

Cooperação entre iguais



Casa da Imprensa
ASSOCIAÇÃO MUTUALISTA

Textos das conferências proferidas pelo Dr. Pedro Bleck da Silva, vice-presidente do Conselho de Administração da União das Mutualidades Portuguesas, e pelo Doutor Helder Cardoso Pereira, por ocasião da sessão solene do 105.º aniversário da Casa da Imprensa - Associação Mutualista, realizada a 19 de Maio de 2010.

*Casa da Imprensa-Associação Mutualista
Rua da Horta Seca, 20
1200-221 Lisboa*

Mutualismo – oportunidade e desafios

Cooperação entre iguais

Constrangimentos e oportunidades do Mutualismo no Portugal de hoje

Conferência do Dr. Pedro Bleck da Silva, vice-presidente do Conselho de Administração da União das Mutualidades Portuguesas, proferida na Casa da Imprensa - Associação Mutualista, por ocasião do 105.º aniversário desta instituição

Cooperação entre iguais

Cooperação entre iguais

Exmo. Senhor Presidente da Mesa da Assembleia Geral da Casa da Imprensa

Exmo. Senhor Presidente do Conselho de Administração da Casa da Imprensa

Exmo. Senhor Prof. Helder Pereira

Minhas Senhoras e Meus Senhores,

1. Gostaria, antes de mais, de dizer a V.Exa., Senhor Presidente, que é com muito gosto que me encontro aqui, hoje, nesta Sala, para em nome da União das Mutualidades Portuguesas participar na cerimónia evocativa dos 105 anos desta Instituição – a Casa da Imprensa.

E faço-o com redobrado gosto, porquanto não só nesta Sala me identifico e me reencontro, com alguns momentos importantes aqui vividos, quando acolheu a União das Mutualidades Portuguesas em algumas das suas Assembleias Gerais, pelo menos nos últimos quatro ou cinco anos, como me permite enviar uma saudação a um Bom Amigo e Companheiro de Luta destas andanças, um ilustre membro desta casa, com quem, de resto, muito tenho aprendido. Refiro-me ao Jornalista Senhor Mário Branco.

Bem-haja pois a Casa da Imprensa e, Bem-Haja meu Caro Amigo Mário Branco.

Gostaria, depois, de saudar especialmente a Casa da Imprensa, exemplo de Mutualismo neste País. Desejo que volte a celebrar o próximo 105.º aniversário, só lamento lá não poder vir a estar.

E o tema que aqui me traz é falar sobre Mutualismo, mas falar sobre Mutualismo em Portugal.

É evidente, porém, que é grande o risco que aqui corro. Atrever-me numa Associação Mutualista de cariz sócio-profissional, uma das poucas do género em Portugal, ainda por cima de profissionais de Comunicação ou de Imprensa, a vir falar de um tema que lhes é querido... e que é a razão de ser de aqui estarmos e podermos efectuar afirmações que poderão não ser pacíficas, constitui um risco... no mínimo da pena severa de alguns dos ouvintes... ou de desprezo... o que será bem pior...

Mas, para nós, mutualismo não é só solidariedade, é também transparência e verdade pelo que

a ela não poderemos faltar.

2. Ora, para falarmos de Mutualismo em Portugal temos que partir de algum ponto. Não vamos fazer a sua História, outros já a fizeram.

Vamos partir do quadro actual (dados de 2008):

101 – Associações Mutualistas registadas em Portugal, das quais:

97 – Reunidas na União da Mutualidades Portuguesas, que representam:

1.060.000 – Associados

1.600 – Trabalhadores

3.000 Milhões de Euros de Activo

2.600 do Montepio

750 Milhões de Euros de proveitos

500 do Montepio

Neste conjunto:

50-60 – desenvolvem sistemas de saúde

20-30 – Sistemas de Previdência Complementar

+/- 10 – Acção Social

20-30 – Outras Actividades

Naturalmente que, em vários casos, existe concorrência de actividade.

E aqui não podemos deixar de começar por chamar a atenção para um aspecto que, para nós, é da maior relevância e que é o dos fins das Associações Mutualistas.

É evidente que as Associações Mutualistas emanam das próprias pessoas, qual forma livre, espontânea e organizada de cidadania.

Mas, as Associações Mutualistas nasceram com um fim: uma forma organizada de protecção dos

Cooperação entre iguais

seus membros, protecção que, na sua origem, e ainda agora, abrange essencialmente aquilo que chamamos a protecção na saúde e na previdência.

Hoje, porém, aqui, como na maior parte do Mundo Ocidental, vivemos em estados de direito, onde a Lei tudo regula.

E, não menosprezando as suas origens, a lei regula o que são as Associações Mutualistas, o que fazem e o que podem ou não fazer, como fazem, em que condições, através de que forma, etc., etc..

É assim cá, em Espanha, em França, na Bélgica, Alemanha, etc., etc.... havendo alguma coincidência em dois grandes blocos centrais de actividade: justamente a protecção na saúde e a previdência.

Em Portugal, o Código das Associações Mutualistas define que estas Instituições prosseguem “fins de auxílio recíproco” e que, destes, são fundamentais, a concessão de benefícios de segurança social e de saúde.

Facultativamente, mas cumulativamente com estes objectivos, as Associações Mutualistas podem prosseguir outros fins de protecção social e de qualidade de vida, designadamente através da gestão de equipamentos sociais, obras sociais, e actividades de natureza cultural, intelectual, recreativa, etc..

Mas temos que assentar numa coisa. As Associações Mutualistas só serão Associações Mutualistas enquanto prosseguirem como actividade principal, obrigatoriamente, esquemas de protecção na saúde ou de previdência complementar.

Acessoriamente, mas acessoriamente, poderão desenvolver outros fins como actividades culturais, gestão de equipamentos sociais, etc..

O que não pode acontecer é que a dimensão do acessório se torne em principal, ou mais importante, ou com mais relevância associativa e maior expressão no balanço das Associações.

Muito menos pode acontecer que as Associações Mutualistas estejam a desvirtuar a sua natureza, como infelizmente nalguns casos está a suceder, prosseguindo actividades que de mutualistas nada

Cooperação entre iguais

têm, quer porque nada têm a ver com a essência dos fins das Associações Mutualistas, quer porque disponibilizam produtos que só na sua aparência formal são mutualistas.

Porventura andamos distraídos, como certamente anda distraído quem tem a obrigação de olhar para estas coisas...

Mas, também não é só neste aspecto.

Haveria muito mais aspectos de funcionamento das Associações Mutualistas que hoje mereciam mais atenção. Um bom tema para uma conversa.

Seria bom que andássemos todos mais atentos.

3. Esta questão dos fins, do objecto, das Associações Mutualistas tem que ser cruzada com uma outra que é essencial e que merece referência.

E merece referência porque, justamente, é uma característica que determina a diferenciação das Associações Mutualistas relativamente a outras IPSS's.

Falamos aqui da solidariedade mutualista e da sua tradução prática.

Na verdade, se muitas IPSS's, associações de solidariedade social, por exemplo, funcionam numa base de "de dentro para fora", ou seja, da associação para os seus beneficiários que, na maioríssima parte dos casos lhe são estranhos, no caso das associações mutualistas elas devem funcionar conceptualmente numa base de um circuito fechado.

Dos associados para a associação e da associação para os associados ou seus familiares.

As Associações Mutualistas são formas de solidariedade organizada que funcionam dentro de si próprias. Na base do esforço e contributo dos seus associados, para benefício desses mesmos associados ou seus familiares. É esta a característica da solidariedade mutualista.

É por isso que a Lei diz que estas associações são associações que funcionam essencialmente através da quotização dos seus associados.

Cooperação entre iguais

As Associações Mutualistas são Associações Mutualistas enquanto o suporte financeiro da sua actividade assentar essencialmente na contribuição, a chamada quotização, dos seus associados.

Quando assim não é, e infelizmente há casos em que assim não é, as Associações Mutualistas perdem a sua característica, a sua essência financeira e, na maior parte destes casos, a sua Autonomia, que é justamente um dos Grandes Princípios das Associações Mutualistas. A Autonomia Financeira face aos poderes públicos.

Quando se perde este elemento diferenciador, as Associações Mutualistas perdem a sua especificidade, a sua essência. Não deixarão de ser IPSS's mas deixarão de ser mutualidades.

Este aspecto é da maior relevância pois que está no cerne do problema da identidade.

4. Este último problema, o da especificidade da sua autonomia financeira, com o anterior, colocam alguns dos desafios que as mutualidades portuguesas têm pela frente.

A meu ver, naturalmente.

De facto, se retirarmos o caso do Montepio Geral e de mais uma ou outra Mutualidade, temos um problema de dimensão financeira para começar.

A dimensão financeira média das mutualidades portuguesas andar­á aí por perto dos 4 Milhões de Euros de volume de activo, se excluirmos o Montepio Geral naturalmente e uma, ou outra, mais. A dimensão financeira é essencial para permitir efectuar uma Oferta de Benefícios Moderna e Sustentável. Bastará lembrar-nos que, quer a Mutex Francesa , ou a MGEN, têm uma dimensão superior a 4, não Milhões, mas Biliões de Euros de Activo.

Não esqueçamos que as exigências europeias modernas em termos de fundos próprios das seguradoras, que se aplicam ao sector mutualista, até mesmo ali à beirinha da nossa fronteira, do lado de Badajoz, são uma nuvem, negra, que paira no horizonte e que apenas aguarda uma ligeira brisa que possa vir do lado da Europa, do lado de Espanha, para se abater sobre nós.

Cooperação entre iguais

Ora há quem diga que... de Espanha “nem bom vento, nem bom casamento...” Que me perdoem “Nuestros Hermanos” pelo que essa brisa, seguramente, não trará bom vento. Ou trará?!...

As mutualidades portuguesas têm uma dimensão que não permite muitas exigências, se compararmos com as nossas congéneres europeias.

Daí que?! Há que mudar, há que acautelar... Há que mudar, para acautelar. As mutualidades portuguesas precisam seguramente de mais dimensão e se não podem adquiri-la isoladamente, cada uma de per si, pois que trabalhem em conjunto.

Por outro lado, andamos nalguns casos com crises de identidade. Crises porque nalguns casos não se faz aquilo que se devia fazer; porque tratamos como principal aquilo que só pode ser acessório; porque, finalmente, desvirtuamos o princípio da autonomia, e funcionamos mais com recurso a ajuda, subsídio, estatal, do que com os recursos próprios, como deve ser.

Se a estes aspectos acrescentarmos as dificuldades que emergem da própria crise em que todos e o País estamos e está mergulhado, não temos uma situação, cenário, fácil, pela frente.

Meus Caros Amigos,

Se bem que os números pareçam dizer o contrário, na verdade nos últimos anos até tem havido um crescimento no número global de Associados das Mutualidades em Portugal, mas à custa de uma apenas – e poderíamos falar sobre isso o que, só por si, daria para uma muito longa conversa –, o que se me afigura é que estamos perante um risco de Desmutualização, porque abandonamos as nossas características diferenciadoras.

Desmutualização por perda de identidade, desmutualização por falta de capacidade para uma Oferta Moderna e sustentável que concorra positivamente com ofertas análogas do Sector Privado da Economia, desmutualização por desvio do caminho que as modalidades/benefícios mutualistas devem e podem prosseguir, desmutualização finalmente por perda de capacidade de aforro dos cidadãos.

5. Em todo o caso, não queiram ler das minhas palavras uma mensagem de pessimismo ou de condenação. Antes de alerta.

As Mutualidades existem há mais de 200 anos. Foram precursoras dos Seguros Sociais, dos sistemas públicos de Segurança Social.

Foi a prossecução dos seus princípios, herdados da Revolução Francesa – liberdade, democracia (igualdade) e solidariedade (fraternidade) – que, com os da independência e da autonomia, aliados com uma proximidade das populações, lhes permitiu atravessar guerras, sistemas políticos, crises económicas e sociais.

É essa capacidade de estar junto das populações e de lhes ser útil, é essa relação de proximidade, que lhes tem permitido atravessar ventos e marés.

Mas os tempos mudam e assim têm de mudar as Mutualidades. Têm de mudar sem abandonar, minimamente, a sua identidade, sem perder a defesa dos seus princípios.

As Mutualidades têm de ser hoje verdadeiras empresas em termos de eficiência na utilização dos seus recursos. Necessitam de oferecer aos seus associados uma panóplia de produtos e serviços verdadeiramente competitivos e com todas as exigências da modernidade: serviços de saúde com profissionais e instalações de elevadíssima qualidade; sistemas complementares de previdência que sejam competitivos relativamente às alternativas e suficientemente atractivos para reter a atenção dos associados.

Temos, aqui em Portugal, de ter em atenção um aspecto. As mutualidades oferecem produtos/serviços complementares relativamente quer ao Serviço Nacional de Saúde, quer ao Sistema Público da Segurança Social. É no campo da complementaridade que se desenvolvem e que actuam.

Por isso, têm que ser suficientemente atractivas para chamar a atenção das populações, a quem se podem dirigir, para que delas passem a fazer parte e beneficiem/contribuem da e para a sua oferta.

Cooperação entre iguais

As Mutualidades têm pois, que se modernizar. Têm que se modernizar para poder apanhar todo um comboio de oportunidades que têm pela frente. Infelizmente, as perspectivas numa Europa Social são de aumentar o espaço em que a intervenção do Estado não se verifica. A tendência será para menos Estado... logo, mais populações.

Ou seja: a mão protectora do Estado tenderá a reduzir a seu abraço, cabendo aos cidadãos a responsabilidade, ou parte, da sua própria protecção.

Para os anos mais próximos, quiçá futuros, isso será uma inevitabilidade.

A crise que atravessamos é bem sinal disso. E uma oportunidade também.

Mas as Mutualidades têm que saber crescer e têm, sobretudo, que querer crescer, querer aumentar a sua sustentabilidade, querer modernizar a sua oferta. Divulgar-se, dar-se a conhecer... papel para um jornalista afoito?

Não podem, em nenhuma circunstância, esquecer os seus princípios e a sua missão, e têm que evitar cair no erro fácil da desmutualização, abstendo-se de práticas e sistemas que nada têm a ver com elas.

Por isso, cada um tem de arregaçar as suas mangas, se não pode sozinho, tem que solidariamente dar o braço ao seu vizinho, crescer em conjunto, ganhando em força, dimensão e determinação. Há que ganhar dimensão financeira para poder melhorar. Há que trabalhar em união. Dizem que a... união faz a força... Ou já nem isso é verdade?!...

Diria, Senhor Presidente, para terminar, que as Mutualidades Portuguesas, o Mutualismo em Portugal, tem condições e tem futuro, tem "mercado" se quiser, para crescer e se sustentar. Mas têm que o querer.

Diria, Senhor Presidente, que, aqui, o seu Querer, o Querer das Mutualidades, que é o nosso certamente, é uma condição da sua sobrevivência.

Haja Querer, Senhor Presidente, são os meus votos!

Cooperação entre iguais

Cooperação entre iguais

A Economia Social como alternativa: conceitos e desafios

Conferência do Doutor Helder Cardoso Pereira, docente da Escola Superior de Gestão do Instituto Politécnico de Santarém, proferida na Casa da Imprensa - Associação Mutualista, por ocasião do 105.º aniversário desta instituição

Cooperação entre iguais

Cooperação entre iguais

O modo mais explícito de iniciar uma intervenção com as características daquela que me foi proposta, é exactamente começar por perguntar o que se entende por este conceito designado de “Economia Social”.

Por outras palavras, que características específicas terão de possuir as organizações que a ela pertencem que as fazem distinguir das demais organizações e, simultaneamente, que as tornam semelhantes entre si.

Poderemos exemplificar a partir do caso concreto desta própria sala: Certamente – senão vós – alguns de vós, têm familiares ou amigos que trabalham ou dirigem cooperativas de consumo, de produção, culturais, agrícolas, de trabalhos associado ou outras. Outros, eventualmente, trabalharão em instituições particulares de solidariedade social, outros ainda em Misericórdias, outros em Fundações...enfim.... O que será então que todas estas instituições que enumerámos apresentam em comum? Não obstante as profundas diferenças que eventualmente possam ter entre si?

Em primeiro lugar, eu diria que é a tentativa de oferecer bens ou serviços que correspondam a necessidades sentidas pelo público a que se destinam e cuja oferta proporcionada pelas empresas privadas, normalmente não é satisfatória ou é inexistente.

Em segundo lugar, que essa oferta de bens e serviços é oferecida – muitas vezes – independentemente do seu grau de rentabilidade económica.

Em terceiro lugar que esses produtos devem ter preços o mais acessíveis que seja possível e que esse factor será mais determinante do que a procura sistemática do lucro.

Em quarto lugar, que nestas organizações, pelo menos existe a preocupação de fomentar a participação dos utilizadores e dos assalariados no processo de decisão interno.

Em quinto lugar, existe sempre, em maior ou menor grau, uma preocupação com a solidariedade, com a exclusão e com o desenvolvimento local sustentável e socialmente responsável.

Quero assim dizer que, pese embora as diferenças de dimensão, de estilo de gestão, de sector de

Cooperação entre iguais

actividade etc., todas as organizações que pertencem à chamada Economia Social, terão de apresentar uma orientação comum: estão essencialmente preocupadas com o social e concedem a este aspecto uma importância maior que a que atribuem aos aspectos económicos.

Ou seja, estas organizações terão de convergir numa série de pontos essenciais, dos quais eu destacaria principalmente:

- o respeito pela dimensão humana;
- uma visão da organização como um potencial espaço de realização individual;
- uma perspectiva democrática e participada da organização;
- uma ideia de missão organizacional que a encastra no tecido social e faz com que ele não possua apenas uma dimensão económica;
- uma gestão tendencialmente autonomia e descentralizada e assente na responsabilidade social e individual;
- um modo de agir que, quanto á repartição, reconhece sempre a primazia das pessoas e do trabalho sobre o capital.

É evidente que ninguém poderá ter a pretensão que estas organizações se encontrem em estado puro e que, em maior ou menor grau, não contenham determinadas perversões. Bem como será errado considerar que todas estas organizações, porque são diferentes, gozam de grande saúde, ou até que se reconhecem facilmente umas às outras como organizações afins ou que pertencem ao mesmo meio.

Contudo, todas as organizações, independentemente das deficiências estruturais que possam ter e que lhes possamos apontar, ou dos erros que cometam, pelo menos terão de assumir que não existem movidas por objectivos financeiros ou de estratégia de mercado.

Penso mesmo que se poderá dizer que as organizações da Economia Social, não obstante os erros e imperfeições – ou até mesmo perversões que teremos de admitir que existem – têm sido as responsáveis por se ter criado uma abordagem diferente das actividades socioeconómicas, a qual, está mais

preocupada com as pessoas do que com o capital.

Assim, é a todo este sector da actividade económica – cada vez mais vasto e heterogéneo – que tem como objectivo primordial responder às diversas necessidades e preocupações das pessoas, e não proceder à obtenção do lucro, que poderemos designar de Economia Social.

Quer isto dizer que, poderemos designar, genericamente, todo um enorme e diferenciado conjunto de organizações, tais como:

- organizações não governamentais sem fins lucrativos;
- associações;
- misericórdias;
- cooperativas dos mais diversos tipos;
- mutualidades;
- fundações;
- as empresas de inserção, etc..

A ideia de solidariedade será, portanto, o vector que atravessa transversalmente todo o sector e que, ao mesmo tempo, será um dos seus factores distintivos mais importantes.

Deste modo, a Economia Social pode ser conceptualizada como sendo o sector da economia que é constituído por empresas e organizações cuja especificidade consiste em combinar um agrupamento de pessoas, mais do que de accionistas, e cujo objectivo é a satisfação das necessidades dos membros da comunidade, mais do que a obtenção do lucro.

Ou seja, por filosofia própria, as organizações integrantes da Economia Social contestam que a concorrência seja o seu único mecanismo de regulação e que o lucro seja a sua única fonte de motivação.

Devido à sua complexidade e heterogeneidade das organizações integrantes, o problema da definição formal tem sido extraordinariamente controverso e sujeito a imensos equívocos.

O elenco de várias definições, ajuda-nos a precisar, de modo substancial, o conceito que esta-

Cooperação entre iguais

mos a tratar. Por exemplo, o “Comité Canadano de Orientação e de Concertação sobre a Economia Social” afirma: “As empresas de Economia Social são empresas com vocação social e com funcionamento democrático, orientadas para uma finalidade de serviços aos membros, uma remuneração limitada do capital e uma socialização dos excedentes.”

O primeiro congresso de Economia Social, realizado em Madrid, definiu a Economia Social nos seguintes termos: “Toda a actividade económica baseada na associação de pessoas em entidades de natureza democrática e participativa cuja primazia é dada aos contributos e ao trabalho pessoal mais do que ao capital. O tipo de associações deste sector é: a) cooperativas e associações de produção; b) mutualidades; c) associações e fundações e outras entidades que respeitam os princípios da Economia Social”.

É esta definição que está na origem do texto que, em 1989, a Comissão das Comunidades Europeias elaborou a este respeito e onde pode ler-se o seguinte: “As empresas pertencem à Economia Social se a sua actividade produtiva se baseia em técnicas de organização específicas. Essas técnicas estão baseadas em princípios de solidariedade e participação (essencialmente o de “um homem, um voto”) entre os membros, sejam eles produtores, usuários ou consumidores, e também os valores da autonomia e da cidadania. Em geral cada empresa adopta a forma legal de cooperativa, mutualidade ou associação.”

Por sua vez, o CIRIEC de Espanha também define a Economia Social em termos semelhantes: “A Economia Social é a forma que inclui empresas que agem para o mercado com o objectivo de produzir bens e serviços de seguros ou de finanças, mas cuja distribuição do lucro e tomada de decisão não estão directamente ligadas ao capital trazido por cada membro. Todos os membros têm o mesmo peso e capacidade nas tomadas de decisão e isso não depende do seu capital. A economia social também inclui agentes económicos cuja principal função é produzir serviços que não são para vender a certos grupos ou famílias e que são financiados através de contribuições voluntárias feitas pelas famílias na sua qualidade de consumidores”.

Cooperação entre iguais

O Grupo de Trabalho sobre Economia Social do Canadá optou por definir a Economia Social do seguinte modo: “A economia social designa as actividades e organismos, saídos do empresariado colectivo, que respeitem os princípios seguintes: finalidade de serviços para os membros ou para a colectividade, autonomia de gestão, processo de decisão democrático, primazia das pessoas e do trabalho sobre o capital na repartição dos rendimentos, participação, assumpção de responsabilidade individual e colectiva”.

Os belgas do Conselho Valão da Economia Social definem o sector pela existência de quatro critérios:

- finalidade dos serviços para os membros ou para a colectividade mais do que para o lucro;
- autonomia de gestão;
- processo de decisão democrática;
- primazia das pessoas e do trabalho na distribuição dos rendimentos.

Por último, no anteprojecto de lei sobre a Economia Social, que actualmente se encontra em discussão pública, as autoridades espanholas consideram que os princípios orientadores das organizações de Economia Social são os seguintes:

- a) primazia das pessoas e do fim social sobre o capital que se concretiza na gestão autónoma, transparente, democrática e participativa que leva a priorizar a tomada de decisões mais em função das pessoas e das suas contribuições do trabalho e serviços prestados do que em relação às suas contribuições em capital;
- b) aplicação dos excedentes disponíveis principalmente em função do trabalho e serviço realizado pelos sócios pelo fim social objecto da entidade;
- c) promoção da solidariedade interna e da solidariedade social facilitadora o compromisso com o desenvolvimento local, a coesão social e a sustentabilidade;

d) independência a respeito dos poderes políticos.

Daí, determina que “tomam parte da Economia Social as cooperativas, as mutualidades, as fundações, as associações, as sociedades laborais, as empresas de inserção, os centros especiais de emprego e as entidades singulares que se rejam pelos princípios estabelecidos no artigo anterior”.

Poderemos identificar, no mundo ocidental, duas grandes tradições doutrinárias.

Uma, que poderemos designar social-cristã, baseada na doutrina social da Igreja e que vigora principalmente nos países latinos. Outra, proveniente uma tradição de matriz socializante, que se desenvolve nos países do Centro e do Norte da Europa.

A primeira desenvolve-se, principalmente, em torno do consumo e dos serviços prestados a pessoas. A segunda privilegia, essencialmente, a produção e a reorganização do trabalho.

De modo algum se poderá pensar que a Economia Social poderá ser confundida com a economia informal, já que não recusa a regulação. Em qualquer organização deste integrante da Economia Social existem sempre regras específicas para se realizar arbitragens entre os objectivos de rentabilidade e os objectivos sociais.

Na maior parte dos casos, essas regras dizem respeito à definição de actividades, à designação democrática dos dirigentes, à repartição dos lucros, ou ao modo como se processa a apropriação da organização em caso de dissolução.

Embora o Estado contribua com mecanismos facilitadores, grande parte do financiamento das organizações de Economia Social provém de fontes não-governamentais. Por outro lado, também não deve ser associado ao sector privado no sentido clássico do termo, uma vez que não se submete integralmente, quer aos mesmos objectivos, quer às mesmas leis de mercado. Ou seja, será na verdadeira acepção da palavra um terceiro sector, que se situa numa zona intermediária entre o Estado e o mercado privado.

Estas organizações, em geral, apoiam-se basicamente em quatro fontes de financiamento:

Cooperação entre iguais

- fontes públicas;
- fontes privadas;
- rendimentos provenientes da venda de bens e serviços e das contribuições dos próprios utilizadores;
- contribuições e donativos vários.

Pode igualmente dizer-se que a Economia Social, não pretendendo substituir os outros sectores, é igualmente insubstituível. Pela sua própria natureza, detém um conjunto de trunfos que nenhum outro detém.

O primeiro dos trunfos relaciona-se com a sua capacidade de detectar novas necessidades a suprir e criar novos empregos. O segundo, relaciona-se com a sua capacidade de mobilizar e movimentar forças e criar as mais diversas e numerosas redes. O terceiro, respeita à capacidade de utilizar correctamente os recursos que provêm da redistribuição.

Como diz Thierry Jeantet: “O que assim nasceu e se foi desenvolvendo foi uma economia social muito próxima do terreno, agarrada aos seus princípios, mas plural e flexível. Pretende-se responder às novas necessidades das mulheres e dos homens empenhando-os a agir por si mesmos. É filha da miséria, mas é também organizadora pragmática de meios de produção e de consumo. Corresponde assim, desde o século XIX, a movimentos paralelos, independentes uns dos outros, mas ao mesmo tempo animados por conceitos comuns de solidariedade, de democracia e de responsabilidade”.

A Economia Social tem sido encarada sob diversos prismas. Na literatura especializada poderemos encontrar, essencialmente, três correntes que, por norma, correspondem a outras tantas designações:

- Terceiro Sector;
- Economia Social e Solidária;
- Economia Social (de expressão anglo-saxónica).

Cooperação entre iguais

A Economia Social vista como um Terceiro Sector é uma denominação que se pode observar em numerosos autores, tais como o ex-presidente da Comissão Europeia Jacques Delors. A utilização desta expressão visa, principalmente, o sector associativo e situa este terceiro sector entre a economia mercantil e o Estado.

A Economia Social vista como economia solidária é uma espécie de versão pura de economia social. Enfatiza, essencialmente, os laços sociais e considera que deve emergir um novo tipo de economia que esteja baseada nesses laços sociais que complementa a velha Economia Social que – segundo esta corrente – está demasiado integrada na economia mercantil.

Os trabalhos mais significativos desta linha são os de Jean Louis Laville e e Bernard Emée, que se apoiam, essencialmente, nas experiências comunitárias do Quebec e da América Latina ou nas experiências de inserção na Europa.

Por último, a “Social Economy” anglo-saxónica, que compreende uma realidade com uma história longa: o sector do voluntariado, para além das cooperativas e das mutualidades.

Para esta abordagem não se trata de designar um sector alternativo, mas sim de designar um novo sector, o qual dá resposta às preocupações éticas e sociais e a um certo número de desafios que são decorrentes da mudança do papel do Estado em domínios determinados, como é o caso da habitação, da prevenção, da saúde, etc..

Definida com maior ou menor clareza, com a maior ou menor espectro, este sector terá sempre de se ancorar nos seus princípios fundadores. Jamais se poderá esquecer que, em primeiro lugar, estão as pessoas, bem como que – a obediência aos princípios e às regras que regulam a actividade económica – constituem apenas um meio para que se atinjam de forma eficiente os reais objectivos.

Neste sentido o que é importante é saber responder de modo adequado aos desafios que actualmente se deparam a todo este vasto sector:

- a globalização económica;

Cooperação entre iguais

- a emergência de um novo tipo de consumo;
- o desemprego;
- o retorno do social.

O primeiro desafio ganha acuidade, principalmente, com o colapso das economias de direcção central que vigoravam no Leste da Europa. Devido a este facto, os modos de produção e (des)regulação económica encontram-se cada vez mais uniformizados.

Poderemos afirmar que estamos em presença de uma mundialização do modo económico constituído pelo mercado.

Contudo, embora nunca se tenha falado tanto em globalização económica, este fenómeno não é inteiramente novo. O que é inovador é o facto dos mercados serem cada vez mais permeáveis entre si. Bem como que – quer os capitais, quer as mercadorias, quer ainda a tecnologia – atravessarem as fronteiras com uma enorme rapidez e facilidade.

Por outro lado, enquanto até aqui todos estes movimentos eram efectuados exclusivamente pela sociedade civil, hoje são produto de decisões e de medidas tomadas pelos próprios estados. No entanto, isto não significa uma globalização uniforme e muito menos que todos aproveitam de igual modo este mesmo processo. O fenómeno da globalização da economia é realmente um processo do qual aproveitam, essencialmente, os países mais desenvolvidos e com uma “economia aberta” há já mais tempo. A globalização da economia, bem como da cultura ou mesmo da comunicação, não são processos genéticos da Natureza, mas são antes produtos da dinâmica social.

Quer dizer que têm uma origem e têm de ter regras e é isso que interessa à Economia Social. Na medida em que essas regras não se encontram pré-definidas nem correspondem a um modelo único, a globalização não pode apagar, e muito menos suprimir, a realidade territorial local, que é uma dimensão fundamental para toda uma série de agentes.

As associações, cooperativas e mutualidades, pela sua natureza, têm condições de se constituírem

como uma espécie de elo de ligação entre o local e o global. O que, por si só, já as torna como um dos agentes de um certo tipo de globalização. Por outro lado, uma vez que estas instituições são associações de pessoas e não de capitais, jamais se podem “deslocalizar” e, deste modo, dão um inestimável contributo no combate a um dos efeitos mais nefastos da globalização, o qual assenta na eliminação assassina de postos de trabalho, por via da deslocalização das empresas.

Significa que as organizações de Economia Social estão muitíssimo bem colocadas para dar resposta a factos como o aumento do desemprego, a sua precariedade e a sua deslocalização.

Note-se que esta última cresce por via do aumento constante da produtividade, conseguida à custa de uma completa desregulação e da multiplicação dos meios de troca e de comunicação.

Quer isto dizer que se o processo de globalização tem os seus beneficiários, tem também as suas vítimas. Assim sendo, não é a existência de um espaço para a economia social que se questiona, mas antes a sua capacidade organizativa para dar uma resposta cabal ao desafio que lhe surge pela frente.

Neste particular, a economia social tem apresentado também as suas respostas. Constituiu – à semelhança do sector privado com fins lucrativos – organizações internacionais, como é o caso da Aliança Cooperativa Internacional (ACI) ou da Associação Internacional das Mutualidades (AIM). A nível europeu constituiu-se o Comité Consultivo Europeu das Cooperativas, Mutualidades e Associações. Deste modo, ao lado das representações do mundo empresarial privado com fins lucrativos, das empresas públicas e dos sindicatos, podem fazer-se já ouvir representantes do sector da economia social.

Isto demonstra que a globalização de tipo único não é uma fatalidade. Se é inegável que todo este processo de globalização desferiu alguns golpes importantes na Economia Social – como é o caso do enfraquecimento ou, mesmo, do desaparecimento do cooperativismo de consumo nalguns países – noutros sectores permitiu que se levasse de vencida algumas batalhas.

Com a tendência existente de os estados privatizarem e reduzirem os sistemas de protecção pública, abre-se novamente um espaço para a economia social se implantar, promover e renascer, sob

as mais diversas formas. De resto, se assim não for, estou certo que as camadas mais frágeis da população vão perder o pouco acesso que ainda têm, principalmente, a cuidados de saúde com um mínimo de qualidade, tal como aos equipamentos sociais cuja existência melhora em muito a sua reduzida qualidade de vida.

Como diz Jeantet, o descomprometimento dos estados “não pode conduzir obrigatoriamente ao reinado do mercado absoluto e da concorrência sem regras”. Antes, “pode dar lugar a um empenhamento extensivo dos cidadãos, organizados em associações, mutualidades e cooperativas”. Ou seja, como também refere Jeantet, o novo desafio imposto pela globalização é, essencialmente, um desafio de cidadania. Não deve servir para recusar o processo, mas fundamentalmente para lhe dar um outro sentido e colocá-lo ao serviço dos cidadãos.

O que será decisivo tem a ver com capacidade organizativa do sector, quer no seio da UE, quer para além dela. Foi neste sentido que a própria ACI criou um Comité Permanente de Cooperativas de Saúde ou que, em Itália, se fundou a Unipol, uma sociedade seguradora que é detida maioritariamente pelas cooperativas e pelos sindicatos e tem a participação de outras seguradoras europeias de economia social.

No que respeita ao segundo desafio – a emergência de um novo tipo de consumo – diremos desde já que o sector não se esgota apenas nas tradicionais cooperativas de consumo alimentar. As mutualidades de previdência e de saúde, as mutualidades de seguros e muitas outras associações de características diferentes, como os bancos mutualistas e cooperativos, são também organizações de consumidores, ou pelo menos de utilizadores.

O que importa agora responder é a um conjunto de questões tais como:

1. as cooperativas de consumo e as mutualidades dos diversos tipos estarão inevitavelmente mergulhadas no sector mercantil?
2. que características terão as novas procuras?

3. estará para emergir um novo tipo de consumo?

4. a evolução da procura dos consumidores estará em sintonia com os princípios que orientam a economia social de consumo?

Emergiu, por um lado, a questão ecológica, por outro, nalguns sectores mais frágeis, o acesso a determinados produtos voltou a dificultar-se. Por isso, têm-se desenvolvido sistemas de trocas não monetárias, baseadas em circuitos curtos e em trocas directas entre cidadãos e outros sistemas organizados na esfera não mercantil. É uma solidariedade baseada no local, apresenta enormes dificuldades face à concorrência, é efectuada à revelia do fisco e da segurança social, mas tem o mérito de promover a coesão e a inclusão social, para além de, muitas vezes, constituir a única possibilidade de dar resposta às necessidades imediatas que são sentidas pelas pessoas.

Os sectores da saúde, da educação e do alojamento são os sectores onde, por via do enfraquecimento do chamado “estado de bem-estar”, podem constituir uma oportunidade de afirmação.

Uma outra possibilidade entreaberta respeita a um potencial reforço da participação democrática dos cidadãos nas respectivas organizações de economia social. Com efeito, a redução do horário de trabalho que se tem operado nas economias mais desenvolvidas tem libertado tempo, o qual poderá ser utilizado em actividades associativas. O utilizador pode voltar a ganhar mais capacidade de decisão devido ao facto de poder participar mais na vida associativa.

O que quer dizer que se poderá dar uma maior aproximação entre os associados ou utentes das organizações e os decisores, os quais – muitas das vezes – têm um papel excessivo, precisamente, pelo facto de poderem penetrar por caminhos que lhes foram deixados abertos pelo vazio de participação.

Desafio interessante será também o que se prende com os aspectos ligados às possibilidades que se abrem através da utilização das novas tecnologias de informação. Actualmente, a comunicação, para além de se efectuar por uma enorme pluralidade de suportes, como a rádio, TV, Internet, etc., é também interactiva. Seria um erro não impedir que essa pluralidade de canais fosse inteiramente mono-

Cooperação entre iguais

polizada e manipulada pelos agentes de mercado. A Economia Social terá tudo a ganhar ao interessar-se por este campo e nele investir. Neste quadro seria interessante, por exemplo, que as organizações de economia social portuguesas se aproximassem e pressionassem o processo de abertura do Canal 2 à sociedade civil com o objectivo de considerarem uma eventual participação.

Por último, e ainda no que toca aos desafios impostos pelas novas formas de consumir, importa focar a questão dos serviços de proximidade.

Tudo leva a crer que novas necessidades de serviços parecem estar a emergir na Europa e na América do Norte. Em boa parte, essas necessidades estão ligadas ao envelhecimento da população e também à guarda das crianças, dos deficientes, etc..

Esta questão remete-nos, necessariamente, para a questão da qualidade, que é um aspecto cada vez mais reivindicado pelos consumidores. Esta reivindicação não se limita ao produto ou ao serviço, mas cada vez mais se estende à própria empresa. Cada vez mais os consumidores são sensíveis ao modo de estar da organização, ao seu respeito pelo meio ambiente, à sua ética, responsabilidade social, etc.. As organizações da economia podem encontrar nesta nova atitude consumerista uma excelente oportunidade de renovação e de desenvolvimento.

Significa que as questões relacionadas com o consumo vão desempenhar um papel importantíssimo e que, muito provavelmente, a democratização da economia se poderá fazer, pelo menos em parte, através de um consumeirismo activo. Deste modo, poderá ser legítimo esperar que a economia social se expanda para outros sectores de consumo. Vários factores poderão contribuir para que isso aconteça.

Um outro campo é o campo da habitação social. Se considerarmos a distorção do mercado de habitação e as enormes carências que geram uma procura necessariamente vasta e urgente, é fácil concluir que a economia social de habitação tem sido completamente subaproveitada. Têm-se também desenvolvido um movimento de reabilitação e repovoamento de aldeias e de centros históricos das cidades. Estes movimentos são também uma oportunidade para a emergência de lojas cooperativas, ca-

Cooperação entre iguais

pazes de dar resposta às diferentes necessidades dos consumidores que, por natureza, privilegiarão a qualidade, o atendimento e a proximidade. Em ordem a que se potencie a eficácia e a rentabilidade que esta situação proporciona, deve caminhar-se para uma aproximação entre vários sectores: cooperativas de produção; consumo; banca, seguros e outras instituições.

O interesse da economia social é o de gerar mais economia social.

Neste campo do consumo, a economia social terá de chamar novos agentes, sobretudo provenientes das gerações mais jovens. O cooperativismo de consumo terá de deixar de ser visto como uma espécie em vias de extinção ou um recurso último dos “pobrezinhos” e dos “velhotes”, quando não são simultaneamente as duas coisas. Terá de deixar de ser um clube reservado dos mais ou menos excluídos.

Pelo contrário, deve abrir-se a novos sectores e surgir como uma linha contínua na cadeia de consumo: desde os serviços de primeira necessidade, aos bens e serviços de “ponta”.

A concorrência dos outros sectores da economia tem criado alguma mocha nas empresas de economia social, uma vez que a maioria não acreditou que a globalização a tocara tão profunda e rapidamente. Por exemplo, as cooperativas de consumo ou definharam, ou as que sobreviveram às várias crises estão ameaçadas por grandes grupos retalhistas de dimensão europeia. As cooperativas de construção sofrem do ataque de grandes grupos privados que se internacionalizaram.

Ao contrário, noutros sectores da economia social soube-se reagir.

É o caso dos bancos cooperativos e mutualistas que, sem perderem o seu enraizamento territorial e social, se dotaram de fundos próprios e suportaram investimentos pesados. Esses bancos não só enfrentaram a concorrência nos seus respectivos países como deram uma resposta adequada aos seus clientes do estrangeiro. O mesmo sucedeu com a maior parte das mutualidades e cooperativas de seguros.

Evidentemente que todas estas batalhas estão longe de terem terminado. Pelo contrário, as

Cooperação entre iguais

pressões acentuam-se, em particular na Europa, onde a introdução do Euro, conjugado com as várias medidas de liberalização, vão acirrar a concorrência.

De facto, as empresas de economia social têm de estar atentas a várias questões, tais como:

1. a necessidade de se situarem claramente num espaço de acção que tanto pode ir do local ao internacional; a abordagem estritamente local já não consegue dar resposta mesmo para as empresas essencialmente locais ou nacionais;
2. a necessidade de responderem a preocupações de curto e longo prazo, ou seja, responder, ao mesmo tempo, à concorrência nacional imediata e ser capaz de prever as consequências de uma queda ainda maior das barreiras;
3. a necessidade de dispor de meios financeiros suficientes para agir a tempo e de modo seguro, ou seja, capacidade de investimento, refinanciamento, capacidade de resseguro, etc..

As empresas de Economia Social estão mais ameaçadas que outras pela concorrência cada vez mais dura porque, durante muito tempo, se julgaram protegidas e à parte. Minimizaram em excesso as vagas de mudança e de inovação sucessivas, o que explica que muitas delas tenham desaparecido ou tenham ficado reduzidas a uma dimensão muito mais modesta que a que poderiam e deveriam ter. Quer isto dizer que o duplo processo de globalização/inovação não está, de modo nenhum, terminado. A máxima terá sempre de ser “pensar local, agir globalmente”.

Tal como as empresas de outro tipo, as empresas de Economia Social serão, simultaneamente, obrigadas a responder às novas necessidades da sua clientela, de otimizar os custos, de reforçar os seus fundos próprios e adaptar quer a sua organização, quer a sua dimensão.

A ameaça às organizações de Economia Social vem da enorme capacidade de adaptação e inovação das empresas capitalistas tradicionais. Mas, ao mesmo tempo, devido à sua originalidade e razão de ser, as organizações da Economia Social apresentam trunfos que nenhuma outra possui. Lembre-

Cooperação entre iguais

mos que este sector foi muitas vezes e, ainda continua a ser, fonte de inovação em domínios como o cultural, o social, o ambiental e o humanitário.

No que respeita mundo do trabalho, a Economia Social também não está automaticamente limitada a desenvolver-se em sectores que são desinteressantes ao capitalismo. O que precisa é de encontrar os apoios financeiros necessários aos diferentes empreendimentos.

É imprescindível que existam bancos cooperativos sólidos para financiar a parte da Economia Social que está dedicada à produção industrial e aos serviços. Alguns dos fracassos que existiram anteriormente são devidos à falta de parceiros bancários, facto que levou algumas organizações a fecharem-se sobre si próprias e, conseqüentemente, a não se desenvolverem. Esta realidade impediu-as de desenvolverem uma política de proliferação nos sectores mais inovadores e terá fatalmente de ser alterada.

Vários autores apontam para o fim do trabalho, como consequência da aceleração das inovações tecnológicas. No entanto, as modernas tecnologias também possibilitam o aparecimento de novas actividades e profissões. A Economia Social não poderá ser, neste aspecto, a última trincheira de grupos de profissionais em vias de extinção e terá de procurar novos campos de acção. Um dos caminhos do futuro será a combinação de actividades salariais de “pequeno empresário” e de voluntário. Uma mesma pessoa poderá desempenhá-las, em simultâneo, bem como na mesma entidade podem ser desenvolvidas todas elas.

Ao nível local, quer em zonas rurais, quer em zonas urbanas, têm emergido um conjunto de micro-necessidades, como consequência do desaparecimento de determinadas formas de trabalho: reparações domésticas; arranjo de vestuário; fornecimento de pequenos materiais, reparação de automóveis, assistência a idosos, a crianças, etc.. Existe pois espaço para a criação de micro-empresas que podem ter a forma cooperativa ou que podem assumir a fórmula individual, mas que estejam ligadas em rede com os seus colegas para retirarem benefícios comuns, como a gestão da promoção, os preços

de compra, etc.. O desenvolvimento do emprego de proximidade é, assim, um campo extraordinário de desenvolvimento.

Já se criaram associações cooperativas que permitem a pessoas que propõem serviços de proximidade ao domicílio estruturar a sua oferta. É, porém, claro que o êxito destas iniciativas dependerá em grande parte da formação e da qualificação dos agentes. É, assim, imprescindível que se proceda ao entrelaçamento com instituições formadoras já existentes ou que se criem – caso não existam – instituições para o efeito.

A formação deste tipo permitirá ainda superar o conflito permanente que existe nas sociedades capitalistas entre os chamados trabalhadores do saber e os empregados não qualificados. Actualmente, vivemos numa economia essencialmente baseada no conhecimento. Quer isto dizer que num tipo de economia como esta existem três questões essenciais: as pessoas, o mercado e a tecnologia.

A participação dos trabalhadores na vida das organizações pode, neste contexto, ser decisiva. Eles, nas organizações de Economia Social, como nas outras, terão de ser os inventores da flexibilidade necessária. Ora, pela sua própria natureza, as organizações do sector da Economia Social estão mais capacitadas para desenvolver modelos participativos do que quaisquer outras do sector capitalista tradicional.

É imperativo que a organização de Economia Social do futuro tenha de ser, essencialmente, uma organização de detentores ou criadores de inovação. Os novos agentes terão cada vez mais necessidade de criar laços associativos a fim de potenciarem as várias sinergias.

O último dos grandes desafios que presentemente a Economia Social é chamada a defrontar é o do “retorno do social”. A Economia Social aparece como um meio de recuperar uma certa identidade social e cívica.

Existem várias formas e objectivos específicos que permitem dar corpo a este desígnio:

1. a animação de lugares de acolhimento que permitem aos indivíduos isolados

Cooperação entre iguais

reencontrar uma célula social;

2. a criação de lugares de informação que permitam aos indivíduos ter acesso aos seus direitos cívicos e sociais;

3. a construção de habitação social;

4. as associações ou cooperativas de inserção que permitam aos que são mais atingidos pela crise reencontrar os caminhos da actividade;

5. as associações de apoio à formação escolar e profissional que permitam abrirem vias ao emprego;

6. a criação de novos serviços de domicílio, proximidade, etc..

Todo este tipo de organizações, cada vez mais será chamado não a reparar as brechas abertas na solidariedade social, mas igualmente a produzir solidariedade. Quer isto dizer que, cada vez mais, este tipo de organizações vai passar de um papel de compensação a um papel de produção societal.

Para finalizar, pode dizer-se que o grande desafio será o desafio da autonomia. Uma vez que a Economia Social não se pode substituir aos poderes públicos, os ataques desferidos contra o Estado Previdência obrigam a que a sociedade se auto-organize e se dote dos meios necessário para conferir aos cidadãos, a faculdade de chamarem a si – livremente e de modo autónomo – a resolução dos seus problemas.

Tendo a noção que, para tal, o caminho a percorrer será o da cooperação entre iguais e não o da competição predadora, onde apenas uma ínfima minoria conseguirá subsistir com dignidade.

Edição digital



Casa da Imprensa
ASSOCIACAO NACIONAL DE EDITORES