

A ECONOMIA SOCIAL NA UNIÃO EUROPEIA

Síntese do relatório elaborado a pedido
do Comité Económico e Social Europeu pelo CIRIEC
(Centro Internacional de Pesquisa e Informação sobre
Economia Pública, Social e Cooperativa)

Introdução	5
1 Evolução histórica do conceito de economia social	7
2 Principais abordagens teóricas associadas ao conceito de economia social	13
3 O conceito de economia social nos vários estados membros	17
4 Componentes da economia social	21
5 Plataformas e redes da economia social na europa	23
6 A economia social na União Europeia em números	25
7 Exemplos de empresas e organizações da economia social	27
8 A economia social como pólo de utilidade social	29
9 Legislação para os actores da economia social na União Europeia	33
10 Políticas públicas em favor da economia social nos estados membros da União Europeia	37
11 Políticas públicas em favor da economia social ao nível da União Europeia	39
12 Tendências e desafios	41
Bibliografia	47

A presente publicação é a síntese de um relatório elaborado pelo CIRIEC (Centro Internacional de Pesquisa e Informação sobre Economia Pública, Social e Cooperativa), a pedido do CESE (Comité Económico e Social Europeu), que consiste num estudo conceptual e comparativo sobre a situação da economia social na União Europeia e em cada um dos seus 25 Estados Membros. O relatório, concluído em 2006, não foca nem a Bulgária, nem a Roménia, uma vez que estes países apenas aderiram à União Europeia em 1 de Janeiro de 2007.

O relatório foi orientado e redigido por Rafael Chaves e José Luis Monzón do CIRIEC, assistidos por um comité de peritos constituído por D. Demoustier (França), L. Frobel (Suécia) e R. Spear (Reino Unido).

Refira-se que eles contaram também com o contributo de peritos de reconhecido prestígio provenientes das organizações representativas das diversas famílias que a economia social engloba: *Coopératives Europe* (Plataforma Pan Europeia de Organizações Cooperativas), Associação Internacional de Mutualidades (AIM), Associação Internacional de Companhias Seguradoras Mutualistas (AISAM), Conferência Europeia Permanente das

Cooperativas, Mutualidades, Associações e Fundações (CEP CMAF), Centro Europeu de Fundações (EFC), Confederação Cooperativa Italiana (Confcoop), *Legg Nazionale delle Cooperative e Mutue* (LEGACOOOP – Itália) e Confederação Empresarial Espanhola da Economia Social (CEPES). Em todos os trabalhos foram activamente envolvidos o Comité Científico para a Economia Social, bem como as secções europeias do CIRIEC.

A delimitação do conceito de economia social baseia-se no Manual da Comissão Europeia para a elaboração das contas satélite das empresas da economia social (cooperativas e mutualidades), bem como nas observações formuladas pelas organizações que representam a economia social na Europa, no intuito de se obter um amplo consenso político e científico.

Para a análise comparativa da actual situação da economia social em cada país, o CIRIEC criou uma rede de correspondentes, inicialmente composta por 52 peritos oriundos de 26 Estados Membros da UE (académicos, peritos no sector e funcionários de alto nível).

1.1

Associações e cooperativas populares nas origens da economia social

Em termos de actividade, a economia social está historicamente ligada às associações e cooperativas de base comunitária, que constituem a sua espinha dorsal. O sistema de valores e princípios de conduta das associações populares, que se foi definindo ao longo da história do movimento cooperativista, serviu de base à formação do conceito moderno de economia social, estruturado em torno de cooperativas, mutualidades, associações e fundações.

1.2

Dimensão e campo de acção da economia social no mundo de hoje

Em 2005, havia na UE a 25 mais de 240 000 cooperativas economicamente activas. A sua intervenção incide em todas as áreas da actividade económica, mas mais especialmente na agricultura, na intermediação financeira, no sector retalhista e do alojamento e, sob a forma de cooperativas de trabalhadores, nos sectores da indústria, da construção e dos serviços. Estas cooperativas dão trabalho directo a 3,7 milhões de pessoas e contam mais de 143 milhões de filiados.

As mutualidades do domínio da saúde e da segurança social prestam assistência a mais

de 120 milhões de pessoas. As mútuas seguradoras têm uma quota de mercado de 23,7%.

Em 1997, na UE a 15, as associações empregavam 6,3 milhões de pessoas e, em 2005, na UE a 25, eram responsáveis por mais de 4% do PIB, sendo que 50% dos seus filiados eram cidadãos da União Europeia. Em 2000, havia na UE a 15 mais de 75 000 fundações, que a partir de 1980 conheceram um crescimento notável nos 25 Estados Membros, inclusivamente nos novos Estados Membros da Europa Central e Oriental. Mais de 5 milhões de voluntários, a tempo inteiro, trabalham na UE a 25.

Em suma, a economia social, para além do seu peso quantitativo, tem vindo nas últimas décadas a afirmar a sua capacidade de contribuir eficazmente para a solução dos novos problemas sociais. Por outro lado, tem conseguido reforçar a sua posição como instituição indispensável a um desenvolvimento económico sustentável e estável, adequando os serviços às necessidades, valorizando as actividades económicas ao serviço das necessidades sociais, lutando por salários mais justos e uma redistribuição da riqueza, corrigindo os desequilíbrios do mercado laboral e, em resumo, aprofundando e reforçando a democracia económica.

1.3

Identificação e reconhecimento institucional da economia social no mundo de hoje

A delimitação mais recente do conceito de economia social é efectuada, pelas próprias organizações, na *Carta de Princípios da Economia Social* estabelecida pela Conferência Europeia Permanente das Cooperativas, Mutualidades, Associações e Fundações (CEP-CMAF).

Os princípios em questão são:

- Primazia do indivíduo e do objecto social sobre o capital;
- Adesão livre e voluntária;
- Controlo democrático pelos seus filiados (excepto as fundações que não possuem membros associados);
- Conjugação dos interesses dos filiados/usuários e/ou do interesse geral;
- Defesa e aplicação dos princípios de solidariedade e responsabilidade;
- Autonomia de gestão e independência em relação aos poderes públicos;
- A maior parte dos excedentes destinam-se à consecução de objectivos em favor do desenvolvimento sustentável e da prestação de serviços de interesse para os associados e ou do interesse geral.

O advento da economia social tem sido reconhecido nos círculos políticos e jurídicos, quer a nível nacional, quer a nível europeu. Em 1989, a Comissão Europeia publicou uma Comunicação intitulada "As empresas da economia social e a realização de um mercado europeu sem fronteiras". No mesmo ano, a Comissão patrocinou a Primeira Conferência Europeia sobre Economia Social (Paris) e criou a Unidade

"Economia Social" dentro da DG XXIII, Política Empresarial, Comércio, Turismo e Economia Social. Em 1990, 1992, 1993 e 1995, a Comissão promoveu uma série de conferências sobre economia social, em Roma, Lisboa, Bruxelas e Sevilha, respectivamente. Em 1997, na Cimeira do Luxemburgo é reconhecido o papel das empresas da economia social para o desenvolvimento local e a criação de empregos e lançada a acção piloto "terceiro sector e emprego", tomando como área de referência o sector da economia social.

Também no Parlamento Europeu foi criado, em 1990, o Intergrupo "Economia Social", que ainda hoje existe. Em 2006, o Parlamento Europeu instou a Comissão a "respeitar a economia social e a apresentar uma comunicação sobre esta pedra angular do modelo social europeu".

Por sua vez, o Comité Económico e Social Europeu (CESE) publicou vários relatórios e pareceres sobre o contributo das empresas da economia social para a prossecução dos diversos objectivos da política pública.

1.4

Reconhecer a economia social nos sistemas contabilísticos nacionais

As empresas e as organizações englobadas no conceito de economia social não são reconhecidas como um sector institucional, à parte, nos sistemas contabilísticos nacionais. As cooperativas, mutualidades, associações e fundações não se encontram agrupadas nos sistemas contabilísticos nacionais, o que dificulta a sua percepção.

Recentemente, a Comissão Europeia elaborou um "*Manual para a elaboração das contas satélite das empresas da economia social (cooperativas e mutualidades)*" que permitirá obter dados coerentes, precisos e fiáveis

sobre uma vertente muito significativa da economia social, nomeadamente a que se refere às cooperativas, mutualidades e outras empresas afins.

Segundo este manual, a metodologia dos actuais sistemas contabilísticos nacionais, cimentada em meados do século XX, desenvolveu instrumentos para captar os grandes agregados económicos nacionais num contexto de economia mista, com um forte sector privado capitalista e um sector público complementar e frequentemente intervencionista. Logicamente, num sistema contabilístico nacional, articulado em torno de uma realidade institucional bipolar, dificilmente haveria lugar para um terceiro pólo diferente do público ou do capitalista, sendo este último identificável com praticamente a totalidade do sector privado. Este é um importante factor explicativo da *invisibilidade institucional da economia social* nas sociedades actuais e, como o manual da Comissão reconhece, contrasta com a crescente importância das entidades que a formam.

1.5

Uma definição do conceito de economia social adequada aos sistemas contabilísticos nacionais

A definição de trabalho de "economia social" proposta no citado relatório é a seguinte:

Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, com autonomia de decisão e liberdade de filiação, criadas para servir as necessidades dos seus associados através do mercado, fornecendo bens e serviços, incluindo

seguros e financiamentos, e em que a distribuição pelos sócios de eventuais lucros ou excedentes realizados, assim como a tomada de decisões, não estão directamente ligadas ao capital ou às cotizações dos seus associados, correspondendo um voto a cada um deles. A economia social também inclui empresas privadas organizadas formalmente, com autonomia de decisão e liberdade de filiação, que prestam serviços de "não mercado" a agregados familiares e cujos eventuais excedentes realizados não podem ser apropriados pelos agentes económicos que as criam, controlam ou financiam.

Esta definição tem absolutamente em conta os critérios delimitadores do conceito de economia social incluídos na *Carta de Princípios da Economia Social* estabelecida pela CEP CMAF. Em termos contabilísticos nacionais, ela abrange dois subsectores principais da economia social:

- a) o subsector do mercado ou empresarial e
- b) o subsector "não mercado". Esta classificação revela-se muito útil para elaborar estatísticas fiáveis e analisar as actividades económicas em conformidade com os sistemas contabilísticos nacionais utilizados. No entanto, de um ponto de vista socioeconómico, obviamente que há na economia social uma permeabilidade entre os dois subsectores, bem como ligações estreitas entre mercado e não mercado, resultante do facto de que todas as organizações de economia social partilham uma característica comum: são organizações de pessoas que realizam actividades com o principal objectivo de satisfazer as necessidades das pessoas e não tanto de remunerar os investidores capitalistas.

De acordo com a definição atrás referida, as *características comuns* aos dois subsectores da economia social são:

- 1) São privadas, ou seja, não fazem parte do sector público nem são controladas pelo mesmo;
- 2) Organizadas formalmente, o que significa que, em regra, são dotadas de personalidade jurídica;
- 3) Autonomia de decisão, isto é, têm plena capacidade para eleger e destituir os seus órgãos dirigentes e para controlar e organizar todas as suas actividades;
- 4) Liberdade de filiação, ou por outras palavras, não há obrigatoriedade de adesão;
- 5) A distribuição de eventuais lucros ou excedentes entre os filiados/usuários não é feita proporcionalmente ao capital ou às cotizações dos membros, mas sim em função da sua actividade ou participação no seio da organização;
- 6) Realização de uma actividade económica com o objectivo de satisfazer as necessidades dos seus filiados, nomeadamente pessoas individuais ou famílias. Por este motivo, diz-se que as organizações de economia social são *organizações de pessoas e não de capital*. Trabalham com o capital e outros recursos não monetários, mas *não para o capital*.
- 7) São organizações democráticas. Excepto algumas organizações de voluntários que produzem serviços de "não mercado", as organizações da economia social de primeira linha aplicam todas o princípio de "uma pessoa, um voto", independentemente do capital ou das cotizações dos seus membros. As

organizações a outros níveis também são organizadas democraticamente. Os filiados controlam maioritária ou exclusivamente o poder de decisão na organização.

Uma característica muito importante das organizações da economia social, cujas raízes se encontram na sua própria história, é o controlo democrático com direitos de voto iguais ("uma pessoa, um voto") no processo decisório.

Todavia, a definição de trabalho de "economia social" atrás referida aceita que nela sejam também incluídas as organizações de voluntários sem fins lucrativos que *prestam serviços de "não mercado" a agregados familiares*, mesmo que não possuam uma estrutura democrática, permitindo incluir na economia social as importantíssimas *organizações de acção social do terceiro sector fornecedoras de bens sociais e de mérito* de inquestionável utilidade para a sociedade.

O subsector de mercado ou empresarial da economia social

O subsector de mercado da economia social é constituído, essencialmente, por cooperativas e mutualidades, grupos empresariais controlados por cooperativas, mutualidades e demais organizações de economia social ou outras empresas afins, como é o caso das empresas laborais espanholas (denominadas "*sociedades laborales*"), e determinadas instituições sem fins lucrativos ao serviço de empresas pertencentes à economia social.

O subsector "não mercado" da economia social

Este subsector é constituído maioritariamente por associações e

fundações, embora dele possam igualmente fazer parte organizações que revestem outras formas jurídicas. Integra todas as organizações de economia social que, de acordo com os critérios contabilísticos nacionais, são consideradas de "não mercado", ou seja, as que fornecem bens ou serviços, na sua maioria, de forma gratuita ou a preços economicamente não significativos.

1.6

A economia social: pluralismo e identidade de base comum

A economia social assumiu-se na sociedade europeia como um *pólo de utilidade social* entre o sector capitalista e o sector público. É constituída por uma enorme pluralidade de actores e o seu campo de acção alarga-se a todas as necessidades sociais, antigas ou novas. Estas necessidades podem ser satisfeitas por pessoas ligadas a uma empresa que opera no mercado, onde quase todas as cooperativas e mutualidades vão buscar a maioria dos seus recursos, ou por associações e fundações que prestam serviços de "não mercado" a pessoas individuais ou famílias e cujo financiamento provém, normalmente, de donativos, quotas de sócios, subsídios, etc.

É preciso não esquecer que a diversidade de recursos e actores das organizações de economia social conduz a diferenças na sua dinâmica de comportamento e nas relações que mantêm com o meio que as rodeia. Por exemplo, os voluntários podem ser encontrados, sobretudo, nas organizações do subsector "não mercado" (na sua maioria associações e fundações), ao passo que no subsector "mercado" da economia social (cooperativas, mutualidades e outras empresas afins) não há praticamente voluntários, excepto nas empresas sociais,

que são um exemplo nítido de uma forma híbrida de "mercado" e "não mercado" e apresentam uma multiplicidade de recursos (monetários provenientes do mercado, subsídios públicos e trabalho voluntário) e de actores dentro da organização (filiados, empregados, voluntários, empresas e entidades públicas).

Mas a heterogeneidade da economia social — que procura e reclama o seu lugar numa sociedade pluralista — não significa que ela seja uma miscelânea sem identidade ou valores interpretativos. Pelo contrário, a identidade de base partilhada pelos vários ramos da economia social é reforçada por um vasto e heterogéneo grupo de organizações livres e voluntárias no plano microeconómico — criadas pela sociedade civil para satisfazer as necessidades de pessoas individuais e famílias, e não tanto para remunerar o capital ou dar cobertura a investidores ou empresas capitalistas —, ou seja, pelas organizações sem fins lucrativos. Nos últimos 200 anos, este largo espectro (mercado e não mercado, interesses mútuos ou de interesse geral) tem vindo a moldar o terceiro sector, tal como identificado na abordagem do conceito de economia social aqui apresentada.

PRINCIPAIS ABORDAGENS TEÓRICAS ASSOCIADAS AO CONCEITO DE ECONOMIA SOCIAL

2.1

O terceiro sector como ponto de convergência

O terceiro sector tornou-se num ponto de convergência de diferentes conceitos, fundamentalmente dos conceitos de "sector não lucrativo" e de "economia social", os quais não coincidem exactamente, ainda que haja áreas que se sobrepõem. Por outro lado, as abordagens teóricas que têm vindo a ser desenvolvidas a partir destes conceitos atribuem ao terceiro sector diferentes funções nas economias contemporâneas.

2.2

O conceito de organizações sem fins lucrativos

A principal abordagem teórica para explicar o terceiro sector, para além da abordagem do conceito de economia social, é de origem anglófona: as primeiras publicações sobre o *sector não lucrativo* ou as *organizações sem fins lucrativos* surgiram nos Estados Unidos há 30 anos. Essencialmente, esta abordagem abrange apenas as organizações privadas cujos estatutos proíbem a distribuição dos excedentes a quem as criou, controla ou financia.

Estas organizações:

- a) são *organizações*, ou seja, têm uma estrutura institucional, regra geral, com estatuto de pessoas singulares.
- b) são *privadas*, ou seja, estão institucionalmente separadas do governo, embora possam receber financiamento do sector

público e, inclusivamente, ter funcionários públicos nas suas estruturas directivas;

- c) são *autónomas*, isto é, têm plena capacidade para eleger e destituir os seus órgãos dirigentes e para controlar as suas actividades;
- d) seguem o *princípio da distribuição não lucrativa*, significando isto que as organizações sem fins lucrativos podem gerar receitas, as quais têm, no entanto, de reverter integralmente a favor da própria instituição, para a prossecução do seu principal fim, não podendo haver distribuição por quem as detém, nem pelos membros fundadores, nem pelos seus órgãos dirigentes;
- e) são *voluntárias*, o que significa duas coisas: em primeiro lugar, que a filiação não é obrigatória ou legalmente imposta e, em segundo lugar, que as organizações deverão contar com a participação de voluntários nas suas actividades operacionais ou de gestão.

2.3

O conceito de economia solidária

Este conceito expandiu-se em França e em alguns países da América Latina no último quartel do século XX, estreitamente associado ao grande desenvolvimento que o terceiro sector conheceu para dar resposta às novas necessidades sociais dos numerosos grupos em risco de exclusão social. O conceito de economia solidária articula-se em

torno de três pólos: o mercado, o Estado e a reciprocidade. Este último refere-se ao intercâmbio não monetário na esfera da sociabilidade primária, da qual o melhor exemplo é a filiação em associações. O conceito de economia solidária tenta ligar os três pólos do sistema, significando que das experiências específicas organizadas no seu seio resultam formas híbridas entre as economias de mercado, de não mercado e não monetárias, com recursos provenientes de várias origens: do mercado (comercialização de bens e serviços), do não mercado (subsídios governamentais e donativos) e do sistema não monetário (voluntariado).

O conceito de economia solidária tem alguns elementos importantes que são comuns ao conceito de economia social, de forma que também se fala de "economia social e solidária". Também de um ponto de vista prático, todas as organizações que são consideradas parte da economia solidária fazem inquestionavelmente parte da economia social.

Pela importância de que se revestem, são em seguida analisadas as principais semelhanças e diferenças entre a abordagem do conceito de economia social e a abordagem do conceito de organizações sem fins lucrativos.

2.4

Semelhanças e diferenças entre o conceito de economia social e o conceito de organizações sem fins lucrativos

No que diz respeito às semelhanças entre o conceito de economia social e o conceito de organizações sem fins lucrativos, quatro das cinco características das organizações sem fins lucrativos que distinguem o terceiro sector aplicam-se igualmente à economia social: organizações *privadas, organizadas*

formalmente, com autonomia de decisão (autónomas) e *liberdade de filiação* (participação voluntária).

Todavia, há três critérios delimitadores do terceiro sector que distinguem claramente a economia social das organizações sem fins lucrativos, nomeadamente:

a) O critério "sem objectivo de lucro"

Do conceito de "organizações sem fins lucrativos" são excluídas todas as organizações que distribuem, seja de que modo for, lucros pelas pessoas ou pelas organizações que as criaram, controlam ou financiam. Por outras palavras, as organizações do terceiro sector têm de respeitar estritamente a obrigação de não distribuição. Acresce que o conceito de organizações sem fins lucrativos exige que as organizações do terceiro sector não tenham objectivo de lucro, ou seja, elas não podem ser criadas com o objectivo primário de gerar lucro ou obter retorno financeiro.

No conceito de economia social, o critério "sem objectivo de lucro" nesta acepção não é um requisito essencial exigido às organizações do terceiro sector. Naturalmente, na óptica do conceito de economia social muitas das organizações que respeitam estritamente o critério "sem objectivo de lucro" pertencem ao terceiro sector: um vasto sector de associações, fundações, empresas sociais e outras organizações sem fins lucrativos — prestadoras de serviços a pessoas individuais e a famílias —, que satisfazem o critério "sem objectivo de lucro" inerente ao conceito de organizações sem fins lucrativos e todos os critérios de organização da economia social definidos no presente relatório. No entanto, o conceito de organizações sem fins lucrativos exclui as cooperativas e as mutualidades, que constituem um núcleo decisivo da economia social, do terceiro sector, com base no facto de

distribuírem parte dos excedentes pelos seus membros.

b) O critério "democracia"

A segunda diferença entre o conceito de organizações sem fins lucrativos e o conceito de economia social é a aplicação do critério da democracia. Os requisitos do conceito de organizações sem fins lucrativos para se considerar que uma organização pertence ao terceiro sector não incluem esse elemento característico do conceito de economia social, que é o da organização democrática. Consequentemente, no conceito de organizações sem fins lucrativos o terceiro sector inclui muitas, e muito importantes, organizações sem fins lucrativos que não satisfazem o critério da democracia e, por conseguinte, são excluídas do terceiro sector no conceito de economia social. De facto, muitas organizações sem fins lucrativos que operam nos sectores das corporações financeiras e não financeiras e comercializam os seus serviços a preços de mercado não satisfazem o princípio da organização democrática. Estas organizações, que o conceito de organizações sem fins lucrativos, ao contrário do conceito de economia social, considera serem parte do terceiro sector, incluem determinados hospitais, universidades, escolas, entidades culturais e artísticas e demais instituições, que, por um lado, não satisfazem o critério da democracia e comercializam os seus serviços no mercado, mas, por outro, satisfazem todos os requisitos definidos no conceito de organizações sem fins lucrativos.

No conceito de economia social, qualquer entidade sem fins lucrativos destituída de organização democrática é, regra geral, excluída do terceiro sector, embora se aceite que as organizações de voluntários sem fins lucrativos, que produzem serviços de "não mercado" a pessoas individuais e a famílias

de forma gratuita ou a preços economicamente não significativos, possam ser incluídas na economia social. Estas instituições sem fins lucrativos demonstram a sua *utilidade social* no fornecimento de bens de mérito ou serviços gratuitos a pessoas individuais ou famílias.

c) O critério "ao serviço das pessoas"

Por último, a terceira diferença tem a ver com os destinatários dos serviços prestados pelas organizações do terceiro sector, uma vez que há diferenças entre os dois conceitos no que diz respeito ao seu alcance e prioridades. No conceito de economia social, o principal objectivo de todas as organizações consiste em servir as pessoas ou outras organizações da economia social. Nas organizações de primeira linha, a maioria dos beneficiários das actividades destas organizações são pessoas individuais ou famílias, enquanto consumidores, empresários em nome individual ou produtores. Muitas destas organizações apenas aceitam a filiação de pessoas individuais. Ocasionalmente podem também aceitar como membros pessoas jurídicas de qualquer tipo, mas a preocupação da economia social é servir os seres humanos, que são a sua razão de ser e os destinatários das actividades que exercem. Pelo contrário, no conceito das organizações sem fins lucrativos não há nenhum critério que defina como objectivo prioritário servir as pessoas. As organizações sem fins lucrativos podem ser criadas para prestar serviços não só a pessoas, como também às corporações que as controlam ou financiam. Mas pode também haver organizações sem fins lucrativos de primeira linha que são exclusivamente constituídas por empresas baseadas no capital, financeiro ou não financeiro. Assim se explica que o campo de análise no conceito de organizações sem fins lucrativos seja muito heterogéneo.

Concluindo, as semelhanças e as diferenças existentes entre o conceito de organizações sem fins lucrativos e o conceito de economia social, e o facto de haver um espaço comum que integra organizações abrangidas pelos dois conceitos, viabilizam uma apreciação das importantes divergências conceptuais e metodológicas que impedem o terceiro sector de ser constituído pela mera soma dos grupos de organizações em que incidem os dois conceitos.

No atinente às diferenças entre os dois conceitos em relação às funções que o terceiro sector pode assumir nas economias desenvolvidas, no conceito de organizações sem fins lucrativos o *terceiro sector situa-se entre o Estado e o mercado* e a missão do seu mais característico núcleo (o terceiro sector social) consiste em satisfazer um número considerável de necessidades sociais que o mercado (devido à falta de uma procura com poder de compra) ou o sector público (incapacidade do financiamento público) não satisfaz, abrindo-se assim caminho a um terceiro tipo de recursos e motivações. O conceito anglo saxónico, baseado no *trabalho voluntário*, nas *acções caritativas* (Grã Bretanha) e nas *fundações* (Estados Unidos), insiste nos valores filantrópicos e no critério "*fins não lucrativos*".

A ausência de lucro nas acções desenvolvidas revela a pureza e a rectidão dos motivos que lhe estão subjacentes e demonstra a *natureza caritativa e social* do terceiro sector, cuja missão é remediar as deficiências de um sistema público de protecção social nada generoso e os excessos de uma lógica de mercado muito dinâmica, mas também muito mais implacável em relação aos sectores sociais menos solventes do que qualquer outro sistema.

No conceito de economia social, o terceiro sector não se situa entre o mercado e o Estado, mas sim entre o *sector capitalista* e o *sector público*. Partindo deste ponto de vista, o terceiro sector, nas sociedades desenvolvidas, é entendido como um *pólo de utilidade social* constituído por um vasto leque de organizações privadas criadas, em primeira linha, para satisfazer necessidades sociais e não para remunerar o capital.

De qualquer forma, o conceito do terceiro sector desenvolvido pela economia social não encara este sector como um sector residual, mas como um pólo institucional do sistema que, juntamente com o sector público e o sector privado capitalista, constitui um factor fundamental para consolidar o bem estar nas sociedades desenvolvidas, contribuindo para a solução de alguns dos problemas mais preocupantes como, *inter alia*, a exclusão social, elevadas taxas de desemprego e desemprego de longa duração, as assimetrias geográficas, o autogoverno local e uma distribuição da riqueza mais justa.

Ao contrário do conceito de organizações sem fins lucrativos, que olha para o terceiro sector principalmente como um sector que desenvolve acções caritativas/filantrópicas e iniciativas de solidariedade sem contrapartida, a economia social promove iniciativas empresariais com solidariedade recíproca entre os seus iniciadores, baseando-se num sistema de valores que respeita as decisões democráticas e coloca as pessoas acima do capital na distribuição dos excedentes.

A economia social não só vê as pessoas necessitadas como beneficiários passivos da filantropia social, como também eleva os cidadãos a protagonistas activos do seu próprio destino.

3

O CONCEITO DE ECONOMIA SOCIAL NOS VÁRIOS ESTADOS-MEMBROS

A realidade social e económica à qual nos referimos neste estudo como "economia social" é muito vasta e encontra-se em clara expansão em toda a União Europeia. Contudo, este termo – assim como o conceito científico – difere de Estado-Membro para Estado-Membro e, em alguns casos, dentro dos próprios países, coexistindo geralmente com outros termos e conceitos semelhantes.

De acordo com a metodologia usada no estudo "*As empresas e organizações do terceiro sector. Um desafio estratégico para o emprego*" (CIRIEC 2000), esta investigação¹ visava avaliar, em primeiro lugar, o nível de reconhecimento da economia social em cada Estado-Membro no respeitante a três áreas importantes, designadamente na administração pública, no meio académico e científico, e no próprio sector da economia social e, em segundo lugar, identificar e avaliar conceitos semelhantes.

Os resultados permitem identificar três grupos de países:

– *Países com a maior aceitação do conceito de economia social:* França, Itália, Portugal, Espanha, Bélgica, Irlanda e Suécia. Há que realçar os primeiros quatro países (todos eles latinos), particularmente a França, onde este conceito nasceu. Tanto na França como na Espanha, a economia social é reconhecida na legislação.

– *Países com um nível médio (relativo) de aceitação do conceito de economia social:* Chipre, Dinamarca, Finlândia, Grécia, Luxemburgo, Letónia, Malta, Polónia e Reino Unido. Nestes países, o conceito de economia social coexiste com outros conceitos, como o sector de actividades sem fins lucrativos, o sector de voluntariado e as empresas sociais. No Reino Unido, o conceito de economia social é pouco reconhecido, não obstante a política governamental de apoio às empresas sociais. Na Polónia trata-se de um conceito muito recente, que é cada vez mais aceite devido ao impulsionamento dado, particularmente, pelo impacto da UE no plano estrutural;

– *Países com pouco ou nenhum reconhecimento do conceito de economia social:* Num grupo composto por países que aderiram à UE no último alargamento e países germânicos (Áustria, República Checa, Estónia, Alemanha, Hungria, Lituânia, Países Baixos e Eslovénia), o conceito de economia social é pouco conhecido ou ainda incipiente, ao contrário dos conceitos sectores de organizações sem fins lucrativos, voluntariado e organizações não governamentais, que têm um maior nível de reconhecimento.

¹ Os primeiros dados provêm de um questionário semiaberto destinado à equipa de correspondentes, composta por testemunhas privilegiadas com conhecimento especializado quer do conceito de economia social e termos semelhantes quer deste sector nos respectivos países. O nível de reconhecimento foi repartido em três níveis nos diferentes países: (*) nível baixo ou conceito não aceite; (**) nível médio de aceitação; e (***) nível alto de aceitação.

Quadro 1. Nível de aceitação nacional do conceito de economia social

País	Pelas autoridades públicas	Pelas empresas de economia social	Pelo meio académico e científico
Bélgica	••	••	•••
França	•••	•••	••
Irlanda	••	•••	••
Itália	••	•••	•••
Portugal	•••	•••	•••
Espanha	•••	•••	•••
Suécia	••	•••	••
Áustria	•	••	••
Dinamarca	•	••	••
Finlândia	••	••	••
Alemanha	•	•	••
Grécia	••	••	••
Luxemburgo	••	••	••
Países Baixos	•	•	•
Reino Unido	•	•	••
Novos Estados-Membros			
Chipre	••	••	••
República Checa	•	••	•
Estónia	••	•	•
Hungria	•	•	•
Letónia	•	•••	••
Lituânia	••	•	•
Malta	••	•••	••
Polónia	••	••	••
Eslováquia	n/a	n/a	n/a
Eslovénia	•	••	••

Nota: Pergunta do questionário: Reconhecimento do conceito de economia social no seu país?

Além dos conceitos de economia social, organizações sem fins lucrativos, empresas sociais e terceiro sector, há outros termos geralmente aceites que coexistem em diferentes países da União. Em países como o Reino Unido, Dinamarca, Malta e Eslovénia, os conceitos de associações de voluntariado e de organizações não governamentais – mais relacionados com a ideia de organizações sem fins lucrativos – gozam aparentemente de um amplo

reconhecimento científico, social e político. Os conceitos de economia solidária e economia social e solidária são igualmente reconhecidos nos países europeus francófonos (França, Bélgica (Valónia) e Luxemburgo), enquanto que a noção de *Gemeinwirtschaft* (economia de interesse geral) se encontra bem estabelecida nos países germânicos como a Alemanha e a Áustria.

Verificou-se que as formas institucionais da economia social ou do termo associado reconhecido por cada Estado variam consideravelmente de país para país, embora todas elas partilhem um núcleo de formas nacionais que englobam cooperativas, mutualidades, associações e fundações, que, no entender dos peritos, pertencem à economia social dos países.

Além destes quatro componentes estruturais, são igualmente mencionadas outras formas específicas como as empresas sociais, as misericórdias (associações portuguesas de caridade), instituições particulares de solidariedade social (em Portugal), agências de desenvolvimento, fundações comunitárias, *istituzioni di pubblica assistenza e beneficenza* (instituições italianas de caridade), *sociedades laborales* (empresas laborais espanholas), empresas de integração, centros de emprego especiais, organizações conjuntas com a participação de trabalhadores, organizações de voluntariado e associações pró-sociais.

Em vários países, alguns componentes da economia social não se reconhecem como partes integrantes do sector social; pelo contrário, reforçam a sua idiossincrasia e isolamento. Este é o caso das cooperativas em países como a Alemanha, o Reino Unido ou a Letónia e, em parte, Portugal.

Alguns dos novos Estados-Membros parecem atribuir menor reconhecimento às mutualidades (sociedades de benevolência) enquanto parte da economia social. Esta situação poderá explicar-se pelo baixo nível de reconhecimento do conceito de economia social e pela inexistência nestes países de um estatuto jurídico para estas formas institucionais.

As formas institucionais consideram-se um elemento socio-económico diferenciado sempre que há organizações sólidas em representação do sector. Através destas organizações, a economia social não só obtém visibilidade como participa e defende os seus interesses específicos no processo de elaboração e aplicação de políticas nacionais e comunitárias em matéria de administração pública.

As associações representativas das empresas e organizações de economia social nos diferentes países europeus emergiram principalmente de um contexto sectorial, dando lugar a "famílias" de organizações representativas:

- Cooperativas: EUROCOOP (sector retalhista), ACME (sector dos seguros), CECODHAS (habitação), CECOP (produção/trabalhadores), COGECA (sector agrícola), GEBC (sector bancário), UEPS (farmácias).
- Por sua vez, estes grupos são membros de uma organização de cúpula: a "Cooperatives Europe".
- Mutualidades: AIM (sociedades mútuas), ACME (sector dos seguros), AISAM (seguradoras mútuas).

– Associações e organizações de acção social: CEDAG (associações de voluntariado), EFC (fundações), plataforma europeia de ONG sociais, CEFEC (empresas sociais, iniciativas de emprego e cooperativas sociais).

A maioria destas organizações representativas comunitárias é, por seu turno, membro da CEP-CMFA (Conferência Europeia Permanente das Cooperativas, Mutualidades, Associações e Fundações), que é o principal interlocutor, na esfera europeia, da economia social para as instituições europeias.

Em alguns países, as associações representativas extravasaram o contexto sectorial e criaram organizações intersectoriais explicitamente relacionadas com a economia social. Servem de exemplo a CEPES (Confederação Empresarial Espanhola da Economia Social); a sua homóloga na França, CEGES (Conselho de Empresas e Instituições de Economia Social); na Bélgica, as organizações VOSEC (flamenga) e CONCERTES (valá); a Plataforma de Economia Social e de Solidariedade no Luxemburgo e a Conferência Permanente de Economia Social na Polónia.

Numa perspectiva macroeconómica, a economia social na Europa é muito importante tanto do ponto de vista humano como económico, empregando mais de 11 milhões de pessoas, o que equivale a 6,7% da população activa da UE.

Nos 10 novos Estados-Membros da UE, os trabalhadores que exercem actividades no âmbito da economia social representam 4,2% da população activa. Esta percentagem é inferior à da UE a 15 (7%) e à de países

como os Países Baixos (10,7%), a Irlanda (10,8%) ou a França (8,7%).

No seu conjunto, a família de associações, fundações e organizações afins (terceira coluna de algarismos) é o maior componente de economia social da Europa. Contudo, nos novos Estados-Membros e na Itália, Espanha, Finlândia e Suécia, a maior família é a de cooperativas e formas semelhantes.

² A informação estatística sobre a economia social na Europa tem por base dados secundários e refere-se principalmente ao biénio 2002-2003. Para alguns países, essencialmente os novos Estados-Membros da UE, não existiam dados quantitativos anteriores a este estudo, devendo tratar-se esta informação com prudência.

Quadro 2. Trabalho assalariado em cooperativas, mutualidades, associações e organizações afins na UE (2002-2003)

País	Cooperativas	Mutualidades	Associações	TOTAL
Bélgica	17,047	12,864	249,700	279,611
França	439,720	110,100	1,435,330	1,985,150
Irlanda	35,992	650	118,664	155,306
Itália	837,024	note*	499,389	1,336,413
Portugal	51,000	note*	159,950	210,950
Espanha	488,606	3,548	380,060	872,214
Suécia	99,500	11,000	95,197	205,697
Áustria	62,145	8,000	190,000	260,145
Dinamarca	39,107	1,000	120,657	160,764
Finlândia	95,000	5,405	74,992	175,397
Alemanha	466,900	150,000	1,414,937	2,031,837
Grécia	12,345	489	57,000	69,834
Luxemburgo	748	n/a	6,500	7,248
Países Baixos	110,710	n/a	661,400	772,110
Reino Unido	190,458	47,818	1,473,000	1,711,276
Chipre	4,491	n/a	n/a	4,491
República Checa	90,874	147	74,200	165,221
Estónia	15,250	n/a	8,000	23,250
Hungria	42,787	n/a	32,882	75,669
Letónia	300	n/a	n/a	300
Lituânia	7,700	0	n/a	7,700
Malta	238	n/a	n/a	238
Polónia	469,179	n/a	60,000	529,179
Eslováquia	82,012	n/a	16,200	98,212
Eslovénia	4,401	270	n/a	4,671
TOTAL	3,663,534	351,291	7,128,058	11,142,883

* Os dados relativos às mutualidades constam nos dados relativos às cooperativas, no caso da Itália, e nos dados relativos às associações, no caso de Portugal.

7

EXEMPLOS DE EMPRESAS E ORGANIZAÇÕES DA ECONOMIA SOCIAL

Além dos dados macroeconómicos, a dinâmica e riqueza socioeconómica da economia social na Europa transparecem em casos específicos que não só comprovam a pluralidade das respostas dadas pela economia social às diversas necessidades e aspirações da sociedade europeia, mas revelam também a multiplicidade de formas adoptadas por estas organizações, demonstrando que, não obstante a diversidade da dinâmica específica, é possível identificar uma linha comum, que é a de pertencerem a um sector socioeconómico situado entre a economia privada capitalista convencional e a economia pública.

Selecionaram-se, com a ajuda dos correspondentes de cada país, as seguintes organizações para ilustrar a heterogeneidade das práticas de economia social na Europa:

- *Cooperativa Sociale Prospettiva*: integração no emprego dos grupos mais desfavorecidos através da produção de cerâmica artística (www.prospettivacoop.it)
- *Cooperativa Chèque Déjeuner*: criação de emprego com valores (www.cheque-dejeuner.com)
- Grupo *Irizar*: o segundo maior produtor

europeu de autocarros de luxo (www.irizar.com)

- *Multipharma*, importante cooperativa de farmácias (www.multipharma.be)
- Associação de Cooperativas de Crédito da Lituânia, organização para a inclusão financeira (www.lku.lt)
- Sociedade de cooperativas agrícolas *Dairygold*: apoio aos agricultores (www.dairygold.ie)
- *Anecoop*: grupo de cooperativas agrícolas que concilia o desenvolvimento local e agrícola com a inovação tecnológica (www.anecoop.com)
- União de associações cooperativas de habitação da Estónia: mais de 100 mil pessoas vivem em habitações cooperativas (www.ekyl.ee)
- *COFAC*, a maior cooperativa universitária portuguesa, promotora de conhecimento e capital humano (www.ulusofona.pt)
- *Cooperación y Desarrollo de Bonares*: cooperação e desenvolvimento público/privado no plano local (www.bonares.es)

- Sociedade cooperativa de serviços marítimos de Chipre (COMARINE) (www.comarine.com.cy)
- *Consorzio Beni Culturali Italia*: servir a cultura é, antes de mais, criar cultura (www.consorziobeniculturali.it)
- *Britannia building society*: a segunda maior sociedade de construção do Reino Unido (www.britannia.co.uk)
- *Vzajemna*, seguros de saúde e cuidados médicos (www.vzajemna.si)
- MACIF, a maior sociedade mútua na França (www.macif.fr)
- Grupo *Tapiola*: seguradora, serviços bancários, poupança e investimentos (www.tapiola.fi)
- Sociedade de cuidados de saúde *Benenden Healthcare Society* (www.benenden-healthcare.org.uk)
- *Shelter*, grande organização de caridade para os sem abrigo (www.england.shelter.org.uk)
- *Alte Feuerwache Köln*, centro cultural com autogestão (www.altefeuerwachekoeln.de)
- *Artisans du Monde*, a primeira associação de comércio equitativo com o terceiro mundo (www.artisansdumonde.org)
- *Motivacio*, fundação de integração social de pessoas com deficiência (www.motivacio.hu)
- *Fondazione Cariplo*: recursos de assistência a instituições cívicas e sociais para a prestação de melhores serviços à comunidade (www.fondazionecariplo.it)
- *Trångsviksbolaget AB*, empresa local no Norte da Suécia (www.trangsviken.se)
- *ONCE*, organização espanhola de assistência aos invisíveis, integração de pessoas com deficiências no mercado de trabalho e prestação de serviços sociais (www.once.es)
- Associação de ajuda mútua *Flandria*, prestação de serviços complementares de saúde (www.flandria.pl).

A ECONOMIA SOCIAL COMO PÓLO DE UTILIDADE SOCIAL

O conceito de economia social está intimamente ligado aos conceitos de progresso e coesão social. Do ponto de vista estritamente económico, o contributo das cooperativas, mutualidades, associações, fundações e outras empresas sociais para a sociedade europeia é claramente superior ao contributo do PIB (que não é, de modo algum, pequeno). O vasto potencial deste sector para gerar *mais-valia sócia*, associado a uma concretização multidimensional e de grande qualidade, tornam difícil distingui-lo e quantificá-lo, continuando, de facto, a desafiar os métodos de avaliação da riqueza e do bem-estar.

Vários estudos demonstraram que a economia social é um espaço que regulamenta o sistema em prol de um modelo de desenvolvimento social e económico mais equilibrado. Este papel regulador transparece em vários planos, como na definição de actividades socioeconómicas, na acessibilidade de serviços (dos pontos de vista geográfico, social, financeiro e cultural), na capacidade de adaptar os serviços às necessidades e de criar estabilidade num contexto de economias eminentemente cíclicas. Demonstrou-se igualmente a capacidade da economia social de criar oportunidades para a sociedade bem como o seu contributo

para um desenvolvimento que dá prioridade à dimensão humana.

A coesão social, o emprego, a criação e manutenção do tecido económico, o reforço da democracia, a inovação social e o desenvolvimento local são as esferas em que mais se reconhece, do ponto de vista científico, social e político, o contributo da economia social. Contudo, a economia social contribui igualmente de forma significativa para a distribuição de rendimento e riqueza, a criação e prestação de serviços de assistência social (como os serviços sociais, de saúde e segurança social), o desenvolvimento sustentável, o aumento da democracia e do envolvimento dos cidadãos, bem como para uma maior eficiência nas políticas públicas.

Coesão social: Complementando e, sobretudo, preparando o terreno para a tomada de medidas no domínio público contra a exclusão social, a economia social demonstrou a sua capacidade no aumento dos níveis de coesão social sob duas formas. Em primeiro lugar, contribuiu para a integração social e laboral de pessoas e regiões desfavorecidas; esta integração evidenciou-se particularmente nas associações, fundações e empresas de integração e outras empresas sociais, que reduziram os níveis de pobreza e exclusão.

Em segundo lugar, com a ajuda da economia social, a sociedade reforçou a sua cultura democrática, aumentou a participação social e deu voz e capacidade de negociação a grupos sociais anteriormente excluídos do tecido económico e do processo de elaboração e aplicação de políticas públicas, especialmente as formuladas nos planos local e regional.

Desenvolvimento local e regional: A economia social é também um motor estratégico para o desenvolvimento local e regional. De facto, demonstra um grande potencial na iniciação de processos de desenvolvimento endógeno em áreas rurais, na reactivação de regiões industriais em declínio e na reabilitação e revitalização de áreas urbanas degradadas; em resumo, contribui para o desenvolvimento económico endógeno, o restabelecimento da competitividade em áreas extensas e sua integração nas esferas nacional e internacional, corrigindo desequilíbrios territoriais significativos. Argumentos com base nos conceitos teóricos de desenvolvimento económico desenvolvidos por Gunnar Myrdal, Prémio Nobel da Economia, corroboram a capacidade da economia social, já que esta promove efeitos propulsores ("*spread effects*" – desenvolvimento local e processos de acumulação) e minimiza a regressão ou os efeitos regressivos ("*backwash effects*"):

- a) considerando os lucros reais e a sua lógica de distribuição de excedentes, a economia social demonstra uma maior propensão para reinvestir os lucros nas áreas geográficas onde foram gerados;
- b) consegue mobilizar não só os agentes que mais conhecem o seu meio e se encontram nas melhores posições para iniciarem iniciativas adequadas, mas

também os recursos existentes no plano local; c) consegue gerar e expandir espírito empreendedor e comercial; d) consegue adaptar o início e/ou a expansão de actividades económicas às necessidades locais (por exemplo, serviços comunitários) e/ou ao tecido produtivo local; e) consegue manter actividades económicas em vias de desaparecimento devido à sua falta de rentabilidade (por exemplo, o sector do artesanato) ou à forte concorrência (indústrias tradicionais); f) consegue gerar capital social que, no entender de Robert Putnam, é a base institucional crucial para a prossecução do desenvolvimento económico sustentável.

Do mesmo modo, certas características da economia social foram postas em destaque pelo contexto actual de globalização, em que a transferência de processos de produção é um desafio constante para as regiões: a forma original de economia social de controlo e tomada de decisões, com base em princípios democráticos e na participação dos cidadãos, pretende manter a gestão do processo económico nas mãos da sociedade civil da zona em questão (ao contrário dos investidores de capital), munindo as empresas de maior protecção no contexto local e oferecendo maior autonomia ao poder local na definição do respectivo modelo de desenvolvimento.

Inovação: O contributo da economia social para as várias dimensões da inovação, identificadas por Shumpeter (produto, processo, mercado e organização), é igualmente importante, particularmente no contexto de mudança da sociedade europeia. O contacto directo entre este sector social e a sociedade dá-lhe a capacidade de detectar novas necessidades, de as canalizar para a administração pública

e as empresas privadas lucrativas e, sempre que adequado, de dar respostas inovadoras. No século XIX, por exemplo, as sociedades mútuas de assistência e as sociedades de benevolência foram as primeiras a responder às necessidades da nova sociedade industrial, cobrindo os riscos de saúde e criando associações de forma a garantir o rendimento dos trabalhadores, dando forma a inovações sociais e institucionais temporárias que antecederam a criação dos sistemas públicos de segurança social na Europa. A multiplicidade de intervenções das organizações de economia social neste processo reflecte-se na variedade de modelos de segurança social.

Também no domínio das inovações tecnológicas, particularmente no desenvolvimento de sistemas inovadores de economia social, a geração e disseminação de novas ideias e inovações tiveram uma grande taxa de sucesso. Nestes sistemas, um factor fundamental é uma aliança estável entre os diferentes agentes de uma região activa na economia social, tal como as agências governamentais competentes, as universidades, as federações e o sector comercial da economia social. Servem de exemplo Quebeque, a Corporação de Cooperativas de Mondragón e o sistema da CEPES (Confederação de Empresas de Economia Social) da Andaluzia, no Sul de Espanha.

Contudo, a inovação não tem recebido um financiamento equilibrado por parte das autoridades públicas e instituições privadas. Tem sido dada preferência ao financiamento de inovações tecnológicas em detrimento de outras formas de inovação, onde a economia social assume maior liderança.

Emprego: É na regulação dos numerosos desequilíbrios do mercado de trabalho que a mais-valia da economia social transparece de forma mais visível e explícita. Não surpreende, portanto, que nos governos europeus sejam os ministérios do trabalho e dos assuntos sociais os responsáveis pela prossecução da economia social. Mesmo a Estratégia de Lisboa da UE reconhece expressamente a economia social como o centro da política de emprego.

Em particular, a economia social tem contribuído para a criação de emprego, a conservação de postos de trabalho em sectores ou empresas em crise e/ou em vias de desaparecimento, o aumento dos níveis de estabilidade no emprego, a transferência de postos de trabalho da economia paralela para a economia oficial, a conservação de certos saberes (como o artesanato), a exploração de novos postos de trabalho (como os educadores sociais) e a inserção no mercado de trabalho de grupos especialmente desfavorecidos e próximos da exclusão social. Nas últimas décadas, os dados estatísticos têm demonstrado que a economia social é um sector importante na criação de emprego para a Europa, mais sensível do que outros sectores da economia no que toca o emprego (cf. CIRIEC 2000).

No entanto, a economia social não é, *per se*, a panacea para os problemas da Europa. Há problemas específicos importantes que limitam o seu potencial. Do ponto de vista macroeconómico, a segmentação exagerada do sector e das suas iniciativas, bem como a resistência das estruturas para a formação de grupos são problemáticas. Outro problema relevante é a tendência de as organizações de economia social abdicarem das suas características específicas, ou se tornarem até empresas privadas (no caso das mais activas no mercado) ou servindo

órgãos governamentais – se não mesmo dependendo parcialmente deles no plano financeiro – quando o seu elo habitual é com as autoridades. Este fenómeno é conhecido por *isomorfismo organizacional*. Para tirar partido do seu potencial, a economia social precisa de estabelecer mecanismos para resistir a esta diluição ou degeneração, desenvolver estruturas de desenvolvimento auto-suficientes capazes de evitar que a economia social se torne dependente dos outros dois sectores, e criar alianças. No contexto microeconómico, o problema principal é a dificuldade de as empresas e organizações de economia social de atraírem capital para financiar os seus investimentos e actividades, e de manterem recursos humanos estratégicos.

Construir a Europa: Numa perspectiva histórica, a economia social tem participado na construção europeia desde o Tratado de Roma, que encara explicitamente as cooperativas como formas de empreendedorismo, até ao projecto de Constituição Europeia, que aponta para uma economia social de mercado. Para atingir os níveis de bem-estar e progresso dos países ocidentais da UE, o modelo social e económico europeu tem contado com o contributo da economia social, que conseguiu ocupar um lugar de equilíbrio entre os aspectos económico e social, mediatizando entre as instituições públicas e a sociedade civil e eliminando desequilíbrios sociais e económicos numa sociedade e economia plurais.

As economias e as sociedades dos novos Estados-Membros estão a passar por um moroso processo de transição de sistemas de planeamento comunista para economias de mercado regulamentadas. As adaptações feitas por estes países nos últimos anos

tiveram um sério impacto nas respectivas economias sociais, especialmente no sector cooperativo, que tem sido instrumentalizado há muitas décadas, mesmo durante o período de transição para o sistema de mercado. No entanto, contrariando algumas previsões, este sector não foi desmantelado em larga escala. As mutualidades, associações e fundações, por sua vez, após meio século de desaparecimento, estão a emergir e expandir-se gradualmente nestes países, a par do desenvolvimento da sociedade civil, dos movimentos sociais e dos sindicatos.

A evolução deste "terceiro pilar" é do interesse dos novos Estados-Membros caso queiram seguir o modelo europeu de desenvolvimento e integrar-se rapidamente no modelo social europeu.

9

LEGISLAÇÃO PARA OS ACTORES DA ECONOMIA SOCIAL NA UNIÃO EUROPEIA

Este importante sector social é reconhecido amplamente na legislação e nas políticas das instituições dos Estados-Membros.

As disposições estatutárias que definem este quadro jurídico estabelecem três tipos de reconhecimento deste sector:

- 1) reconhecimento explícito pelas autoridades públicas das diferentes identidades destas organizações, que requerem um tratamento especial. Neste âmbito, o código de conduta pretende defini-los como agentes privados;
- 2) reconhecimento da capacidade e liberdade destas organizações de actuarem em qualquer sector económico e social;
- 3) reconhecimento do papel da economia social enquanto interlocutor no processo de definição e aplicação de políticas públicas, encarando-o como co-decisor e co-agente executivo das políticas.

Na Europa, as diferentes formas de economia social nem sempre têm uma estrutura institucional adequada às três áreas.

No que toca a primeira área, os sistemas jurídicos dos diferentes países da UE nem sempre reconhecem na mesma medida todas as formas de economia social.

No caso das cooperativas, reconhecidas explicitamente quer no Artigo ou Secção 48.º do Tratado de Roma enquanto um

tipo específico de empresa, quer nas constituições de vários Estados-Membros (como a Grécia, a Itália, Portugal e a Espanha), nem sempre existe uma lei específica nacional que regule todas as cooperativas, embora o quadro regulamentar em que actuam garanta os direitos de membros e terceiros. De facto, países como a Dinamarca, a República Checa ou o Reino Unido não têm legislação sobre cooperativas embora disponham de leis para tipos específicos de cooperativas, como as cooperativas de habitação no caso da Dinamarca, ou as cooperativas ou uniões de crédito no Reino Unido e na República Checa. Esta situação contrasta com a de outros países, como a Espanha, a Itália e a França, que sofrem uma inflação legislativa nesta matéria, com múltiplas leis em função do tipo de cooperativa e nível de governo (nacional ou regional).

Uma situação análoga é a disparidade de estatutos jurídicos das formas de economia social na Europa. Podem identificar-se três grupos de países: o primeiro tem legislação específica para as formas de economia social, o segundo tem algumas disposições estatutárias relativas às organizações de economia social descritas em diferentes leis e o terceiro não tem leis para certas formas de economia social.

Uma legislação com lacunas pode levantar sérios obstáculos ao estatuto jurídico de grupos que queiram criar organizações de

economia social: o quadro jurídico poderá ser um entrave à realização de novas formas, caso as existentes não possam ser adaptadas às novas necessidades. Neste contexto, a legislação que surgiu nos últimos anos e em diferentes países pretende contribuir para o desenvolvimento de uma "nova economia social" emergente; servem de exemplo as leis específicas relativas às empresas sociais (Lei de 2003 na Finlândia, Lei de 2004 na Lituânia e Lei 118/2005 na Itália), cooperativas sociais (Leis de 2006 na Polónia e em Portugal) e organizações sem fins lucrativos de utilidade social (Decreto 460/1997 na Itália) ou as alterações à legislação existente visando integrar novas formas (como as sociedades cooperativas de interesse comum, criadas em 2001, na França, ou as cooperativas sociais que têm aparecido, nos últimos anos, na legislação espanhola relativa às cooperativas). A legislação adoptada nos últimos anos em vários dos novos Estados-Membros da UE é particularmente significativa.

Na esfera europeia, o novo estatuto para uma sociedade cooperativa europeia já favorece a difusão desta forma de economia social, não só através da criação de oportunidades para as cooperativas europeias realizarem actividades transnacionais, mas sobretudo através do desenvolvimento do sector em países que não lhes atribuem um estatuto próprio (como o Reino Unido) ou cujas formas jurídicas têm perdido gradualmente o prestígio social por serem vestígios do antigo regime (como os novos Estados-Membros da Europa Central e Oriental).

De igual modo, o facto de a Comissão Europeia ter recentemente suprimido da sua agenda as propostas de criação de um Estatuto Europeu das Sociedades Mútuas

e de uma Associação Europeia das Sociedades Mútuas atrasa seriamente a criação de maiores oportunidades para a realização destas formas de economia social no continente europeu.

A especificidade das organizações de economia social tem por base certos valores e princípios característicos. O propósito da legislação relativa a estas organizações é reflectir esta especificidade, estabelecendo, entre outros, os princípios de um processo democrático de tomada de decisões e os limites relativos à distribuição de rendimentos e excedentes. No entanto, este *modus operandi* específico não é neutro. A utilização destas formas jurídicas impõe custos de funcionamento aos grupos fundadores e agentes económicos relativamente mais elevados do que os impostos às outras empresas privadas. Estes custos resultantes das características específicas das organizações de economia social correspondem à internacionalização de custos sociais, subjacentes ao processo democrático de tomada de decisões, à distribuição de excedentes e à natureza dos bens e serviços prestados, de interesse social e/ou geral, enquanto que as empresas privadas clássicas, na procura do lucro, externalizam os seus custos privados.

Visando garantir a igualdade de oportunidades para os diferentes tipos de organização e considerando que as situações desiguais exigem tratamentos diferentes, o quadro jurídico deverá incluir medidas de compensação para as dificuldades operacionais de formas jurídicas com menos oportunidades. Estas medidas poderão tomar a forma de subvenções ou benefícios fiscais. Ao mesmo tempo, os legisladores deveriam criar mecanismos adequados para evitarem comportamentos oportunistas da

parte dos agentes económicos e tirarem partido das compensações na adopção destas formas sem responderem pelos respectivos custos.

Na maioria dos países da zona ocidental da UE, as quatro formas jurídicas da economia social gozam de um tratamento fiscal específico. Os benefícios destas medidas fiscais são mais frequentes no caso de associações e fundações devido à sua natureza não lucrativa e à forma como distribuem os recursos e excedentes, dando prioridade a actividades de interesse social e/ou geral. Esta legislação foi reforçada nos últimos anos em diversos países, servindo de exemplos a lei 43/2002 em Espanha relativa ao sistema fiscal de organizações sem fins lucrativos, a Lei 460/1997 em Itália relativa às ONLUS (organizações sem fins lucrativos de utilidade social) e o código social alemão (*Sozialgesetzbuch*) respeitante às organizações sem fins lucrativos. No que toca as cooperativas, muitos países não incluem todos os tipos no respectivo sistema fiscal. Na Irlanda, por exemplo, o sistema fiscal aplica-se apenas a cooperativas de crédito e, na Grécia, a cooperativas agrícolas.

O quadro institucional define igualmente os limites da acção da economia social no âmbito dos diferentes sectores sociais e económicos. Apesar de os estatutos destas formas de economia social reconhecerem direitos de liberdade de actuação no mercado iguais aos de qualquer outra empresa privada, a regulamentação sectorial pode obstruir a sua entrada em áreas de actividade bem como a sua liberdade de intervenção. No caso das mutualidades, verificam-se três padrões de desenvolvimento nos sectores económicos: em alguns países, como no Reino Unido,

podem operar em numerosas áreas, desde o abastecimento de água ao desporto; noutros países, o seu campo de acção restringe-se a certos sectores, como os cuidados de saúde ou seguros de saúde e segurança; finalmente, em alguns países nem possuem uma forma jurídica. Além disso, sempre que a regulamentação sectorial não autoriza a mutualização do risco, não podem ser criadas cooperativas nem sociedades mútuas de seguros. As cooperativas de outros sectores económicos encontram-se na mesma situação.

POLÍTICAS PÚBLICAS EM FAVOR DA ECONOMIA SOCIAL NOS ESTADOS MEMBROS DA UNIÃO EUROPEIA

Nos últimos vinte e cinco anos houve numerosos governos nacionais e regionais na União Europeia que adoptaram políticas públicas com referências explícitas à economia social no seu todo ou para os seus componentes. Em geral, formularam *políticas sectoriais* que incluíam referências explícitas, se bem que fragmentárias e desarticuladas, às formas institucionais que caracterizam a economia social. Os exemplos incluem políticas activas de emprego envolvendo cooperativas de trabalhadores e empresas de integração, políticas de serviços sociais em que associações, fundações e outras organizações sem fins lucrativos tenham desempenhado um papel determinante, políticas de desenvolvimento rural e da agricultura, em que tenham estado envolvidas cooperativas agrícolas, ou referências a sociedades mutualistas de previdência no quadro dos sistemas de segurança social. Mais recente e curiosamente, surgiram *políticas específicas da economia social*, algumas centradas em actividades comerciais de mercado e outras dirigidas a organizações sem fins lucrativos que operam fora do mercado, mas raramente abrangendo ambas. Contudo, a adopção dessas políticas nos países da

União Europeia tem sido desigual, tanto na sua extensão como no seu conteúdo.

Muitos países da UE têm um órgão superior no governo nacional com responsabilidades expressamente reconhecidas nas questões relacionadas com a economia social. Tal é o caso da *Secrétariat d'État au Développement Durable et à l'Economie Sociale* (Secretaria de Estado para o desenvolvimento sustentável e para a economia social) do Governo belga, da *Dirección General de Economía Social* (Direcção-geral de Economia Social) do Ministério do Trabalho espanhol e de vários governos regionais, da *Délégation Interministérielle à l'Innovation, à l'expérimentation sociale et à l'économie sociale* (Delegação Interministerial para a inovação, experimentação social e para a economia social) do Governo francês, da *Social Economy Unit – FAS* (Direcção de Economia Social – FAS) da Irlanda, da *Direzione generale per gli enti cooperative, Ministero dello sviluppo economico* (Direcção-geral para as empresas cooperativas, Ministério do Desenvolvimento Económico) e da *Agenzia per le Onlus* (Agência para as organizações sem fins lucrativos de utilidade social) da Itália, da *NGO Liaison Unit in the Maltese*

Government's Ministry for the Family and Social Solidarity (Unidade de ligação com as ONG do Ministério para a Família e para a Solidariedade Social do Governo de Malta), do Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo (INSCOOP) português e do *Cabinet Office's Social Enterprise Unit and the Treasury's Charity and Third Sector Finance Unit* (Unidade para a Empresa Social do *Cabinet Office's* e a Unidade de Finanças das organizações caritativas e do terceiro sector).

As políticas que terão sido efectivamente executadas para desenvolver a economia social são muito variadas. Dependendo da natureza dos instrumentos que utilizam podem ser classificadas em políticas institucionais, políticas de difusão, formação e investigação, políticas financeiras, políticas de apoio com serviços concretos e políticas da procura.

11

POLÍTICAS PÚBLICAS EM FAVOR DA ECONOMIA SOCIAL AO NÍVEL DA UNIÃO EUROPEIA

A atenção prestada à economia social pelos diferentes organismos da UE tem aumentado nas últimas três décadas, embora intermitentemente e com diferenças entre as instituições. O importante papel da economia social no desenvolvimento económico e social da Europa tem progressivamente sido reconhecido e, com isso, a sua posição de pedra angular do Modelo Social Europeu.

O longo processo para ao reconhecimento institucional da economia social e para a estruturação de políticas europeias específicas iniciou-se nos anos 80. E culminou em 1989 com a Comunicação da Comissão ao Conselho sobre "As empresas da economia social e a realização de um mercado europeu sem fronteiras", que propunha que fosse estabelecida uma base jurídica europeia, na forma de estatutos, para as cooperativas, associações e mutualidades, e com a criação da Unidade Economia Social dentro da Direcção-Geral XXIII da Comissão Europeia.

Duas outras instituições da UE foram importantes defensoras da economia social:

O Comité Económico e Social Europeu (CESE), órgão consultivo da União Europeia, tem representantes da economia social no seu Grupo III que criaram a

"Categoria Economia Social". O CESE tem estado especialmente activo nos últimos anos e elaborou diversos pareceres.

O Parlamento Europeu que constituiu, em primeiro lugar, o Intergrupo da Economia Social do Parlamento Europeu em 1990.

Outro órgão é o Comité Consultivo das Cooperativas, Mutualidades, Associações e Fundações (CCCMAF). Foi constituído em 1989 para emitir pareceres sobre diferentes questões relacionadas com a promoção da economia social a nível da União Europeia. O Comité foi extinto em 2000, após a reestruturação da Comissão, mas por iniciativa das próprias organizações do sector, a Conferência Europeia Permanente das Cooperativas, Mutualidades, Associações e Fundações (CEP-CMAF) foi imediatamente criada enquanto plataforma europeia para actuar como interlocutora das Instituições Europeias.

Ao adoptar medidas, as instituições da UE depararam-se constantemente com dois problemas paralelos relacionados com a economia social: a sua escassa base jurídica e a sua insuficiente definição conceptual, que se debate com a inexistência de referências expressas nos textos de base da União Europeia (Tratado de Roma e

Tratado de Maastricht), uma definição (se existe) baseada mais na forma jurídica do que nas actividades desenvolvidas e um grande número de termos (terceiro sector, sociedade civil, etc.) que impedem o consenso na designação a empregar.

Do ponto de vista do reconhecimento jurídico e da visibilidade da economia social, devem ser mencionadas a organização de conferências europeias, a aprovação dos pareceres do CESE e as iniciativas e pareceres do Intergrupo da Economia Social do Parlamento Europeu, bem como a aprovação dos Estatuto da Sociedade Cooperativa Europeia.

Nas políticas desenvolvidas, os objectivos com os quais a economia social está relacionada são essencialmente o emprego, serviços sociais e coesão social, como aparecem sobretudo em duas linhas principais da política pública: integração social e do trabalho, políticas sociais e políticas de desenvolvimento local e de criação de emprego. O interesse das instituições da União Europeia em envolver a economia social nesses objectivos constitui uma progressão fundamental, embora revele uma visão limitada do potencial da economia social e da riqueza que pode gerar na economia e sociedade europeias.

Na falta de um política orçamental europeia específica para a economia social, a participação da economia social na política orçamental da União Europeia tem sido efectuada através do quadro das políticas de emprego e de coesão social, particularmente através dos orçamentos plurianuais para a promoção das PME e do emprego, como a iniciativa ADAPT, a iniciativa EQUAL para a integração social e no trabalho, o Fundo Social Europeu (FSE) e a acção-piloto "terceiro sector e emprego".

Estes programas tiveram um efeito estruturante alargado, tanto nacional como internacionalmente, na coordenação e estruturação da economia social europeia em termos de federações, redes, investigação, cultura e políticas. O programa EQUAL é particularmente importante. Apoia projectos que impliquem a participação de organizações da economia social com temas como "Reforçar a economia social (terceiro sector), em especial os serviços de utilidade pública, com particular relevo para a melhoria da qualidade dos empregos". Também incluem conferências e debates, que são factores fundamentais para difundir o conceito. Está a ter um impacto decisivo em países como a Polónia, Irlanda e Áustria.

Os tímidos progressos no reconhecimento e na aplicação de políticas a nível da Comunidade Europeia contrasta com as dificuldades que resultam da *política de concorrência* da UE e, mais recentemente, da sua *política de auxílios estatais*.

Economia social: um sector emergente numa sociedade plural

A principal e mais importante tendência que pode ser observada na recente evolução da economia social é a sua consolidação na sociedade europeia enquanto *pólo de utilidade social* entre o sector capitalista e o sector público, constituído por uma grande pluralidade de actores: cooperativas, mutualidades, associações, fundações e outras organizações e empresas análogas.

O movimento associativo dos cidadãos está a ter um crescimento considerável através da promoção de iniciativas empresariais solidárias dirigidas para a produção e a distribuição de mérito ou de benefícios sociais. É discernível uma colaboração em constante aumento entre os movimentos cooperativos e associativos no desenvolvimento de muitos dos seus projectos e actividades, como no caso das empresas sociais. A capacidade de estas iniciativas satisfazerem as novas necessidades sociais que despontaram nas recentes décadas revitalizou a importância da economia social.

A economia social não só afirmou a sua capacidade para efectuar uma contribuição efectiva para a resolução dos novos problemas sociais como também reforçou a

sua posição em sectores tradicionais como a agricultura, indústria, serviços, retalho, banca e seguros mútuos. Noutras termos, a economia social apresenta-se também como uma instituição necessária para o crescimento económico estável e sustentável, adequando os serviços às necessidades, aumentando o valor das actividades económicas que satisfazem necessidades sociais, rendimentos mais equitativos e distribuição de riqueza, corrigindo os desequilíbrios do mercado de trabalho e aprofundando a democracia económica.

A nova economia social está a transformar-se num sector emergente que se torna cada vez mais indispensável se se quiser dar uma resposta adequada para os novos desafios da sociedade e da economia global. Estes desafios estão na origem do crescente interesse no papel que a *nova* economia social pode desempenhar na sociedade de bem-estar.

Necessidade de uma identificação conceptual da economia social

Um desafio que a economia social necessita de enfrentar sem demora é o de acabar com a sua invisibilidade institucional. Essa invisibilidade é explicada não apenas pela natureza emergente da economia social

como novo sector do sistema económico mas também pela falta de identificação conceptual, ou seja, uma definição clara e rigorosa das características que os diferentes tipos de empresas e de organizações que constituem a economia social partilham e os traços específicos que permitem que se distingam dos restantes.

Quanto a este ponto, tem-se observado um processo gradual de identificação conceptual da economia social em anos recentes, extraída dos próprios intervenientes, através das organizações que os representam e dos seus órgãos científicos e políticos. Este relatório apresenta um conceito de economia social desenvolvido a partir dos critérios estabelecidos no *Manual da Comissão Europeia para a elaboração das contas satélite das empresas da economia social*, que, por sua vez, coincide com as definições formuladas na imprensa económica recente e pelas próprias organizações da economia social.

Identificação jurídica da economia social e reconhecimento na contabilidade nacional

A identificação conceptual da economia social permitir-lhe-á enfrentar o desafio da sua identificação nos sistemas jurídicos da UE e dos seus Estados Membros. Pese embora alguns países europeus e a própria UE reconheçam a economia social enquanto tal e alguns dos seus componentes numa série de diplomas jurídicos é necessário progredir para uma definição jurídica do alcance da economia social e dos requisitos que os seus componentes têm de cumprir de forma a evitar a diluição das características que a identificam e a perda da sua utilidade social.

É necessário um *estatuto jurídico da economia social* e a instituição de barreiras

jurídicas efectivas ao acesso para que organizações que não pertençam à economia social não possam beneficiar de economias de formalidades jurídicas de constituição ou de políticas públicas de promoção da economia social.

Este relatório também revelou a dimensão crescente da economia social, que proporciona mais de 11 milhões de postos de trabalho directos, o que constitui 6% do emprego total na UE. Em contraste, é invisível na contabilidade nacional, um obstáculo que constitui outro importante desafio.

As normas contabilísticas nacionais em vigor, adoptadas no auge dos sistemas económicos mistos, não reconhecem a economia social como um sector institucional diferenciado, tornando difícil a elaboração de estatísticas económicas regulares, precisas e fidedignas sobre os agentes que a compõem. Internacionalmente, os critérios heterogéneos utilizados na elaboração de estatísticas impedem análises comparativas e diminuem a autoridade das abordagens que chamam a atenção para a clara contribuição efectuada pela economia social para alcançar importantes objectivos de política económica.

A recente elaboração do *Manual da Comissão Europeia para a elaboração das contas satélite das empresas da economia social* é um importante passo para o reconhecimento institucional de uma parte da economia social nos sistemas contabilísticos nacionais. O manual explica a metodologia através da qual podem ser elaboradas na UE estatísticas harmonizadas e fidedignas, dentro do quadro de contabilidade nacional (ESA de 1995), para os cinco mais importantes grupos de

empresas da economia social: a) cooperativas, b) mutualidades, c) grupos de empresas da economia social, d) outras empresas análogas na economia social e e) organizações sem fins lucrativos que trabalhem para empresas da economia social.

A economia social na Europa tem de enfrentar um duplo desafio neste domínio: em primeiro lugar, as organizações que representam a economia social têm de fazer com que a sua voz seja ouvida na Comissão Europeia e em cada Estado Membro para assegurar que as propostas do manual são postas em prática. Em especial, necessitam que cada Estado Membro elabore um *Registo estatístico das empresas da economia social*, baseado nos critérios de delimitação estabelecidos no manual para que as contas satélite que abrangem as empresas nesses registos possam ser efectuadas.

Em segundo lugar, têm de promover iniciativas que possibilitem a elaboração de estatísticas harmonizadas fidedignas sobre o amplo segmento da economia social que não é abrangido pelo Manual da Comissão Europeia. Este segmento é na sua maior parte composto por associações e fundações que são abrangidas pelo *Manual para as organizações sem fins lucrativos nos sistemas estatísticos nacionais da ONU*. Este manual inclui muitas organizações sem fins lucrativos que não fazem parte da economia social, mas seria possível separar as estatísticas referentes a organizações sem fins lucrativos que cumprem os critérios de identificação da economia social definidos neste relatório das estatísticas do sector sem fins lucrativos elaboradas em conformidade com o manual NPI.

Coordenação entre federações da economia social

Sendo plural e multiforme, a economia social necessita de organizações fortes para representarem os diferentes grupos de empresas e de organizações que a compõem. Contudo, a identidade que todos partilham e o núcleo de interesses comuns que a economia social reúne sugere a necessidade e a conveniência da realização sem reservas de uma série de acções para alcançar a coordenação associativa de toda a economia social, tanto em cada nível nacional como transnacionalmente por toda a Europa. Quanto mais visível e poderosa for a imagem colectiva transmitida pela economia social, maiores as hipóteses de uma acção efectiva e de desenvolvimento para cada um e para todos os grupos de intervenientes que constituem este sector.

Economia social e o diálogo social

Conseguir o reconhecimento da economia social enquanto interlocutor específico no diálogo social é um desafio muito grande.

A economia social tornou-se a maior instituição da sociedade civil que contribui significativamente para a organização da sua estrutura associativa e para o desenvolvimento da democracia participativa. Não obstante, a economia social é ao mesmo tempo um poderoso actor económico e social com características específicas que fogem ao esquema clássico empregadores/trabalhadores e que reclamam que a economia social seja expressamente reconhecida como parceiro social.

Durante a segunda metade do século XX, no auge dos sistemas económicos mistos, os principais intervenientes nas mesas de negociações em que se acordavam as políticas públicas (especialmente as políticas

salariais) eram os governos e as organizações patronais e sindicais. Todavia, actualmente a economia tornou-se mais plural e isto reclama a participação directa no diálogo social de todos os sectores envolvidos: federações de empregadores, sindicatos, governos e este outro grande grupo de actores económicos e sociais, empresários e empregadores que constituem a nova economia social e que está a desempenhar um papel de crescente relevo no mundo desenvolvido.

Juntamente com as clássicas mesas de *negociação colectiva*, devem ser propostas mesas de diálogo social que incluam os agentes da economia social, uma vez que estas estão mais em consonância com o novo cenário económico do início do século.

Economia social e políticas públicas

Há mais de duas décadas que as Instituições Europeias (Parlamento Europeu, Comissão Europeia e Comité Económico e Social Europeu) tinham reconhecido a capacidade de a economia social corrigir desequilíbrios sociais e económicos significativos e de ajudar a atingir vários objectivos de interesse geral. Recentemente, o Parlamento Europeu identificou a economia social como um pilar fundamental e pedra angular do Modelo Social Europeu (*clé de voûte du modèle social européen*).

Como resultado, mesmo mais do que antes, os Estados Membros e a Comissão Europeia têm de chegar a compromissos concretos para fazer com que a economia social seja não apenas um instrumento efectivo para atingir determinados objectivos de política pública no interesse geral mas também, em si própria (ou seja, o cooperativismo, o mutualismo, o associativismo e as iniciativas de interesse

geral da sociedade civil), um objectivo em si, indispensável para a consolidação de uma sociedade desenvolvida e dos valores associados ao Modelo Social Europeu. Neste ponto, as organizações que representam a economia social têm um importante papel a desempenhar através da apresentação de propostas e iniciativas às instituições da União Europeia, aos partidos políticos, sindicatos, universidades e outras organizações representativas da sociedade civil.

Economia social e os mercados: competitividade e coesão social

A recente e a futura evolução da economia social na Europa tem sido e será fortemente influenciada pelas alterações no meio em que opera, especialmente nos mercados, que são cada vez mais globais e cada vez mais caracterizados por uma intensificação da concorrência, pela descentralização e pela deslocalização da produção e por mudanças na actuação dos governos, com uma clara tendência para uma progressiva desregulamentação e privatização dos serviços públicos. Juntamente com o aparecimento de novos problemas sociais (população envelhecida, migração em massa, etc.), essas alterações não só dão origem ao aumento de oportunidades para a economia social mas também a desafios e a ameaças para algumas das suas esferas de actuação.

As diferentes empresas e organizações que constituem a economia social enfrentam o desafio de integrarem processos de produção eficientes e objectivos de bem-estar social na condução dos seus negócios. Os actores da economia social devem, sem demora, desenvolver estratégias de competitividade em conformidade com as novas exigências de mercados

constantemente mais competitivos de forma a tornarem-se instrumentos úteis do bem-estar dos seus membros e do reforço da coesão social.

Devem eminentemente fazer parte das suas estratégias de competitividade a entrada em alianças e redes comerciais, a criação de novas forma de financiar empresas, a inovação em produtos e processos e o impulso de políticas de desenvolvimento da formação e do conhecimento.

Economia social, a nova União Europeia alargada e o desenvolvimento de um espaço euromediterrânico integrado

A União Europeia atribui grande importância ao objectivo de consolidar um Espaço Europeu Integrado, em que as desigualdades sociais e económicas entre a UE a 15 e os 12 novos Estados Membros da Europa do Sul e do Leste serão diminuídas e eliminadas logo que possível. Entre outras consequências, estas desigualdades causaram consideráveis fluxos migratórios de Leste para Oeste dentro da UE. Juntamente com uma coesão social mais forte na UE, outro desafio é a promoção de um Espaço Euromediterrânico Integrado que se tornará uma área de estabilidade e prosperidade. Para isso, todos os países do Mediterrâneo necessitam de consolidar Estados democráticos fortes e o tecido produtivo da sociedade civil dos países da margem Sul necessita de ser expandido.

Nestes países, o elevado crescimento populacional e outras razões estruturais estão a impedir o crescimento económico de conduzir a um nível de vida mais alto para a maioria da população, por isso é que a região euromediterrânica e a UE se tornaram uma das zonas geográficas com os

maiores movimentos migratórios, tanto em termos de dimensão como de intensidade. Além disso, estes ainda são acrescidos de grandes camadas populacionais da América Latina, da África subsaariana e dos países do Sudeste asiático.

Por causa das suas características específicas, os actores da economia social podem desempenhar um papel importante tanto na integração da população imigrante como no desenvolvimento de fluxos comerciais dentro da UE e entre a Europa e a margem Sul do Mediterrâneo.

O sistema educativo, as redes de investigação e de comércio, o meio universitário e a economia social

Os sistemas educativos da União Europeia estão destinados a desempenhar uma importante função na promoção da cultura empresarial e na democratização da economia através de projectos de formação que estimulem as iniciativas empresariais baseadas nos valores que caracterizam a economia social. Por sua vez, o desenvolvimento de novos produtos e de processos inovadores nas empresas da economia social exigem que estas economias desenvolvam iniciativas de cooperação com os centros universitários que geram e transmitem conhecimento. Redes de investigação e redes de intercâmbio de informações entre esses centros e os profissionais da economia social contribuirão, como têm estado a contribuir em anos recentes, para alargar as necessárias bases de conhecimento específico da economia social e para difundir esse conhecimento por toda a Europa.

Identidade e valores da economia social

Está a tomar forma na União Europeia uma nova economia social enquanto *pólo de utilidade social* num sistema económico plural ao lado de um sector económico público e de um sector económico capitalista.

O desafio que a economia social tem de enfrentar é a superação dos perigos de diluição ou de banalização das suas características identificadoras, que são as que lhe concedem a sua utilidade social específica. Por causa disso, os actores da economia social necessitam de aprofundar a sua consciência dos valores que constituem o seu núcleo de referência partilhado, de utilizar todas as alavancas sociais e culturais que estão em sintonia

com estes valores para reafirmarem o seu perfil institucional próprio e atingirem um efeito multiplicador do seu potencial económico e social.

Os desafios e as tendências acima sublinhados não constituem um decálogo conclusivo mas constituem antes uma proposta que está aberta a debate, um ponto de partida para a reflexão sobre a nova fase que se abriu na Europa com as recentes expansões da União Europeia.

Nesta nova fase e nesta nova economia social, todo o relevo e toda a responsabilidade da definição dos seus perfis específicos e dos objectivos estratégicos que deve adoptar de modo a desempenhar um papel principal numa construção da Europa mais justa recai sobre os actores da própria economia social.

BIBLIOGRAFIA

- CESE – Comité Económico e Social das Comunidades Europeias (1986), *Les organisations coopératives, mutualistes et associatives dans la Communauté européenne* (As Organizações Cooperativas, Mutualistas e Associativas na Comunidade Europeia), Serviço das Publicações Oficiais das Comunidades Europeias – Edições Delta, Bruxelas.
- Comissão Europeia (2004) *Comunicação da Comissão ao Conselho, ao Parlamento Europeu, ao Comité Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões relativa à promoção das cooperativas na Europa* [Com (2003)18, de 23 de Fevereiro de 2004].
- Parlamento, Comissão do Emprego e dos Assuntos sociais (2006): *Relatório sobre um modelo social europeu para o futuro 2005/2248* (INI).
- CIRIEC (2000): *The Enterprises and Organizations of the Third System: A strategic challenge for employment* (As empresas e organizações do terceiro sector: Um desafio estratégico para o emprego). CIRIEC (Centro Internacional de Pesquisa e Informação sobre Economia pública, Social e Cooperativa) – Direcção-Geral V da Comissão Europeia, Liège.
- DEFOURNY, J., MONZÓN CAMPOS, J. (eds.) (1992): *Économie sociale (entre économie capitaliste et économie publique) / The Third Sector (cooperatives, mutual and nonprofit organizations)* [Economia social (entre economia capitalista e economia pública) / O terceiro sector (cooperativas, mutualidades e organizações sem fins lucrativos)]. De Boeck Université – CIRIEC, Bruxelas.
- EVERS, A., LAVILLE, J. L. (eds.) (2004): *The third sector in Europe* (O terceiro sector na Europa), Edward Elgar, Cheltenham.
- MONZON, J. L., DEMOUSTIER, D., SAJARDO, A. & SERRA, I. (dir) (2003): *El Tercer sector no lucrativo en el Mediterráneo. La Economía Social de no mercado* (O terceiro sector sem fins lucrativos no Mediterrâneo. A economia social do não mercado). I., CIRIEC-España, Valência.
- BORZAGA, C., SPEAR, R. (eds.) (2004): *Trends and challenges for co-operatives and social enterprises in developed and transition countries* (Tendências e desafios para as cooperativas e empresas sociais nos países desenvolvidos e em transição), edizioni 31, Trento.

- BIRKHOELZER, K., LORENZ, G. et al (1999): *The Employment Potential of Social Enterprises in 6 EU Member States* (O potencial de emprego das empresas sociais em 6 Estados Membros da UE), Technologie-Netzwerk Berlin.
- CABRA DE LUNA, M.A. (2003): “Las instituciones europeas y las organizaciones de la economía social” (As instituições europeias e as organizações da economia social), In Faura, I. et al (coord): *La economía social y el tercer sector. España y el entorno europeo* (A economia social e o terceiro sector. A Espanha e o contexto europeu), Escuela Libre Editorial, Madrid.
- CHAVES, R. (2002): “Politiques publiques et économie sociale en Europe: le cas de l’Espagne” (Políticas públicas e economia social na Europa: O caso da Espanha), *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 73, nº 3, p. 453-480
- CHOPART, J. N., NEYRET, G. & RAULT, D. (dir) (2006): *Les dynamiques de l’économie sociale et solidaire* (As dinâmicas da economia social e solidária), La Découverte, Paris.
- DEMOUSTIER, D. (2001): *L’économie sociale et solidaire. S’associer pour entreprendre autrement* (A economia social e solidária. Associar-se para empreender de outro modo), Alternatives économiques/Syros, Paris.
- DEMOUSTIER, D., CHAVES, R., HUNCOVA, M., LORENZ, G., SPEAR, R. (2006): “Débats autour de la notion d’économie sociale en Europe” (Debates em redor do conceito de economia social na Europa), *Revue internationale de l’économie sociale*, nº 300, p. 8-18.
- DRAPERI, J.F. (2005): *L’Économie sociale, de A à Z* (A Economia Social de A a Z), Alternatives économiques, Paris.
- LÉVESQUE, B. & MENDELL, M. (1999): *L’économie sociale: éléments théoriques et empiriques pour le débat et la recherche* (Economia Social: elementos teóricos e empíricos para o debate e a investigação), Cahier de recherche du CRISES, UQAM, Montréal.
- MONZON, J. L. (2003): “Cooperativismo y Economía Social: perspectiva histórica” (Cooperativismo e Economia Social: perspectiva histórica), *CIRIEC-ESPAÑA, revista de economía pública, social y cooperativa*, Nº 44, p. 9-32.
- SALAMON, L. M., ANHEIER, H. K. (1997): *Defining the nonprofit sector — a cross-national analysis*, (Definição do sector sem fins lucrativos – Uma análise transnacional, Institute for Policy Studies, The Johns Hopkins University.
- SPEAR, R., DEFOURNY, J., FAVREAU, L., LAVILLE, J. L. (eds.) (2001): *Tackling social exclusion in Europe. The contribution of Social Economy* (Enfrentar a exclusão social na Europa, A contribuição da Economia Social), Ashgate, Aldershot (versões disponíveis em Francês e Inglês).
- TOMAS-CARPI, J. A. (1997): “The prospects for a Social Economy in a changing world” (Perspectivas para a Economia Social num mundo em mudança), *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 68, Nº 2, p. 247-279.
- VIENNEY, C. (1994): *L’Économie sociale* (A Economia social), Repères, La Découverte, Paris.

EUROPE DIRECT

é um serviço que a/o ajudará a encontrar resposta para as perguntas que tenha sobre a União Europeia.

Número de telefone gratuito e único:

00 800 6 7 8 9 10 11

Para mais informação

A presente brochura é um dos documentos informativos publicados pelo Comité Económico e Social Europeu. Outros títulos da mesma série são “O CESE em dez perguntas e respostas” e “O CESE – Ponte entre a Europa e a sociedade civil organizada”. Estas e outras publicações podem ser consultadas e descarregadas no sítio web do CESE <http://www.eesc.europa.eu>