



Evolução recente da economia social na União Europeia

SÍNTESE



Comité Económico e Social Europeu



European Economic and Social Committee

Evolução recente da economia social na União Europeia

Síntese

As informações e opiniões expressas no presente estudo são da responsabilidade dos seus autores e não refletem necessariamente o ponto de vista oficial do Comité Económico e Social Europeu, que não garante a exatidão dos dados nele incluídos.

O Comité Económico e Social Europeu, assim como todas as pessoas agindo em seu nome, declina qualquer responsabilidade pela eventual utilização dada às informações contidas no estudo.

SÍNTESE

ÍNDICE

Prefácio: Luca Jahier, presidente do Grupo dos Interesses Diversos do Comité Económico e Social Europeu (CESE), Krzysztof Balon e Alain Coheur, porta-vozes da Categoria da Economia Social do CESE

- 1. Objetivos e introdução**
- 2. O conceito de economia social e as principais abordagens teóricas com ele relacionadas**
- 3. A economia social e os novos conceitos com esta relacionados na Europa**
- 4. Políticas públicas recentes em prol da economia social a nível europeu (2010-2016)**
- 5. Políticas públicas recentes em prol da economia social na Europa a nível nacional e regional (2010-2016)**
- 6. O peso da economia social nos 28 Estados-Membros da UE**

PREFÁCIO de Luca Jahier

É com grande prazer que saúdo a publicação do estudo sobre a «Evolução recente da economia social na União Europeia», encomendado pelo Comité Económico e Social Europeu (CESE) e realizado pelo CIRIEC. Os três estudos sucessivos que publicámos desde 2008 demonstram o nosso empenho permanente em apoiar e promover a economia social na Europa.

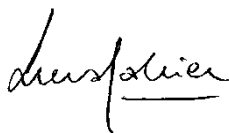
O estudo fornece dados fiáveis e comparáveis, que nos permitem avaliar os progressos efetuados. O que transparece é que a economia social escapou essencialmente ilesa à crise económica e financeira. Atualmente, o setor dá emprego remunerado a 6,3% da população ativa da UE-28, contra 6,5% em 2012.

Estou convicto de que a economia social ilustra e defende os valores em que assenta a União Europeia (artigo 3.º do TUE). Constitui simultaneamente uma oportunidade e um veículo para a participação, a responsabilização e a apropriação pelos cidadãos do nosso futuro sustentável. Representa igualmente um instrumento de grande alcance para que a UE possa avançar no cumprimento dos compromissos que assumiu no âmbito da Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável das Nações Unidas.

Por este motivo, o crescente apoio prestado pela UE à economia social através do Fundo Social Europeu (FSE) desempenha um papel crucial. Também estou particularmente satisfeito com o facto de, nos últimos anos, as sucessivas Presidências do Conselho da UE terem dado prioridade à economia social e acolhido favoravelmente os contributos do CESE para o seu trabalho.

Todavia, ainda há muito a fazer, nomeadamente no que toca a aumentar a visibilidade e o reconhecimento do setor. Espero sinceramente que, nos próximos anos, se façam progressos no sentido de desenvolver estatísticas sistemáticas para os diversos grupos da economia social e de incluir este setor nas estatísticas nacionais. Sem dúvida que esse seria um primeiro passo necessário para conferir à economia social o crédito que lhe é devido. Considero também que existe um grande potencial inexplorado no que se refere à interligação das dimensões interna e externa da economia social da UE, em especial nas relações com os nossos vizinhos em momentos de crescente turbulência política, económica e no domínio da segurança.

Apelo a todos os intervenientes para que unam esforços e intensifiquem as suas atividades. Já fizemos bons progressos. Prossigamos, em conjunto, por este caminho!



Luca Jahier
Presidente do Grupo de Interesses Diversos
Comité Económico e Social Europeu (CESE)



PREFÁCIO de Alain Coheur

Esta é a terceira vez que o CESE publica um estudo relativo à *Evolução recente da economia social na União Europeia*, na sequência dos realizados em 2008 e 2012. O estudo, encomendado ao centro de investigação CIRIEC, não se limita a atualizar as versões anteriores, debruçando-se sobre três domínios:

- a economia social e os conceitos/movimentos emergentes,
- as políticas públicas em sentido lato que foram formuladas nos últimos anos, a nível da UE e nos Estados-Membros, para melhorar o setor da economia social,
- a dimensão da economia social em cada um dos Estados-Membros da UE.

Ao publicar este estudo, o CESE aprofunda o seu empenho no reconhecimento e na promoção da economia social, um setor que constitui uma pedra angular fundamental não só do emprego e da coesão social em toda a Europa, mas também da construção e da consolidação de um pilar europeu dos direitos sociais.

O estudo realça a importância – crescente – do papel desempenhado pela economia social na economia de mercado, funcionando em colaboração e em paralelo com esta. Ao colocar a eficiência económica ao serviço das necessidades sociais, a economia social cria uma verdadeira interdependência entre as questões económicas e as questões sociais, em vez de subordinar as segundas às primeiras.

O potencial de crescimento da economia social numa conjuntura de crise económica e social tem sido salientada em diversas ocasiões. Na verdade, a economia social é um modelo de resiliência e continua a desenvolver-se enquanto outros setores económicos enfrentam dificuldades. Não é um subproduto: as empresas da economia social refletem a necessidade de uma economia que concilie as dimensões social, económica e financeira, consiga gerar riqueza e não seja apenas avaliada em termos do seu capital financeiro, mas também – e sobretudo – pelo seu capital social. As atividades das empresas da economia social não são unicamente orientadas por critérios de mercado ou de crescimento. Os objetivos últimos não são o desenvolvimento, uma rentabilidade de dois dígitos e o lucro, mas sim o contributo para o interesse geral, a coesão social e o bem-estar das nossas sociedades.

O presente estudo mostra que é essencial prosseguir o debate sobre o conceito de empresa social, no âmbito de um plano mais vasto e mais global para apoiar, promover e desenvolver a economia social, os seus princípios e a sua governação. É igualmente essencial incentivar o intercâmbio de boas práticas com outros Estados-Membros que já têm uma já longa experiência no domínio da economia social.

Para apoiar o crescimento da economia social, será necessário demonstrar coragem política, adotando medidas específicas em matéria de impostos, empréstimos e burocracia, e tomando medidas práticas de apoio à economia social – com especial atenção aos jovens que querem apostar numa economia mais responsável e investir nas pessoas.

O CESE continuará a ser um fiel aliado das empresas da economia social.



Alain Coheur

Porta-voz da Categoria da Economia Social
Comité Económico e Social Europeu (CESE)



PREFÁCIO de Krzysztof Balon

A presente edição do estudo do CESE intitulado «Evolução recente da economia social na União Europeia» confirma, mais uma vez, o importante papel desempenhado pelo setor da economia social na criação de emprego, na promoção do desenvolvimento sustentável, na adequação dos serviços às necessidades e na distribuição mais justa do rendimento e da riqueza. No entanto, as atividades das entidades da economia social desenvolvem-se num contexto muito mais amplo, nomeadamente o da construção da democracia participativa e do capital social. Isto aplica-se, muito em especial, aos Estados-Membros que aderiram à UE desde 2004 e que até 1989/1990 ainda eram, na sua maioria, países socialistas sob o domínio da União Soviética, onde as atividades da sociedade civil eram inexistentes ou muito limitadas. Desta evolução histórica resultam, entre outras consequências, uma situação financeira frágil no setor das ONG e um baixo nível de intervenção da sociedade civil na criação de oportunidades de emprego a nível local. Essa situação está patente nas próprias estatísticas: enquanto a taxa de emprego remunerado na economia social ascende a 6,3% no conjunto da UE, a mesma taxa nos «novos» Estados-Membros não ultrapassa, em média, 2,5%.

Ex oriente lux [do oriente vem a luz]: em contrapartida, há muitas ideias e abordagens novas provenientes desses países que contribuem para o enriquecimento da economia social europeia. Estas vão desde a experiência do movimento polaco Solidarność/Solidariedade até aos debates sobre a aplicação do princípio de subsidiariedade, incluindo a independência da economia social em relação às autoridades, e a exemplos práticos como o modelo eslovaco de empresas sociais municipais.

Um diálogo permanente entre os legisladores/políticos e o setor da economia social, tanto a nível nacional como a nível europeu, que abranja as experiências de todos os Estados-Membros, afigura-se de grande importância para a criação de uma estratégia de desenvolvimento da economia social a longo prazo. Convidam-se todos os intervenientes a colaborar com o CESE tendo em vista o reconhecimento da economia social como uma parte essencial – talvez preponderante – do futuro modelo económico e social da Europa.



Krzysztof Balon

Porta-voz da Categoria da Economia Social
Comité Económico e Social Europeu (CESE)



OBJETIVOS E INTRODUÇÃO

1.1. Objetivos

O objetivo geral do relatório elaborado pelo CIRIEC é estudar a evolução recente da economia social na União Europeia (UE) e nos seus 28 Estados-Membros. O relatório está centrado em três domínios: em primeiro lugar, a economia social e os conceitos/movimentos emergentes relativos ao espaço compreendido entre os Estados e o mercado/empresas com fins lucrativos; em segundo lugar, as políticas públicas em sentido lato, desenvolvidas nos últimos anos, a nível da UE e dos Estados-Membros, para reforçar o setor da economia social e, em terceiro lugar, a avaliação do peso da economia social em cada um dos Estados-Membros da UE. Esta investigação constitui não só uma atualização dos estudos subordinados ao título «A Economia Social na União Europeia», realizados pelo CIRIEC e publicados em 2008 e 2012 pelo Comité Económico e Social Europeu, mas também uma análise e uma avaliação da evolução recente da Europa neste domínio. Para fornecer respostas aos temas de investigação, o projeto foi estruturado em torno de três áreas. Na primeira, de caráter conceptual, a investigação elaborou uma panorâmica dos conceitos emergentes, comparando-os com o conceito de economia social estabelecido a nível da UE e identificando os desafios que eles colocam.

Na segunda área, a das políticas públicas, a investigação incidiu nas políticas em prol da economia social adotadas pelos governos, a nível europeu e nacional, nos últimos anos (2010-2016). O ambiente e o «ecossistema» da economia social constituem um fator essencial, que tanto pode facilitar o desenvolvimento das entidades da economia social como ser um obstáculo externo ao seu progresso. O projeto formulou um quadro para classificar todas estas políticas. No seu âmbito, está prevista a realização de uma análise das principais iniciativas empreendidas a nível da UE e a nível nacional, uma análise comparativa da nova legislação nacional no domínio da economia social e uma avaliação do impacto dessas leis e iniciativas na Europa.

A terceira área é a da estatística. O objetivo central da investigação era fornecer dados quantitativos sobre a economia social nos 28 Estados-Membros, aplicando o mesmo método utilizado nos dois estudos anteriormente realizados pelo CIRIEC, por encomenda do CESE. A evolução recente no domínio da estatística e os dados disponíveis em toda a Europa foram igualmente analisados.

1.2. Métodos

A direção do relatório, bem como a maior parte da sua redação, foi assegurada por Rafael Chaves e José Luis Monzón, do CIRIEC, aconselhados por um comité de peritos que debateu com eles o calendário de trabalho, a metodologia utilizada e o relatório final proposto, além de os ajudar a identificar as diferentes classes de empresas e organizações que fazem parte da economia social em cada um dos países da União Europeia.

Quanto aos métodos propriamente ditos, a primeira parte do relatório adota a definição de empresa ou setor de mercado da economia social constante do Manual para a elaboração das contas satélites das cooperativas e sociedades mútuas, da Comissão Europeia, como base para estabelecer uma definição genérica de economia social que permita obter um amplo consenso político e académico.

No que diz respeito ao segundo objetivo do relatório, em março e abril de 2017 teve lugar um vasto estudo no terreno, baseado num questionário enviado aos 28 Estados-Membros da UE. Os destinatários do questionário eram testemunhas privilegiadas, com um conhecimento especializado do conceito de economia social e áreas afins, bem como da realidade do setor nos respetivos países. Entre estes peritos figuram investigadores universitários, profissionais que trabalham nas federações e estruturas representativas da economia social e altos funcionários públicos nacionais com responsabilidades na matéria. Os resultados foram muito satisfatórios, tendo sido recebidos 89 questionários preenchidos dos 28 países da União.

O terceiro objetivo intermédio do relatório, a identificação de políticas públicas, foi prosseguido através da consulta do comité de peritos e de peritos setoriais, das informações fornecidas nos questionários e dos debates com o comité de peritos.

O CONCEITO DE ECONOMIA SOCIAL E AS PRINCIPAIS ABORDAGENS TEÓRICAS COM ELE RELACIONADAS

2.1. Identificação e reconhecimento da economia social no mundo de hoje

A definição conceptual mais recente de economia social, formulada pelos seus próprios membros, pode ser encontrada na Carta dos Princípios da Economia Social, da Social Economy Europe, a associação que representa a economia social a nível europeu. Esses princípios são os seguintes:

- primazia do indivíduo e do objetivo social sobre o capital;
- adesão livre e voluntária;
- controlo democrático pelos seus filiados (exceto as fundações, que não possuem membros associados);
- conjugação dos interesses dos filiados ou utilizadores com o interesse geral;
- defesa e aplicação dos princípios de solidariedade e responsabilidade;
- autonomia de gestão e independência em relação aos poderes públicos;
- afetação da maior parte dos excedentes à consecução dos objetivos de desenvolvimento sustentável e à prestação de serviços de interesse para os filiados ou de interesse geral.

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

A definição proposta, tal como já constava do Relatório de 2012, 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 diretamente ligadas ao capital ou às cotizações dos seus associados, correspondendo um voto a cada um deles, ou, em qualquer caso, são realizadas através de processos decisórios democráticos e participativos. 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.

Quadro 1. Operadores da economia social por setor institucional do SEC 2010

SETOR INSTITUCIONAL SEC 2010		EMPRESAS DA ES E ORGANIZAÇÕES MICROECONÓMICAS
PRODUTORES MERCANTIS	Sociedades não financeiras (S11)	• Cooperativas (de trabalhadores, agroalimentares, consumidores, ensino, transportes, habitação, cuidados de saúde, sociais, etc.) • Empresas sociais • Outras empresas baseadas em associações • Outros produtores mercantis privados (algumas associações e outras pessoas coletivas) • Instituições sem fins lucrativos ao serviço de organizações não financeiras da economia social • Sociedades não financeiras controladas pela economia social
	Sociedades financeiras (S12)	• Cooperativas de crédito • Companhias seguradoras mutualistas* e sociedades mutualistas de previdência • Cooperativas de seguros • Instituições sem fins lucrativos ao serviço de organizações não financeiras da economia social
	Administrações públicas (S13)	—
PRODUTORES NÃO MERCANTIS	Famílias (S14)**	• Instituições sem fins lucrativos ao serviço de famílias de dimensão limitada
	Instituições sem fins lucrativos ao serviço das famílias (S15)	• Associações de ação social*** • Fundações de ação social*** • Outras organizações sem fins lucrativos ao serviço das famílias (culturais, desportivas, etc.)

(*) Exceto organizações de gestão do sistema de segurança social e, de um modo geral, sociedades mutualistas cuja filiação seja obrigatória ou que sejam controladas por empresas da economia não social.

(**) O setor das famílias (S14) inclui empresários em nome individual e sociedades em nome coletivo sem personalidade jurídica que são produtores mercantis e não pertencem à economia social. Inclui também organizações sem fins lucrativos de dimensão limitada («de pequena importância») que são produtores não mercantis e não fazem parte da economia social.

(***) Organizações sem fins lucrativos que são produtores não mercantis privados, com filiação e participação voluntárias e autonomia estratégica e funcional, e cujo objetivo consiste na prossecução de objetivos de bem-estar social através do fornecimento de bens ou da prestação de serviços sociais ou de mérito, a título gratuito ou a preços que não são economicamente significativos, a pessoas ou grupos de pessoas que são vulneráveis, socialmente excluídas ou em risco de exclusão. Estas organizações constituem o *terceiro setor de ação social*, que faz, obviamente, parte da economia social.

2.3. Principais abordagens teóricas relacionadas com a economia social

O conceito de organização sem fins lucrativos (OSFL)

O conceito moderno de setor sem fins lucrativos foi definido com mais precisão e amplamente divulgado em todo o mundo por um projeto internacional de investigação lançado no início da década de 1990 pela Johns Hopkins University (Baltimore, EUA) com o propósito de descobrir e quantificar a dimensão e a estrutura desse setor, analisar as suas perspectivas de desenvolvimento e avaliar o seu impacto na sociedade.

As organizações examinadas por esse projeto são as que satisfazem os cinco critérios principais da «definição estrutural-operacional» das organizações sem fins lucrativos. Por conseguinte, são:

- a) *Organizações, ou seja, têm uma estrutura e uma presença institucional.* Em regra, têm o estatuto de pessoas coletivas;
- b) *Privadas, ou seja, institucionalmente separadas do governo, embora possam receber financiamento do setor público e ter funcionários públicos nas suas estruturas diretivas;*
- c) *Autónomas, ou seja, com plena capacidade para controlar as suas atividades, bem como para eleger e destituir os seus órgãos dirigentes.*
- d) *Entidades que não distribuem lucros.* As organizações sem fins lucrativos podem gerar receitas, mas estas têm de reverter integralmente a favor da própria instituição, para a prossecução do seu principal fim, não podendo haver distribuição por quem as detém, pelos membros fundadores ou pelos seus órgãos dirigentes;
- e) *Com participação voluntária, o que significa duas coisas: em primeiro lugar, que a filiação não é obrigatória ou imposta por lei e, em segundo lugar, que devem contar com a participação de voluntários nas suas atividades ou na sua gestão.*

A abordagem da economia solidária

O conceito de «economia solidária» tem vindo a ser desenvolvido em França desde a década de 1980. Nesta abordagem, a economia articula-se em torno de três polos: o mercado, o Estado e a reciprocidade. Estes três polos correspondem aos princípios de mercado, redistribuição e reciprocidade. O último refere-se a uma troca não monetária no domínio da sociabilidade primária, que é primordialmente identificada nas associações.

Em suma, a economia é de natureza plural e não pode ser reduzida a questões meramente comerciais e monetárias. A abordagem da economia solidária é uma tentativa sem precedentes de interligar os três polos do sistema, sendo as iniciativas específicas da economia solidária formas híbridas que congregam as economias mercantil, não mercantil e não monetária. Não se enquadram no estereótipo de mercado da ortodoxia económica e os seus recursos também têm múltiplas origens: mercantis (vendas de bens e serviços), não mercantis (subsídios governamentais e doações) e não monetárias (voluntários).

Tal como este conceito da economia solidária, que tem o seu epicentro em França, outra perspetiva da economia solidária com uma certa presença em alguns países da América Latina considera que ela contribui para a mudança social, promovendo um projeto de sociedade alternativo à globalização neoliberal. Ao contrário da abordagem europeia, que considera a economia solidária compatível com o mercado e com o Estado, a perspetiva latino-americana está a desenvolver este conceito como uma alternativa global ao capitalismo.

Outras abordagens

Em conexão com a abordagem descrita no parágrafo anterior, outros desenvolvimentos teóricos propõem diretamente uma substituição das economias de mercado, em que os meios de produção são privados, por outras formas de organização do sistema de produção. Estas abordagens incluem: a) a *economia alternativa*, com origem nos movimentos antissistema que se desenvolveram em França após maio de 1968; e b) a *economia popular*, promovida desde 1980 em vários países da América do Sul e com ideias muito semelhantes à versão latino-americana da economia solidária, que a levam a ser também designada por *economia popular solidária*. A economia popular exclui qualquer tipo de relação de subordinação a uma entidade patronal e considera que o trabalho é o fator de produção mais importante.

A ECONOMIA SOCIAL E OS NOVOS CONCEITOS COM ESTA RELACIONADOS NA EUROPA

3.1. Empresas sociais, empreendedorismo social e inovação social

A Comissão Europeia define as empresas sociais como **parte integrante da economia social**: «*uma empresa social, agente da **economia social**, é uma empresa cujo objetivo principal é ter uma incidência social, mais do que gerar lucros para os seus proprietários ou parceiros. Opera no mercado fornecendo bens e prestando serviços de maneira empresarial e inovadora, e utiliza os seus excedentes principalmente para fins sociais. É gerida de forma responsável e transparente, nomeadamente associando os seus empregados, os seus clientes e outras partes interessadas*», (comunicação da Comissão Europeia sobre a Iniciativa de Empreendedorismo Social, COM(2011)0682 final de 25.10.2011). Esta comunicação da Comissão também identifica os principais domínios de atividade das empresas sociais: a) empresas que prestam serviços sociais e/ou fornecem bens ou prestam serviços destinados a um público vulnerável e b) empresas que prosseguem a integração profissional de pessoas com dificuldades em termos de empregabilidade, mas cuja atividade pode abranger bens ou serviços que não sejam sociais.

Por sua vez, as diversas correntes de pensamento norte-americanas respeitantes às empresas sociais podem ser agrupadas em duas abordagens principais: a escola do «rendimento do trabalho» e a da «inovação social», promovida pela Fundação Ashoka criada por Bill Drayton em 1980.

A abordagem da **inovação social** põe a tónica no papel individual do **empreendedor social**, que assume a missão de criar e manter valor social (e não apenas valor privado), reconhece e persegue novas oportunidades para cumprir essa missão, empreende um processo de inovação, adaptação e aprendizagem contínuas, age de forma audaciosa sem estar limitado pelos recursos disponíveis no momento e manifesta um elevado sentido de responsabilidade e de responsabilização perante os beneficiários dos serviços e em relação aos resultados produzidos. Em suma, os empreendedores sociais realizam uma missão social e os efeitos por esta produzidos (e não a criação de riqueza) constituem o critério fundamental para avaliar a sua ação. Na abordagem da inovação social, a forma de propriedade da empresa social (pública, com capital social ou de economia social) tem uma importância secundária e a figura fundamental é o empreendedor social, enquanto principal responsável pelo empreendedorismo e a mudança social.

Quadro 2. Semelhanças e diferenças entre os conceitos de empresa social, empreendedorismo social e inovação social

DIMENSÕES	Abordagem da EMES	Escola do Rendimento do Trabalho		Escola da Inovação Social
		Empresas comerciais sem fins lucrativos	Empresas orientadas para missões específicas	
DIMENSÃO ECONÓMICA E EMPRESARIAL	Natureza da atividade económica estreitamente relacionada com a missão social	Natureza da atividade económica não relacionada com a missão social		Natureza da atividade económica estreitamente relacionada com a missão social
	Risco económico: sustentabilidade financeira baseada numa combinação de rendimento mercantil (receitas comerciais) e rendimento não mercantil (subvenções, subsídios e doações)	Sustentabilidade baseada nas receitas comerciais		Sustentabilidade baseada numa combinação de rendimento mercantil e não mercantil
DIMENSÃO SOCIAL	Objetivo explícito de beneficiar a comunidade ou criar valor social	Objetivo de beneficiar a comunidade garantido pelo reinvestimento de todos os excedentes	Objetivo de beneficiar a comunidade não garantido	Objetivo explícito de beneficiar a comunidade
	Dinâmica coletiva	Não faz menção ao empreendedorismo individual ou coletivo	Não faz menção ao empreendedorismo individual ou coletivo	Primazia das iniciativas individuais
	Distribuição limitada de excedentes permitida (organizações com e sem fins lucrativos)	Distribuição de excedentes proibida (organizações sem fins lucrativos)	Distribuição de excedentes permitida (organizações com e sem fins lucrativos)	Distribuição de excedentes permitida (organizações com e sem fins lucrativos)
DIMENSÃO PARTICIPATIVA	Autonomia	Não especificada, mas a autonomia em relação às organizações públicas afigura-se garantida pela autossuficiência, embora o mesmo não aconteça com a autonomia em relação às organizações privadas que as fundaram.		A autonomia está implícita, mas não especificada como tal
	Processo decisório democrático	O processo decisório democrático não é uma exigência		O processo decisório democrático não é uma exigência
	Processo decisório participativo	O processo decisório participativo não é uma exigência		O processo decisório participativo não é uma exigência

Fonte: Monzon & Herrero (2016).

3.2. Economia colaborativa, conceitos afins e economia social

Um novo conceito que se impôs firmemente desde o início do século XXI é o da «economia colaborativa», que se refere a uma vasta gama de atividades ligadas aos domínios do consumo, da produção, das finanças, da educação e até da governação. Na sua Comunicação sobre uma Agenda Europeia para a Economia Colaborativa (COM(2016)0356 final – 2.6.2016), a Comissão Europeia define a economia colaborativa como «modelos empresariais no âmbito dos quais as atividades são facilitadas por plataformas colaborativas que criam um mercado aberto para a utilização temporária de bens ou serviços, muitas vezes prestados por particulares». A comunicação identifica três categorias de intervenientes na economia colaborativa: a) os prestadores de serviços – particulares ou profissionais; b) os utilizadores desses serviços, e c) os intermediários – através de uma plataforma em linha – que ligam prestadores de serviços e utilizadores, facilitando as transações recíprocas («plataformas colaborativas»). A comunicação conclui observando que as transações de economia colaborativa não implicam uma transferência de propriedade, podendo ser realizadas com fins lucrativos ou sem fins lucrativos.

Embora não sejam decisivas para a expansão atual da economia colaborativa, *as plataformas colaborativas* desempenham um papel muito importante. As suas principais funções consistem em criar: a) a plataforma de ligação entre a oferta e a procura de bens; b) o mecanismo que permite que as transações económicas sejam efetuadas por via eletrónica, e c) mecanismos de verificação que minimizem os riscos das transações e os custos associados aos negócios com desconhecidos. Em suma, a economia colaborativa utiliza as tecnologias da informação para reduzir as assimetrias de informação e os custos de transação dos bens e serviços trocados ou compartilhados, bem como para alargar e aprofundar os mercados colaborativos.

Também estão a ser desenvolvidas várias plataformas cooperativas na Europa. As organizações LAMA e Cooperatives Europe realizaram um estudo de 38 casos em 11 países europeus e de 3 iniciativas fora da União Europeia. Nas suas conclusões, o estudo destacou as novas oportunidades de expansão oferecidas às cooperativas no domínio da economia colaborativa, bem como os obstáculos e entraves que esta enfrenta, com destaque para os problemas de financiamento e a pequena dimensão das cooperativas promotoras de iniciativas de economia colaborativa, que as fazem perder parte da sua eficiência.

3.3. Economia do bem comum e economia social

A economia do bem comum (EBC) (1) é um movimento socioeconómico e político fundado pelo economista austríaco Christian Felber em 2010. A ideia central do modelo da EBC é o de que a economia deve estar ao serviço das pessoas, ou seja, do bem comum. A EBC baseia-se nos valores por todos reconhecidos como universais: dignidade humana, solidariedade, sustentabilidade

ecológica, justiça social, transparência e participação democrática. O modelo da EBC é transdisciplinar e aplicável a todos os tipos de empresas e organizações.

A fim de reconhecer o contributo para o bem comum dado pelas empresas e entidades que constituem o sistema económico, utiliza-se um método específico baseado no balanço do bem comum (BBC), na matriz do bem comum (MBC), no relatório do bem comum e na auditoria externa do bem comum.

3.4. Economia circular e economia social

O modelo de economia circular consiste na substituição de uma economia linear, baseada no modelo de «extrair, fabricar, utilizar e deitar fora», por uma economia circular em que os resíduos podem ser transformados em recursos, de modo a tornar a economia mais sustentável e reduzir o seu impacto ambiental negativo através de uma melhor gestão dos recursos e da redução da extração e da poluição. Simultaneamente, a economia circular permite que as empresas obtenham vantagens competitivas graças a uma melhor gestão das matérias-primas, oferecendo novas oportunidades económicas em novos mercados e permitindo a criação de emprego a nível local.

A economia circular e a economia social têm muitos pontos importantes em comum. Ambos os modelos colocam as pessoas e o desenvolvimento económico no centro das suas preocupações. Na economia circular, tal como na economia social, o reforço da capacidade de criação e inovação a nível local, onde as relações de proximidade são decisivas, constitui um fator de êxito fundamental. Por outras palavras, os valores e princípios do movimento cooperativo e da economia social, tais como as ligações ao território local, a cooperação ou a solidariedade entre as pessoas, são pilares decisivos para garantir os processos de desenvolvimento sustentável, na sua tripla dimensão: ambiental, económica e social. Não é por acaso que, na Europa, a economia social foi pioneira da economia circular nos domínios da reutilização e reciclagem de resíduos, energia e agricultura. Mais recentemente, as plataformas cooperativas na esfera da economia colaborativa são exemplos bem conhecidos de iniciativas que ajudam a preservar e melhorar o capital natural, otimizar a utilização dos recursos e fomentar a eficiência do sistema. A própria Comissão Europeia, no seu Plano de ação da UE para a economia circular, reconheceu que as empresas da economia social darão «um contributo essencial para a economia circular».

3.5. Responsabilidade social das empresas, cidadania empresarial e economia social

Em 2001, a Comissão Europeia publicou um Livro Verde intitulado *Promover um quadro europeu para a responsabilidade social das empresas* (RSE) e definiu a RSE como «a integração voluntária de preocupações sociais e ambientais por parte das empresas nas suas operações e na sua interação com outras partes interessadas».

Um conceito estreitamente ligado à RSE é o de *cidadania empresarial*. As teorias sobre a cidadania empresarial sugerem que uma empresa não só deve assumir responsabilidades em relação aos seus acionistas e partes interessadas, como também envolver-se na sociedade. A empresa deve agir como um «bom cidadão». Embora a definição inicial de RSE se restringisse às boas práticas de uma empresa diretamente relacionadas com os acionistas e partes interessadas, a nova definição de RSE dada pela Comissão Europeia identifica-se literalmente com os 10 princípios do Pacto Global das Nações Unidas (COM(2006) 136 final, ponto 2), o que permite concluir que os dois conceitos são equivalentes, pelo menos na agenda da Comissão.

Dado que os princípios da economia social, inspirados nos princípios cooperativos, não são mais do que a aplicação da RSE em todos os seus aspetos, pode afirmar-se que a economia social foi pioneira na aplicação da RSE, uma vez que esta faz parte integrante dos valores e das regras de funcionamento da economia social.

3.6. Reconhecimento nacional do conceito de economia social e dos novos conceitos com ela relacionados

- *Países em que o conceito de economia social é amplamente reconhecido:* é em Espanha, França, Portugal, Bélgica e Luxemburgo que o conceito de economia social goza de maior reconhecimento por parte das autoridades públicas e dos meios científicos e académicos, bem como do próprio setor da economia social. Os dois primeiros países destacam-se, na medida em que a França é o local de origem deste conceito e a Espanha aprovou, em 2011, a primeira lei nacional europeia sobre a economia social.
- *Países em que o conceito de economia social goza de um nível de reconhecimento moderado:* entre estes incluem-se a Itália, Chipre, Dinamarca, Finlândia, Suécia, Letónia, Malta, Polónia, Reino Unido, Bulgária, Grécia, Hungria, Irlanda, Roménia e Eslovénia. Nestes países, o conceito de economia social coexiste com outros conceitos, como os de setor sem fins lucrativos, setor do voluntariado e empresas sociais. No Reino Unido, o baixo nível de sensibilização para a economia social contrasta com a política governamental de apoio às empresas sociais.
- *Países em que o reconhecimento do conceito de economia social é reduzido ou inexistente:* o conceito de economia social é pouco conhecido, emergente ou desconhecido nos seguintes países: Áustria, República Checa, Estónia, Alemanha, Letónia, Lituânia, Malta, Países Baixos, Eslováquia e Croácia. Os termos afins «setor sem fins lucrativos», «setor do voluntariado» e «setor das organizações não governamentais» têm um nível de reconhecimento relativamente maior.

No que respeita aos conceitos emergentes afins, os mais conhecidos nos países da UE são os de «sem fins lucrativos», «terceiro setor», «sociedade civil e setor do voluntariado», «responsabilidade social das empresas», «empresas sociais» e «inovação social». Outros conceitos como os de «economia circular» ou «economia colaborativa» tendem a ser cada vez mais conhecidos na maioria dos países da UE, enquanto os conceitos de «economia do bem comum» e «economia solidária» têm dificuldade em singrar em muitos países da UE, onde são quase ou totalmente desconhecidos.

POLÍTICAS PÚBLICAS RECENTES EM PROL DA ECONOMIA SOCIAL A NÍVEL EUROPEU (2010-2016)

4.1. Regras: estatutos e quadros regulamentares

Entre 2009 e 2017, as instituições europeias realizaram várias iniciativas relativas à economia social, ou mais exatamente a favor das empresas sociais que dela fazem parte, dando início a um novo período das políticas públicas europeias. Quanto às formas jurídicas, registaram-se poucos progressos. Os projetos de estatuto da sociedade mútua europeia e Estatuto da Fundação Europeia (FE) foram debatidos, mas acabaram por ser retirados devido à falta de apoio institucional. Atualmente, o Parlamento Europeu tomou a iniciativa legislativa de trabalhar num estatuto para as empresas sociais e solidárias.

No que se refere aos quadros regulamentares e aos entraves jurídicos que se colocam ao desenvolvimento das entidades da economia social, até há pouco tempo as diretivas aprovadas não prestaram suficiente atenção às características específicas das organizações da economia social, dando prioridade à aplicação da política de concorrência. Mais recentemente, para moderar este quadro regulamentar, a Comissão adotou em 2012 o regulamento *de minimis* no domínio dos serviços de interesse económico geral (SIEG) e em 2014, foi aprovado o pacote de reforma dos contratos públicos. Este permite que as autoridades públicas insiram determinadas cláusulas sociais nos procedimentos e nos cadernos de encargos dos contratos públicos, mas teve pouco impacto. No contexto do quadro regulamentar, tem surgido um novo entrave, considerado como uma política de austeridade qualitativa e que se prende com a forma como o setor público e as entidades da economia social se relacionam entre si, não só no que respeita ao problema do aumento da burocracia, mas também aos prazos, procedimentos de aplicação e execução e outros requisitos que complicam, ou mesmo impedem, a colaboração entre o terceiro setor e o setor público.

Foram envidados esforços a nível europeu e dos governos nacionais para reforçar a dimensão cognitiva e a participação da sociedade civil, tais como as conferências europeias organizadas pelas Presidências do Conselho da União Europeia ou no âmbito de uma Presidência, os sucessivos pareceres do CESE, as iniciativas e os pareceres do Intergrupo «Economia Social» do Parlamento Europeu e, em alguns casos, também os pareceres do Comité das Regiões Europeu, ou os da própria Comissão. A última iniciativa, tomada em Madrid (23.5.2017), foi a adoção da «Declaração de Madrid», que teve grande impacto nos meios de comunicação social e nas redes sociais. Contudo, para aumentar a sua visibilidade e recetividade social, é necessário que a declaração passe do nível macro para o nível micro, tanto mais que, dessa forma, o tecido social das sociedades, o capital social das suas redes, se torna um fator essencial. Como já foi referido em relatórios anteriores, os programas europeus assentes no FSE tiveram um vasto efeito estruturante, tanto a nível nacional como a nível internacional, na congregação e no reforço da economia social europeia em termos de federações, redes, investigação, cultura e políticas. Por outro lado, os fundos e programas da UE têm grande dificuldade em tornar-se acessíveis para as redes locais.

Outro problema, já referido, é o da visibilidade e do reconhecimento da definição conceptual do domínio da economia social. O surgimento periódico de «neoconceitos» não ajuda. Na década de 1970, entre os múltiplos termos relacionados com a economia social, figuravam os de «terceiro sistema», «sociedade civil» e «sem fins lucrativos». No contexto da crise económica, emergiu uma nova vaga de conceitos, tais como os de «empresas sociais», «economia colaborativa» e «economia do bem comum». Importa salientar que estas questões encobrem não só a falta de consenso quanto à designação a utilizar, mas também um desígnio político oculto de não avançar neste domínio.

4.2. Políticas concretas: fundos e domínios políticos

Em 2011 verificou-se uma importante mudança na agenda política da Comissão Europeia referente à economia social ou, mais precisamente, às empresas sociais, com o início da aplicação da «Iniciativa de Empreendedorismo Social [IES]: Construir um ecossistema para promover as empresas sociais no centro da economia e da inovação sociais» (COM(2011) 682 final). A IES enumerou os objetivos políticos da Comissão associados a 11 ações-chave. Um dos seus eixos é *melhorar o financiamento público e privado*. Para aumentar o interesse dos investidores privados nas empresas sociais, foi aprovado o Regulamento (UE) n.º 346/2013 relativo aos fundos europeus de empreendedorismo social (EuSEF). Foi também criado o Programa da União Europeia para o Emprego e a Inovação Social (EaSI) em colaboração com outras iniciativas financeiras, tais como o Instrumento de Garantia EaSI, a vertente EaSi de investimentos em reforço de capacidades e o Acelerador de Impacto Social (SIA). No que se refere aos fundos públicos, o objetivo de «promover a economia social e o empreendedorismo social» foi transferido para o FEDER e o FSE. Todavia, a aguardada política orçamental europeia específica para a economia social ainda não foi lançada. A recente Declaração de Madrid (23.5.2017) reitera o apelo à sua adoção.

O estudo que realizámos com os correspondentes revelou a importância do principal instrumento financeiro da UE, o FSE. Os congressos e redes internacionais, a iniciativa LEADER e as diretivas e a legislação europeias também demonstraram ser medidas fundamentais. Constatou-se que os congressos e redes são um instrumento capaz de gerar efeitos cognitivos e estruturantes como a coordenação da sociedade civil envolvida na economia social da Europa. Os novos instrumentos recentemente criados (FEIE, EaSI, COSME, etc.) tiveram pouco ou nenhum impacto, principalmente nos países mediterrânicos e do leste da União. São necessários estudos para avaliar o impacto das novas políticas.

POLÍTICAS PÚBLICAS RECENTES EM PROL DA ECONOMIA SOCIAL NA EUROPA A NÍVEL NACIONAL E REGIONAL (2010-2016)

5.1. Nova legislação nacional sobre a economia social

Nos últimos sete anos, a maioria dos países europeus deu alguma atenção à elaboração de legislação respeitante à economia social. Foram aprovadas leis específicas nesta matéria em Espanha (2011), Grécia (2011 e 2016), Portugal (2013), França (2014) e Roménia (2016), bem como, a nível regional, na Bélgica (Valónia, Bruxelas e Flandres) e em Espanha (Galiza).

Além disso, neste período surgiram novos projetos de lei, propostas legislativas e outras iniciativas institucionais, tais como sistemas de acreditação e de rotulagem, bem como grandes planos nacionais plurianuais, que revelam o interesse crescente dos governos por este domínio. Na Itália e em Espanha, por exemplo, foram aprovadas reformas relativas a grupos específicos da economia social (terceiro setor social, empresas sociais do terceiro setor, cooperativas e outras).

Em termos de promoção da economia social, a sua regulamentação com novas formas jurídicas não constitui, por si só, um avanço que ultrapasse o mero reconhecimento institucional (Noia, 2017). Tal como aconteceu até há pouco tempo com o Estatuto da Sociedade Cooperativa Europeia ou com a Lei da Economia Social espanhola, os seus efeitos poderão ser muito limitados se a lei não for acompanhada por outras medidas.

5.2. Planos de ação nacionais e regionais e financiamento específico

Os planos de ação nacionais e regionais são instrumentos políticos essenciais para expandir a economia social. Constituem acordos de grande alcance entre diversos intervenientes, principalmente entre o governo e os representantes da economia social / do terceiro setor, mas incluindo também sindicatos, universidades e outras organizações, com o objetivo de melhorar a relação que mantêm entre si em benefício de todos, durante um longo período. Os planos incluem quadros de financiamento geralmente estáveis, mecanismos de participação e consulta, domínios estratégicos a desenvolver, melhorias nas relações e mudanças sociais.

A nível regional e local, desenvolveram-se boas práticas, na última década, nas regiões da Andaluzia e de Múrcia no sul de Espanha, onde se atingiram as maiores taxas de desenvolvimento de cooperativas no país, e em várias regiões da França e da Bélgica (Chaves e Demoustier, 2013). Nesta década, é possível encontrar outras boas práticas em França, com o reconhecimento do Polo Territorial de Cooperação Económica (PTCE) pela nova Lei da Economia Social francesa, ou nos planos locais de fomento das empresas sociais e de solidariedade, como os existentes em Barcelona (Espanha).

A nível nacional, foram estabelecidos, nos últimos anos, vários planos de ação nacionais, geralmente em cooperação com os fundos estruturais europeus, no âmbito de programas operacionais direcionados para a economia social e a inclusão social. O quadro 3 identifica os principais planos nacionais. Há três fatores determinantes para o seu êxito: em primeiro lugar, um quadro plurianual e holístico; em segundo lugar, o conceito de parceria entre o governo, as organizações da economia social e outras partes interessadas, a fim de responder às necessidades e prioridades reais e, em terceiro lugar, o efeito estruturante e inclusivo dos fundos estruturais europeus em toda a Europa. Este último fator é uma importante fonte de ensinamentos para os decisores políticos da UE.

Quadro 3 – Planos nacionais que expandem a economia social nos países europeus (2011-2016)

País	Plano nacional
Bulgária	Plano de ação para a economia social (2014-2015; 2016-2017)
Polónia	Programa Nacional para a Economia Social. Criação do Comité Nacional para o Desenvolvimento da Economia Social
Portugal	Acordo nacional entre o governo e o setor social («Compromisso de Cooperação para o Setor Social e Solidário»)
Roménia	Solidar – Apoio à consolidação do programa de economia social, no âmbito do POCU: Programa Operacional para o Capital Humano
Espanha	Programa nacional de fomento da economia social e POISES – Programa operacional para a inclusão social e a economia social – FSE 2014-2020.
Suécia	Programa plurianual para apoiar as empresas sociais de integração laboral, levado a cabo pelo Ministério do Trabalho em conjunto com o Ministério das Empresas.
Reino Unido	<i>The Compact</i> , o acordo entre o governo e o setor do voluntariado e comunitário. Criado em 1998, estabelece um modo de funcionamento que melhora a relação entre as duas partes em benefício mútuo.

Quanto ao financiamento específico, existem vários quadros de financiamento na Europa. Uns envolvem sobretudo os fundos públicos, outros fundos privados e outros ainda são regimes híbridos de parceria entre o setor público e o setor privado. Nesta secção, debruçamo-nos sobre o financiamento específico resultante de regulamentação pública ou a partir de fundos públicos.

Os fundos públicos afetados à economia social constituem o primeiro pilar financeiro. A UE (por exemplo, os fundos estruturais) e os governos nacionais e regionais financiam explicitamente a promoção e o desenvolvimento da economia social. É o caso dos tradicionais programas de subvenção para promover as cooperativas e o emprego em cooperativas, existentes na Alemanha, na Itália e em Espanha. São muitas as alternativas que podem ser utilizadas.

Nos últimos anos, vários governos europeus recorreram a estas formas de financiamento. Na Bélgica, o fundo Braserio apoia o desenvolvimento das cooperativas de trabalhadores na região da Valónia. Em Chipre, a política dos Serviços de Bem-Estar Social prevê a concessão de subvenções anuais para as despesas correntes, financiando assim organizações que prestam serviços sociais (acolhimento de crianças, cuidados continuados e outros). Em França, a recente Lei da Economia Social criou novos instrumentos financeiros para o setor, incluindo um fundo de inovação social (FISO). Na Itália, foi criado um fundo para financiar as empresas e as cooperativas sociais.

Em alguns casos, trata-se de fundos mistos, geridos pelo Estado e por organizações da economia social: em França, o Fundo Nacional para o Desenvolvimento da Vida Associativa (FNDVA) e o Fundo Nacional para o Desenvolvimento do Desporto (FNDS) são disto exemplo. O financiamento de vários fundos é extraorçamental. Outros regimes baseiam-se no imposto sobre o rendimento das pessoas singulares. Os cidadãos podem afetar uma percentagem do IRS que pagam a organizações de voluntariado, como acontece em Itália e Espanha. Em Espanha, esses montantes são pagos a um fundo nacional para as organizações do terceiro setor social, que recebe mais de 200 milhões de euros por ano.

Outro recurso específico tradicional provém das receitas dos jogos de fortuna ou azar (lotarias, máquinas de jogo, etc.). Essa é a fonte de financiamento da RAY e da Oy Veikkaus AB, na Finlândia, ou da ONCE – a organização nacional de pessoas cegas – em Espanha.

5.3. Regras de adjudicação de contratos públicos

Após um longo período em que a proteção da concorrência foi a política predominante nos concursos públicos, a revisão da regulamentação da UE no domínio da contratação pública em 2014 (Diretivas 2014/23; 2014/24 e 2014/25) criou novas oportunidades para os governos nacionais, regionais e locais fomentarem a economia social facilitando o seu acesso ao estatuto de fornecedor do setor público. Trata-se, portanto, de uma *política do lado da procura* que visa expandir a economia social. Atualmente é possível introduzir cláusulas sociais nos procedimentos de adjudicação de contratos públicos.

Essas cláusulas sociais têm sido aplicadas por vários governos a nível nacional, regional e local, designadamente os da Suécia, Espanha e Reino Unido. No Reino Unido, a Lei do Valor Social (Serviços Públicos) de 2012 exige que os organismos públicos que contratem serviços públicos tenham em conta a forma como tais serviços poderão induzir melhorias económicas e sociais na área onde serão prestados. Em Espanha, cidades como Saragoça, Barcelona e Madrid introduziram recentemente cláusulas sociais nos seus novos contratos públicos.

5.4. Entraves institucionais

No presente relatório, abordámos também os entraves que os profissionais e os representantes da economia social consideram mais importantes para o desenvolvimento do setor, com destaque para os entraves institucionais. De facto, esta é uma forma de avaliar a eficácia das políticas aplicadas ou ainda não introduzidas. A pergunta formulada no questionário era muito aberta e as respostas recebidas foram muito diversificadas. Nas respostas foram identificados quatro grupos de entraves: em primeiro lugar, a visibilidade e o conhecimento; em segundo lugar, a liderança e a administração pública; em terceiro lugar, o financiamento e a tributação e, por último, os entraves institucionais.

O primeiro grupo de entraves tem a ver com a falta de conhecimento e compreensão dos conceitos de economia social, empresas sociais e outros conceitos afins, na sociedade, no debate público e nos meios académicos. Trata-se de um entrave muito significativo para os países do leste da UE, como a Hungria, a Polónia, a Eslováquia ou a República Checa. Os correspondentes nesses países reconhecem que o principal apoio prestado à economia social (tanto financeiro como de sensibilização) provém dos programas e iniciativas da UE.

Relacionada com a falta de conhecimento e compreensão está a reduzida visibilidade da economia social, tanto nos meios de comunicação social como nas estatísticas. A falta de bases de dados, estatísticas oficiais e dados fiáveis sobre as empresas sociais ou a economia social é visível em muitos países, desde a Áustria e a Eslováquia até à Suécia. Além disso, são necessários programas educativos e de formação no domínio da economia social em todos os níveis de ensino. Em alguns países, como a França, há programas de formação para adolescentes e jovens através de cooperativas de ensino.

Um segundo grupo de entraves diz respeito à liderança e à administração pública. Muitos correspondentes referem a falta de instituições líderes responsáveis pela economia social, as empresas sociais, os voluntários e a sociedade civil, com competência para definir políticas e incentivar o setor. Em consequência, não existe uma estratégia nacional para a economia social. Este domínio não é visto como uma prioridade política. Correspondentes de países como a Alemanha e Malta consideram que a maioria dos meios de comunicação social e dos decisores políticos «não veem a necessidade» de uma economia social. Em alguns casos, dizem haver falta de confiança nas atividades económicas realizadas por organizações sem fins lucrativos e uma rejeição dessas atividades.

Em parte devido ao atrás exposto, os organismos governamentais não são adequados para responder às necessidades e aos esforços da economia social. Em alguns casos, não existe coordenação entre os vários níveis de governação e os diferentes ministérios nas questões relativas ao setor. Noutros casos, os organismos governamentais estão muito dependentes dos ciclos políticos. Por exemplo, em 2015 a secretaria de Estado para as empresas da economia social do Governo dinamarquês foi extinta quando o governo mudou. Em último lugar, mas de forma não menos importante, a burocracia e as políticas de austeridade qualitativa (Chaves e Zimmer, 2017) são obstáculos muito importantes para as entidades da economia social que trabalham com as autoridades públicas, por exemplo, em Itália, Espanha e Eslovénia.

Outro grupo de obstáculos é constituído pelos *entraves institucionais*, que podem ser de dois tipos. O primeiro é a introdução, na regulamentação do setor, de alterações que criam obstáculos para as

atividades das entidades da economia social. Em França e em Espanha, as alterações governamentais da regulamentação da proteção social complementar afetaram negativamente as entidades mutualistas de saúde nos últimos anos, levando-as, em alguns casos, a alterar o seu estatuto jurídico para o de entidade com fins lucrativos. Em Itália, a reforma dos bancos populares (DL 3/2015) obriga os bancos populares com ativos superiores a 8 mil milhões de euros a transformarem-se em sociedades anónimas. Além disso, a reforma das cooperativas de crédito (L 49/2016) reorganizou radicalmente todo o setor bancário cooperativo, com alguns aspetos negativos. Em Espanha, as alterações do tratamento dado aos formadores desportivos no domínio da segurança social afetaram negativamente as associações desportivas. No Reino Unido, os grandes contratos públicos relegam as entidades da economia social para a subcontratação por grandes empresas do setor privado. Além disso (apesar da Lei do Valor Social), a tendência é para adjudicar os contratos em função do preço e não para incluir valor acrescentado social. O estatuto jurídico das instituições de beneficência, recentemente alterado, está mais adaptado a este novo enquadramento institucional. Na Finlândia, a diretiva relativa aos contratos públicos, que permitia que os contratos relativos a certos serviços fossem reservados, não está a ser aplicada e, por isso, não pode beneficiar as entidades da economia social.

O segundo tipo de entraves institucionais prende-se com as novas leis e estatutos das empresas sociais. O primeiro obstáculo é a não aplicação dos novos regulamentos (que são, assim, considerados não vinculativos). É o caso da Lei da Economia Social (2011) espanhola, que não tem regulamentos de execução.

O segundo obstáculo, neste segundo tipo de entraves institucionais, diz respeito às novas dificuldades colocadas a outras entidades da economia social devido à adoção de novas formas jurídicas de economia social, ou à alteração das formas jurídicas existentes, a nível nacional. Na Polónia e em Portugal, as recentes alterações introduzidas na legislação nacional que rege as cooperativas não são consideradas favoráveis a estas últimas. Na Hungria, a nova lei relativa à economia social põe em risco muitas cooperativas sociais criadas por grupos de cidadãos, que podem ter de ser transformadas noutro tipo de organização (empresa cooperativa ou sem fins lucrativos de responsabilidade limitada) quando a lei entrar em vigor em 2018. Na Eslovénia e na Bulgária, a lei do empreendedorismo social exclui diversas organizações que já estão a trabalhar como empresas sociais.

O PESO DA ECONOMIA SOCIAL NOS 28 ESTADOS-MEMBROS DA UE

6.1. Introdução: a necessidade de estatísticas sobre a economia social

Ao longo das duas últimas décadas, tanto as instituições académicas como os institutos nacionais de estatística e os governos têm envidado esforços neste domínio. Em 2006, o CIRIEC elaborou uma metodologia, a pedido da Comissão Europeia, o Manual para a elaboração das contas satélites das

empresas da economia social, em paralelo com o Manual das Nações Unidas para as contas satélites das instituições sem fins lucrativos. Foram ainda desenvolvidos outros métodos de elaboração de estatísticas. Alguns países esforçaram-se muito, nos últimos anos, para fornecer dados fiáveis sobre vários grupos da economia social. Os institutos de estatística de França e o Ministério do Trabalho de Espanha fornecem séries cronológicas sobre o emprego em cooperativas e a economia social. A Itália, a Bulgária, o Luxemburgo, a República Checa e a Hungria melhoraram grandemente as estatísticas publicadas pelos seus institutos nacionais de estatística, utilizando, em alguns casos, a metodologia das contas satélites para as organizações sem fins lucrativos. Portugal, a Polónia e a Roménia merecem uma referência especial. Estes três países da UE têm vindo a elaborar recentemente estatísticas regulares e sistemáticas para o conjunto da economia social. Em Portugal, este esforço decorre da Lei da Economia Social (2013) e na Polónia é consequência de um acordo com o FSE (Fundo Social Europeu). No entanto, ainda há muito a fazer para sistematizar as estatísticas relativas aos diversos grupos da economia social nos próximos anos.

6.2. Finalidade e metodologia: desafios

A finalidade desta secção do estudo é fornecer uma síntese dos principais dados quantitativos da economia social na União Europeia, por país e a nível global, diferenciando três grupos de organizações: cooperativas e tipos de organizações semelhantes aceites, sociedades mútuas e tipos de organizações semelhantes e, por último, associações, fundações e outros tipos de instituições sem fins lucrativos.

É essencial elaborar as estatísticas a partir dos estudos realizados no terreno e de contas verificáveis. Contudo, por motivos de custos e de tempo, esta questão ultrapassa o âmbito do presente estudo e deve ser abordada posteriormente. As informações estatísticas fornecidas no estudo foram obtidas a partir de dados secundários fornecidos pelos nossos correspondentes nos diversos países. O período de referência é 2014-2015. No entanto, devido a questões de disponibilidade e qualidade das informações estatísticas, os dados relativos a alguns países já têm alguns anos, especialmente no caso das associações, fundações e organizações semelhantes. Pretendia-se conhecer o número de pessoas empregadas e, quando possível, o equivalente a tempo inteiro, o número de membros, o número de voluntários e o número de entidades ou empresas. Relativamente a alguns países e grupos da economia social, também existiam dados sobre o volume de negócios, mas não eram comparáveis. A fim de assegurar a comparabilidade com os dados dos estudos anteriormente realizados pelo CIRIEC para o CESE sobre o estado da economia social nos 25 Estados-Membros da União Europeia em 2002-2003 e 2009-2010, prestou-se especial atenção à variável «emprego».

6.3. Síntese dos resultados estatísticos

Os agregados seguintes sublinham a grande importância da economia social europeia em termos humanos e económicos, bem como o facto de ser uma realidade que a sociedade e os decisores políticos devem tomar em consideração.

A economia social europeia assegura:

- mais de 13,6 milhões de empregos remunerados na Europa;
- o equivalente a cerca de 6,3% da população ativa da UE-28;
- o emprego de 19,1 milhões de trabalhadores, remunerados e não remunerados;
- mais de 82,8 milhões de voluntários, equivalentes a 5,5 milhões de trabalhadores a tempo inteiro;
- mais de 232 milhões de membros de cooperativas, sociedades mútuas e entidades semelhantes;
- mais de 2,8 milhões de entidades e empresas.

O panorama varia consoante os Estados-Membros. Enquanto o emprego na economia social representa entre 9% e 10% da população ativa em países como a Bélgica, a Itália, o Luxemburgo, a França e os Países Baixos, nos novos Estados-Membros da UE, como a Eslovénia, a Roménia, Malta, a Lituânia, a Croácia, Chipre e Eslováquia, a economia social continua a ser um pequeno setor emergente, que emprega menos de 2% da população ativa.

Outra conclusão diz respeito à evolução da mão de obra empregada na economia social durante a crise económica. Essa mão de obra mostrou resiliência face à crise económica, visto só ter diminuído de 6,5% para 6,3% da mão de obra remunerada europeia e de 14,1 milhões para 13,6 milhões de postos de trabalho, facto que pode ser em parte explicado pela qualidade dos dados estatísticos disponíveis. A redução da mão de obra remunerada é maior nas cooperativas e formas de organização semelhantes do que nas associações, fundações e outras formas semelhantes.

Por último, em termos de emprego, dado não estarem disponíveis outros parâmetros de avaliação do impacto económico, como a contribuição para o PIB, as associações, fundações e outras formas de organização semelhantes continuam a ser a principal «família» da economia social, abrangendo a maioria das entidades / empresas sociais e cerca de 66% do emprego neste setor social.

Quadro 4. Emprego remunerado em cooperativas, sociedades mútuas, associações, fundações e entidades semelhantes. União Europeia (2014-2015)

País	Cooperativas e entidades semelhantes	Sociedades mútuas	Associações e Fundações	Total
Áustria	70 474	1 576	236 000	308 050
Bélgica	23 904	17 211	362 806	403 921
Bulgária	53 841	1 169	27 040	82 050
Croácia	2 744	2 123	10 981	15 848
Chipre	3 078	(n/a)	3 906	6 984
Rep. Checa	50 310	5 368	107 243	162 921
Dinamarca	49 552	4 328	105 081	158 961
Estónia	9 850	186	28 000	38 036
Finlândia	93 511	6 594	82 000	182 105
França	308 532	136 723	1 927 557	2 372 812
Alemanha	860 000	102 119	1 673 861	2 635 980
Grécia	14 983	1 533	101 000	117 516
Hungria	85 682	6 948	142 117	234 747
Irlanda	39 935	455	54 757	95 147
Itália	1 267 603	20 531	635 611	1 923 745
Letónia	440	373	18 528	19 341
Lituânia	7 000	332	(n/a)	7 332
Luxemburgo	2 941	406	21 998	25 345
Malta	768	209	1 427	2 404
Países Baixos	126 797	2 860	669 121	798 778
Polónia	235 200	1 900	128 800	365 900
Portugal	24 316	4 896	186 751	215 963
Roménia	31 573	5 038	99 774	136 385
Eslováquia	23 799	2 212	25 600	51 611
Eslovénia	3 059	319	7 332	10 710
Espanha	528 000	2 360	828 041	1 358 401
Suécia	57 516	13 908	124 408	195 832
Reino Unido	222 785	65 925	1 406 000	1 694 710
TOTAL UE-28	4 198 193	407 602	9 015 740	13 621 535

Quadro 5. Emprego remunerado na economia social em comparação com o emprego remunerado total.
União Europeia (2014-2015)

País	Emprego na ES (A)	Emprego total * (B)	% A / B
Áustria	308 050	4 068 000	7,6%
Bélgica	403 921	4 499 000	9,0%
Bulgária	82 050	2 974 000	2,8%
Croácia	15 848	1 559 000	1,0%
Chipre	6 984	350 000	2,0%
Rep. Checa	162 921	4 934 000	3,3%
Dinamarca	158 961	2 678 000	5,9%
Estónia	38 036	613 000	6,2%
Finlândia	182 105	2 368 000	7,7%
França	2 372 812	26 118 000	9,1%
Alemanha	2 635 980	39 176 000	6,7%
Grécia	117 516	3 548 000	3,3%
Hungria	234 747	4 176 000	5,6%
Irlanda	95 147	1 899 000	5,0%
Itália	1 923 745	21 973 000	8,8%
Letónia	19 341	868 000	2,2%
Lituânia	7 332	1 301 000	0,6%
Luxemburgo	25 345	255 000	9,9%
Malta	2 404	182 000	1,3%
Países Baixos	798 778	8 115 000	9,8%
Polónia	365 900	15 812 000	2,3%
Portugal	215 963	4 309 000	5,0%
Roménia	136 385	8 235 000	1,7%
Eslováquia	51 611	2 405 000	2,1%
Eslovénia	10 710	902 000	1,2%
Espanha	1 358 401	17 717 000	7,7%
Suécia	195 832	4 660 000	4,2%
Reino Unido	1 694 710	30 028 000	5,6%
TOTAL UE-28	13 621 535	215 722 000	6,3%

* Emprego remunerado, faixa etária dos 15 aos 65 anos, Eurostat, 2015.

Quadro 6. Evolução do emprego remunerado na economia social na Europa

País	Emprego na economia social			$\Delta\%$ 2010-2015
	2002/2003	2009/2010	2014/2015	
Áustria	260 145	233 528	308 050	31,9%
Bélgica	279 611	462 541	403 921	-12,7%
Bulgária	(n/a)	121 300	82 050	-32,4%
Croácia	(n/a)	9 084	15 848	74,5%
Chipre	4 491	5 067	6 984	37,8%
Rep. Checa	165 221	160 086	162 921	1,8%
Dinamarca	160 764	195 486	158 961	-18,7%
Estónia	23 250	37 850	38 036	0,5%
Finlândia	175 397	187 200	182 105	-2,7%
França	1 985 150	2 318 544	2 372 812	2,3%
Alemanha	2 031 837	2 458 584	2 635 980	7,2%
Grécia	69 834	117 123	117 516	0,3%
Hungria	75 669	178 210	234 747	31,7%
Irlanda	155 306	98 735	95 147	-3,6%
Itália	1 336 413	2 228 010	1 923 745	-13,7%
Letónia	300	440	19 341	(n/p)
Lituânia	7 700	8 971	7 332	-18,3%
Luxemburgo	7 248	16 114	25 345	57,3%
Malta	238	1 677	2 404	43,4%
Países Baixos	772 110	856 054	798 778	-6,7%
Polónia	529 179	592 800	365 900	-38,3%
Portugal	210 950	251 098	215 963	-14,0%
Roménia	(n/a)	163 354	136 385	-16,5%
Eslováquia	98 212	44 906	51 611	14,9%
Eslovénia	4 671	7 094	10 710	51,0%
Espanha	872 214	1 243 153	1 358 401	9,3%
Suécia	205 697	507 209	195 832	-61,4%
Reino Unido	1 711 276	1 633 000	1 694 710	3,8%
TOTAL UE-28	11 142 883	14 137 218	13 621 535	-3,6%

Fonte: CIRIEC/CESE

(n/a) não disponível, (n/p) não pertinente



Comité Económico e Social Europeu

Rue Belliard/Belliardstraat 99
1040 Bruxelles/Brussel
BELGIQUE/BELGIË

Responsável editorial: Unidade de Visitas e Publicações
EESC-2017-104-PT
www.eesc.europa.eu



© União Europeia, 2017

Reprodução autorizada mediante indicação da fonte.

Para uso ou reprodução da ilustração, é necessário pedir autorização diretamente ao titular dos direitos de autor.



Online
QE-04-17-876-PT-N
ISBN 978-92-830-3894-8
doi:10.2864/92440

PT