



Escola de Ciências Sociais e Humanas
Departamento de Economia Política

**Associações Mutualistas em Portugal:
Aspetos Históricos e Prospetivos**

Rui Paulo dos Reis Henriques Sequeira

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de
Mestre em Economia Social e Solidária

Orientador:
Prof. Doutor Jordi Estivill Pascual, Professor Emérito, Universidade de Barcelona

Setembro, 2017



Escola de Ciências Sociais e Humanas
Departamento de Economia Política

**Associações Mutualistas em Portugal:
Aspetos Históricos e Prospetivos**

Rui Paulo dos Reis Henriques Sequeira

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de
Mestre em Economia Social e Solidária

Orientador:
Prof. Doutor Jordi Estivill Pascual, Professor Emérito, Universidade de Barcelona

Setembro, 2017

Resumo

O Homem, ao longo das épocas, sempre procurou proteger-se daquilo a que hoje chamamos de riscos sociais. Sempre existiram formas, mais ou menos elaboradas, de entreajuda assentes em princípios solidários e recíprocos, culminando em organizações de proteção social de cariz associativo, designadamente, as associações de socorros mútuos, atualmente denominadas, mutualidades.

Num cenário de crise, a proteção social assume-se como uma das prioridades dos cidadãos. Essa proteção, desde o surgimento da Previdência Social, até aos finais do século passado, era assegurada, essencialmente, pela ação do Estado, reservando-se para as mutualidades um papel complementar. Todavia, desde o último quartel do passado século, o Estado deixou, gradualmente, de reunir condições para assegurar aquilo que os cidadãos almejavam.

As mutualidades reúnem reconhecidas condições para se assumirem de forma irrevogável, como parceiros privilegiados e de eleição, tanto do Estado, como dos cidadãos. Importa, assim, compreender o posicionamento destas organizações, analisando dados do seu passado recente e sua evolução, perspetivando desafios futuros.

Para desenvolver esta reflexão revisitámos fontes históricas, aprofundámos conceitos chave de enquadramento e recolhemos dados sobre três mutualidades que tinham na sua origem a defesa duma classe socioprofissional e cujas organizações atuam nas áreas da saúde, e da previdência social complementar.

Da análise da opinião abalizada dos responsáveis de cada mutualidade vislumbram-se algumas trajetórias face ao futuro das mutualidades. A estratégia passa, a nosso ver, por gestão profissional, capacitação, comunicação adequada, dialogo, cooperação, trabalho em rede partilhado e usufruição de benefícios através de parcerias.

Palavras-chave: Economia Social, Mutualismo, Mutualidade, Reciprocidade.

Summary

Throughout the ages, men have always sought out to protect themselves from what we now call social risks. There have always been more or less elaborate forms of mutual aid based on solidarity and reciprocal principles, culminating in associative social protection organizations, namely mutual aid associations, now called mutual societies.

In a crisis scenario, social protection emerges as one of the priorities of citizens. From the outset of Social Security until the end of the last century, this protection was essentially granted by the State, and a complementary role was reserved to mutual societies. However, since the last quarter of the last century, the state gradually ceased to afford conditions to ensure what citizens needed.

Mutual societies have recognized conditions to assume irrevocably, as privileged and eligible partners, both from the State and from the citizens. It is important, therefore, to understand the position of these organizations, analyzing data from their recent past and their evolution, prospecting future challenges.

In order to develop this reflection, we revisited historical sources, deepened key framework concepts, and collected data on three mutual societies that had the origin on the defense of a socio-professional class and whose organizations work in the areas of health and complementary social security.

From the analysis of the opinion of those in charge of each mutuality, some trajectories are seen with regard to the future of mutual societies. The strategy is, in our view, through professional management, training, adequate communication, dialogue, cooperation, shared networking, and benefit sharing through partnerships.

Key words: Social Economy, Mutualism, Mutuality, Reciprocity.

Agradecimentos

A vida, ao longo dos anos, tem-me ensinado que nada se faz, e quase nada se consegue sozinho. O trabalho de, e em equipa, é fundamental. Sobretudo, com aqueles que nos são mais próximos. Ao enveredar por esta aventura sabia que não estaria só.

De facto, foram aparecendo, quando tinham de aparecer. Nos momentos certos.

Era um velho sonho, agora, a um passo da concretização.

Devo, sem dúvida, endereçar alguns merecidos agradecimentos.

Uma palavra de apreço e reconhecimento a todos os professores do mestrado de Economia Social e Solidária. Pelas palavras sábias que, cada um, em momentos diferentes, soube transmitir e com quem muito aprendi.

Aos colegas de curso, com quem partilhámos dificuldades e aspirámos sonhar.

Gostaria, de expressar o meu profundo agradecimento ao senhor Dr. Pedro Bleck da Silva, pelo incentivo e pela constante motivação que sempre me incutiu desde o primeiro ao último minuto. Mesmo nas ocasiões de maior desalento, estava lá. Sempre. Com uma palavra de estímulo. Tenha calma, dizia-me.

Agradeço, da mesma forma:

À Dra. Vanessa Palma, pela sua disponibilidade e simpatia.

À Dra. Teresa Fernandes pelo apoio e na validação de conceitos.

Ao Mestre José Pitacas pelas perspicazes dicas de corredor e, sobretudo, pela subtileza e mestria de como retirar uma areia da engrenagem e que muito contribuíram para recolocar o motor em marcha.

Ao Dr. Cassiano Calvão, à Dra. Conceição Costa e à Sra. D. Leonor Ferreira, pela forma simpática como me receberam e me facultaram a informação.

Ao Dr. José Goulart Machado, pela prontidão, disponibilidade e pela simpatia patenteada.

Ao Dr. Nuno Couto, pela colaboração e envolvimento sem limites.

Ao Professor Rogério Roque Amaro, o “principal culpado” de me ter metido nesta aventura.

Ao Professor Jordi Estivill, meu orientador, sempre com uma palavra amiga de “ânimo”, mesmo naqueles momentos menos bons e onde as coisas pareciam ir descarrilar.

À Mestre Joana Serpa. Pelo companheirismo incondicional, pelo envolvimento resiliente e pela solidariedade académica como não conheço ninguém. O seu apoio foi fundamental e decisivo. Ao Nuno, agradeço franca e profundamente, toda a compreensão.

Ao Dr. Fernando Cruz, pela amizade única de longa data e pelos momentos de confiança ao longo de tantos quilómetros lado a lado. No asfalto e na poeira.

Por último, dizem, são sempre os primeiros. À Sónia e à Francisca por terem conseguido aturar este meu mau feitio durante estes anos duros e penosos. Antes, já não era fácil. Agora refinou.

Aos meus pais, onde estiverem.

O homem deve ter mágoa do presente por não cuidar do futuro.

Confúcio

Índice

I.	Introdução.....	1
II.	Pertinência do Tema	2
2.1.	Científica.....	2
2.2.	Social.....	3
2.3.	Política.....	4
2.4.	Pessoal.....	5
III.	Metodologia de Investigação.....	7
3.1.	Objetivos.....	7
3.2.	Métodos de pesquisa	8
IV.	Enquadramento Teórico.....	11
4.1.	Princípio da Reciprocidade.....	11
4.1.1.	O contributo de Vasco Rosendo – O Mutualista Visionário	11
4.1.2.	A abordagem de Karl Polanyi.....	15
4.1.2.1.	Domesticidade	17
4.1.2.2.	Redistribuição de Recursos.....	18
4.1.2.3.	Reciprocidade.....	19
4.1.2.4.	Mercado.....	20
4.1.3.	A visão de Marcel Mauss	22
4.1.4.	Resumo e aspetos conclusivos	28
4.2.	Economia Social.....	29
4.2.1.	Um conceito antigo pleno de atualidade	29
4.2.2.	As origens na encruzilhada do Século XIX – Breve Abordagem	33
4.2.3.	Principais correntes do pensamento económico percussoras da Economia Social	35
4.3.	Mutualismo	37
4.3.1.	Explorando o conceito	37
4.3.2.	Princípios e valores, ou o fio condutor do ideal Mutualista	39
4.3.3.	As associações mutualistas em Portugal	41
4.3.4.	Organização em Portugal e ao nível Internacional	44
4.3.5.	O futuro das Mutualidades: oportunidades e constrangimentos.....	47
V.	Aprofundar a realidade das mutualidades: 3 casos	53
5.1.	Notas introdutórias	53
5.2.	CSC-ASMECL	53
5.2.1.	Apresentação.....	53
5.2.2.	Análise de dados	54
5.2.3.	Novas modalidades/valências/atividades.....	58
5.2.4.	Conclusão.....	59
5.3.	Casa da Imprensa – Associação Mutualista	59
5.3.1.	Apresentação.....	59
5.3.2.	Análise de dados	61

5.3.3.	Novas modalidades/valências/atividades.....	64
5.3.4.	Conclusão.....	65
5.4.	MONAF.....	65
5.4.1.	Apresentação.....	65
5.4.2.	Análise de dados.....	67
5.4.3.	Novas modalidades/valências/atividades.....	69
5.4.4.	Conclusão.....	70
5.5.	Análise de Dados Recolhidos.....	71
VI.	Aspetos conclusivos.....	75
VII.	O Day-after ou sugestões de melhoria.....	79
VIII.	Bibliografia.....	82
IX.	Anexos.....	85

Índice de Tabelas

Tabela 1 - Nº Associados em unidades; Ativo Líquido e Receitas Associativas em €	54
Tabela 2 - Nº Associados em unidades; Ativo Líquido e Receitas Associativas em €	61
Tabela 3 - Nº Associados em unidades; Ativo Líquido e Receitas Associativas em €	67

Índice de Figuras

Figura 1 – A crise como condicionante à manutenção/captação da massa associativa	76
--	----

Glossário de Siglas

ADM – Assistência na Doença aos Militares

ADSE – Assistência na Doença aos Servidores do Estado

AIM – Associação Internacional das Mutualidades (Association Internationale de la Mutualité)

ASMECL – Associação de Socorros Mútuos de Empregados no Comércio de Lisboa

CASES – Cooperativa António Sérgio para a Economia Social

CEP – CMAF - Conferência Europeia Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Associações e Fundações

CESE - Comité Económico e Social Europeu

CI - Casa da Imprensa - Associação Mutualista

CIRIEC – Centro Internacional de Pesquisa e Informação sobre Economia Pública, Social e Cooperativa

CNES – Conselho Nacional para a Economia Social

CSC - ASMECL – Clínica de São Cristóvão - Associação de Socorros Mútuos dos Empregados no Comércio de Lisboa

CSES – Conta Satélite da Economia Social

ETC – Emprego remunerado

MONAF – Montepio Nacional da Farmácia

RedeMut – Associação Portuguesa de Mutualidades

SAD-GNR – Guarda Nacional Republicana

SAD-PSP – Polícia de Segurança Pública

SAMS QUADROS – Sindicato Nacional dos Quadros e Técnicos Bancários

SNS - Serviço Nacional de Saúde

UMP – União das Mutualidades Portuguesas

VAB – Valor acrescentado bruto

I. Introdução

O Mutualismo, termo pouco familiar no vocabulário português, é praticado, essencialmente, pelas Mutualidades. Outrora, denominadas Associações de Socorros Mútuos, são conhecidas nos nossos dias como Associações Mutualistas. Estas, em paralelo com as Cooperativas, Associações e Fundações, concorrem para preencher o leque das três formas jurídicas que consubstanciam e alicerçam a Economia Social e que, de alguma forma, dão corpo no contexto histórico Europeu do Século XIX, à manifestação do princípio económico da reciprocidade.

Assim, pelo facto de existir um quase completo desconhecimento por parte da sociedade portuguesa do conceito de Mutualismo e das oportunidades que ele encerra, dado que o tema não é frequentemente alvo de notícia, de debates ou tema de tertúlias, é propósito e, julga-se oportuno, realizar uma análise e reflexão sobre a temática. Pretende-se que este trabalho possa contribuir, tornando próximo e desmistificando, não apenas o conceito, respetivas áreas de atuação, princípios e valores que lhe estão intrínsecos, mas, sobretudo, tornar visível a tipologia da oferta disponível evidenciando as principais vantagens e benefícios que os potenciais associados e beneficiários de uma mutualidade possam vir a usufruir num contexto de incerteza atual e futura.

No fundo, é nossa intenção identificar fatores que contribuam para aproximar as pessoas das mutualidades ou, de outra forma, permitir que as associações mutualistas apresentem argumentos suficientemente válidos, convincentes e apelativos no sentido de seduzir a sociedade.

Nos dias de hoje existe cerca de uma centena de mutualidades em Portugal que, embora nem todas ativas, funcionam de forma complementar, e em parceria, com os sistemas públicos de previdência, saúde e ação social. Esta análise recorre aos testemunhos e pontos de vista de representantes, ao nível da gestão, de uma amostra de três mutualidades que integram o tecido mutualista português, permitindo ilustrar e retirar as devidas ilações, acerca dos desafios que têm pela frente e do futuro papel das mutualidades em Portugal num contemporâneo cenário de crise que persiste em permanecer e em arrastar consigo barreiras e constrangimentos à adesão mutualista, condicionando e ameaçando a sustentabilidade das Associações Mutualistas e, dessa forma, colocando em causa a proteção social complementar solidária.

Por outro lado, consideramos interessante percorrer e entrosar no tempo os principais aspetos históricos do Mutualismo, perceber os desafios que as mutualidades enfrentam na atual conjuntura e, com esses ensinamentos e recolha de dados, contribuir para perspetivar, no futuro, o papel das Mutualidades em Portugal.

Procurando compilar uma perspetiva histórica com uma análise prospetiva do Mutualismo nacional, o trabalho é composto por uma componente teórica onde são explorados os conceitos de Reciprocidade, Economia Social e Mutualismo, e por uma componente pratica onde são apresentados os dados recolhidos junto das mutualidades estudadas.

II. Pertinência do Tema

2.1. Científica

Pela razão de nos encontrarmos na presença de uma Ciência (Economia) que é plural e controversa, e o facto de abordarmos um conceito onde, uma vez mais, não existe unanimidade quanto a uma definição universal e abrangente, logo, definitiva, o Mutualismo não deixa de permitir distintas abordagens ou ser encarado sob diferentes prismas.

Para além de dar a conhecer a importância das entidades de ajuda mútua ao longo dos tempos, do ponto de vista científico ou epistemológico, visa também este estudo contribuir para uma consistência ou esclarecimento do conceito de Mutualismo nas suas distintas abordagens, ao nível da sistematização do conhecimento, nomeadamente:

- Através do sentido etimológico da palavra;
- Pela resposta que outras áreas da ciência possam dar e contribuir;
- Na visão sociológica do tema em análise;
- Pela contribuição da ciência atuarial ao nível do controlo e gestão dos riscos.

Todavia, numa aproximação ao conceito de Mutualismo, poderemos ter por base um ponto de partida, entre outros, de acordo com Vasco Rosendo, como sendo um:

“Movimento de solidariedade e de previdência, livre, responsável e democrático que tem por objetivo proteger o homem na integridade do seu desenvolvimento, como ser humano e social ” (Rosendo, 1996, p. 29)

Por outro lado, esta reflexão terá sempre presente e como suporte a componente histórica e sociológica, os diferentes papéis das entidades de cariz mutualista, de entreajuda ou de apoio recíproco, principalmente, desde o início do século XIX aos dias de hoje. Tendo sido, originariamente, um movimento emanado da sociedade civil, verdadeiro pioneiro no apoio social, surgiu então, como embrião e precursor dos primeiros Sistemas Estatais de Previdência.

Ao longo das épocas, de acordo com a sua contextualização, e dado o surgimento da previdência pública nas primeiras décadas do século passado, assistiu-se entre as mutualidades a situações de declínio, outras de fusão. Algumas claudicavam ou desapareciam. Todavia, o movimento mutualista, no último quartel do século XX renasceu, tendo assumido um papel complementar aos sistemas de segurança social estatais entretanto criados, de forma faseada, no pós-guerra nos diferentes países da Europa.

Hoje, face à insuficiência ou incapacidade do Estado em garantir aos cidadãos prestações dignas, ajustadas a responder às atuais e futuras eventualidades, as mutualidades podem, de forma irreversível e categórica, porque próximas das populações e seus problemas, voltar a ter um desígnio fundamental e tangível ao nível da satisfação das necessidades de proteção social que outrora assumiram, e lhes foi confiado e reconhecido pela camada da população mais vulnerável ou desfavorecida, nomeadamente, aquela que é oriunda das classes laboriosas.

2.2. Social

O facto de estarmos a passar por momentos particularmente difíceis, concretizados na atual crise económica, social e financeira mas, principalmente de valores, esta reflexão concorre para salientar a necessidade urgente de um despertar junto da sociedade portuguesa, no sentido de desenvolver padrões comportamentais que a levem, não apenas em conjunto, mas também de forma individual, a preocupar-se com os seus níveis de poupança e proteção futura (previdência, saúde e ação social), designadamente, subscrevendo, per si, modalidades de poupança e de proteção ao nível da complementaridade dos sistemas de previdência e de saúde estatais.

É, também, propósito desta análise, fomentar uma melhor identificação e familiaridade conceptual do tema e, com isso, conduzir à promoção da Economia Social e do seu contributo solidário, particularmente, da vertente mutualista e à sua adesão futura de forma espontânea mas, sobretudo, voluntária, responsável e conscientemente solidária, num exercício de reciprocidade efetivamente assumida por parte de todos aqueles que aderem a este sistema complementar de proteção social.

Face ao atual panorama, os cidadãos necessitam de ter consciência e conhecimento concreto que existem mutualidades e, com elas, soluções solidárias com que podem contar, articulando e complementando as diferentes prestações oriundas da ação do Estado no campo da Proteção Social, particularmente quando, quotidianamente se tem vindo a assistir ao desacelerar da proteção social estatal. Verifica-se que, habitualmente, o Estado está perto das estatísticas e dos números, mas infelizmente, longe das pessoas e dos seus problemas (Félix, B. 2001 cit. in Pessanha, 2005).

Por outro lado, parece existir uma clara necessidade de fazer desencadear nas mutualidades e no próprio movimento mutualista um exercício de sedução abraçando a sociedade portuguesa no sentido de dar a conhecer a sua renovada importância e o seu papel atuante, direcionado e solidário face às novas eventualidades dos tempos modernos, apostando numa relação biunívoca de proximidade e de envolvimento aprofundado e esclarecido.

A simples explicação do conceito e os benefícios inerentes parecem não ser condições suficientes, nos dias de hoje, conducentes à sua adesão, particularmente se não estiver reunido um conjunto de condições mais apelativo quer a montante, quer a jusante.

A quase nula identificação com o conceito, por parte da generalidade dos portugueses, aliada à usual débil visibilidade do Mutualismo, leva à sua deficiente notoriedade que, assim sendo, irá traduzir-se numa adesão consciente residual e, na prática, conduzirá a um Mutualismo solidário com consequências pouco consistentes ao nível da proteção social complementar individual e coletiva.

Uma eficiente divulgação e promoção das mutualidades, aliada a uma estratégia de comunicação adequada, iriam permitir que os elementos constituintes da sociedade pudessem decidir e assumir, eles mesmos, o papel de “arquitetos” do seu próprio “Edifício de Proteção Complementar”, escolhendo as modalidades mutualistas disponíveis e, ao longo da vida, adaptá-las de acordo com os seus interesses ou preocupações, motivações e objetivos futuros.

Faz, do nosso ponto de vista, todo o sentido perceber, porventura em estudo ulterior, qual a razão ou razões que levam um cidadão comum, face à atual situação de limitação do Estado Providência, não procurar, deliberadamente, uma forma livre, independente e criteriosa de se proteger no futuro.

Será que esse alheamento advirá do desconhecimento? Da falta de confiança nas Instituições? Da indisponibilidade financeira para aderir ou subscrever modalidades complementares de previdência ou saúde? De prevalecer o pensamento retrógrado de que, no futuro, o Estado tudo irá, ainda, garantir? Ou, pura e simplesmente, uma opção, vivendo o dia-a-dia, não sendo de todo a proteção social, a manutenção do bem-estar e a qualidade de vida uma preocupação no porvir?

Este conjunto de inquietações, considerandos e vicissitudes conduz-nos, com naturalidade, à questão nuclear que se fundamenta em identificar qual será o papel das mutualidades em Portugal no atual cenário de crise, e que, de forma implícita, nos conduzirá à questão de partida: “Estarão as Mutualidades preparadas para os desafios contemporâneos?”.

2.3. Política

É visível e notório que o Estado tem vindo a demitir-se, gradualmente ou, por vezes, de forma mais abrupta, das suas responsabilidades ao nível da Proteção Social, seja da Previdência ou da saúde. Assiste-se a um completo desmoronar do Estado Providência, com respostas manifestamente insuficientes, sem que, com isso, se admitam taxativamente caminhos solidários, no sentido de levar os cidadãos a congeminar soluções que, futuramente, os ponha a coberto das atuais e das novas eventualidades ou flagelos sociais, designadamente, daquelas que hoje são mais prementes, como sejam, por exemplo, o desemprego, a dependência e a maior longevidade de acordo com os animadores índices de uma esperança média de vida cada vez, felizmente, mais alargada.

A validação desta reflexão tem, também, por objetivo levar a que as entidades envolvidas possam, de forma assertiva, caso desejem, recolher alguns contributos, no sentido de garantir o apoio a novos projetos.

Carece também, naturalmente, de uma abertura, recetividade e especialmente reconhecimento ativo, por parte das entidades governamentais e de supervisão e, ainda, por parte dos parceiros sociais.

Reconhece-se a necessidade premente da atualização de conhecimentos dos principais atores das entidades mutualistas, iniciando-se pela sensibilização da classe dirigente para uma maior abertura à inovação para os aspetos de cariz social, até à pro-atividade na gestão da comunicação, passando pela formação e motivação dos seus quadros diretivos e demais colaboradores. A capacitação dos atores envolvidos poderá constituir um primeiro passo para as mutualidades se guindarem a patamares mais elevados ao nível da qualidade do serviço disponibilizado e, paralelamente, proporcionar uma oferta social adequada às reais necessidades da sociedade portuguesa.

As Mutualidades poderiam e deveriam, por outro lado, ser alvo de discriminação positiva no que diz respeito à incidência fiscal, quer a montante, quer a jusante no que diz respeito à subscrição de

modalidades de previdência complementar, ou seja, neste momento o tratamento é semelhante ao que é proporcionado às entidades que disponibilizam produtos sucedâneos oriundos das empresas seguradoras ligadas ao mercado, logo, com fins claramente lucrativos.

2.4. Pessoal

É com enorme satisfação e prazer que nos obrigamos a retomar um tema que nos é próximo, atual e de significativa importância num futuro que se deseja conscientemente mais solidário, participativo e inclusivo.

A ligação profissional a um dos bastiões da Economia Social, e do Mutualismo em particular, fará com que esta reflexão implique, necessariamente, um cunho pessoal alicerçado na experiência de mais de duas décadas. Advém, desde que foi necessário iniciar, com os primeiros passos, o aprofundamento dos conceitos e conhecer a envolvente mutualista, especialmente, as suas formas de organização nacional e internacional, conhecer a oferta ao nível das modalidades e correspondente quadro normativo legal.

De forma análoga, o estar no terreno, percorrendo os quatro cantos do país e a possibilidade de contribuir para a promoção do conceito, a apresentação das diferentes modalidades mutualistas e das vantagens e benefícios que os potenciais associados pudessem usufruir moldaram, sem dúvida, a conduta do autor, tendo contribuído para usufruir de ocasiões inesquecíveis do ponto de vista do relacionamento humano e solidário.

Paralelamente, o facto de o autor ter tido o privilégio de coordenar uma Secção de Formação para a Força de Vendas, inserida num Departamento de Promoção Mutualista, de onde se destaca o levantamento de necessidades, a elaboração de conteúdos programáticos, o disponibilizar de conteúdos formativos em sala e “on job”, a contribuição para o desenvolvimento de módulos formativos a colaboradores da Instituição foram, sem dúvida, desafios gratificantes e de crescimento pessoal e profissional.

Enriquecedor para o autor deste trabalho, foi, igualmente, a possibilidade de assistir a Seminários e Conferências no âmbito da Economia Social, Encontros e Congressos Mutualistas e, mais recentemente, o envolvimento no terreno em projetos ligados à Responsabilidade Social e de Dinamização Associativa – Iniciativas para Associados. Todo este elencar de experiências vivenciadas é forte razão para a dedicação, envolvimento e aprofundamento desta temática.

Outro aspeto, não menos relevante, será certamente a consciência de realização pessoal e bem-estar do ponto de vista humano ao idealizar uma possibilidade de podermos contribuir, com esta análise, para desbravar e apontar caminhos, abrindo horizontes de esperança e de certeza a quem desconhece a realidade mutualista.

Quando se vislumbra um tesouro - o Ideal Mutualista – em que se acredita, concretizado num alargado e virtuoso conjunto de princípios e valores humanistas, infelizmente tão arredado do nosso quotidiano,

há, não apenas, que solidariamente partilhá-lo com os demais, como também, concorrer para potenciar a sua promoção e divulgação.

III. Metodologia de Investigação

3.1. Objetivos

Este estudo é uma abordagem exploratória que, além de revisitar conceitos, pretende contribuir para um melhor conhecimento da realidade das mutualidades portuguesas e os desafios que têm de enfrentar no sentido de garantir, na atualidade, a sua sustentabilidade.

Desejamos, igualmente, identificar não apenas os principais problemas e constrangimentos do quotidiano das mutualidades mas, também, as oportunidades que a incerteza do momento encerra.

Estas preocupações prendem-se, não só, com aquelas entidades que atuam no âmbito da previdência ou da saúde, mas igualmente aquelas cuja ação compreende ambas as vertentes, e que denominámos de mistas.

Além de procurarmos confirmar se as preocupações para qualquer tipo de mutualidade são as mesmas, é nossa intenção conhecer, de igual modo, “Se as mutualidades estão preparadas para os desafios contemporâneos”, num cenário de crise persistente que teima em prevalecer.

Definimos o seguinte objetivo geral para este estudo:

- Contribuir, de forma prospetiva, para identificar numa conjuntura marcada por uma profunda crise de valores, qual no futuro, o papel das mutualidades portuguesas e, paralelamente, reconhecer os seus principais desafios, constrangimentos e oportunidades.

No fundo, analisar se o contributo e modelo das Associações Mutualistas ainda são atuais e dão resposta ajustada face aos desafios contemporâneos neste deambular do Século XXI.

E, como objetivos específicos:

- Aprofundar e clarificar as diferentes noções que derivam para os principais conceitos que radicam na esfera da Economia Social e que estão intrínsecos ao Mutualismo;
- Identificar e caracterizar as três mutualidades eleitas para estudo: qual o tipo de oferta disponível e qual a população alvo das suas modalidades;
- Determinar quais os pontos fortes e fracos, as oportunidades e ameaças, que as três mutualidades assumem no desenvolvimento da sua atividade (análise SWOT);
- Identificar junto dos dirigentes das três mutualidades, contributos inovadores de forma a existir uma adesão consciente às Mutualidades;
- Analisar no atual contexto de crise qual o papel futuro das mutualidades portuguesas no âmbito da Previdência e da Saúde.

É de sublinhar que este estudo por se restringir à análise de três entidades, não tem, naturalmente, o objetivo de tornar generalista e universal as conclusões encontradas para todo o tecido mutualista

nacional, nomeadamente, por não poder ser entendido como estatisticamente representativo. Todavia, procurou-se abordar as tipologias de mutualidades existentes no nosso país, designadamente, as de saúde, as de previdência e as mistas, permitindo-nos identificar e ir ao encontro das preocupações tidas como específicas e dos desafios que lhes estão submetidos. Vai, assim, no sentido do pretendido, dado que se podem considerar relevantes e significativas face a cada tipologia.

3.2. Métodos de pesquisa

Para desenvolvermos o nosso trabalho e concretizarmos os objetivos, dividimos a nossa abordagem em três partes.

A primeira parte assenta numa pesquisa e recolha de informação que dê suporte no aspeto conceptual e histórico, uma vez que o assumir de um quadro teórico essencial e acessório, permite a base adequada ao desenvolvimento da reflexão.

Desta forma, para dar corpo e consistência à nossa abordagem em termos teóricos, optámos por ir ao encontro de autores, pensadores e investigadores que, nas suas diferentes análises, pudessem contribuir para aprofundar o conceito de reciprocidade atendendo à sua importância para se entender a dinâmica e a especificidade das organizações da Economia Social e, em particular, das mutualidades.

O conceito de Mutualismo integra, igualmente, o quadro teórico essencial, tendo em conta diferentes contribuições que permitam um melhor aprofundamento e sistematização do mesmo.

É dado especial relevo à consolidação de conceitos e às diferentes abordagens de três autores de referência (Vasco Rosendo, Karl Polanyi e Marcel Mauss), tratando temas tão ricos, vastos e interligados como a Reciprocidade, Economia Social e Mutualismo.

No quadro teórico acessório, contemplar-se-á os princípios de referência da Economia Social, ainda que estes possam ser adequados ou situados historicamente, e estar inerentes ao próprio conceito.

Em forma de enquadramento e contextualização, e não necessariamente em último lugar, é, também, do nosso ponto de vista obrigatório, um revisitar pelas fontes históricas da Economia Social e pelas correntes de pensamento económico e filosófico dos séculos XVIII e XIX que, no seu encruzilhar, influenciaram de forma decisiva a emergência desta forma de economia emanada da sociedade civil.

Numa segunda parte deste estudo, realizámos trabalho de campo junto de três mutualidades para permitir compreender e validar no terreno aspetos operacionais, designadamente, conhecer desafios, aproveitar oportunidades e como manter a sustentabilidade das organizações. Para isso, contámos com a disponibilidade e colaboração de três dirigentes mutualistas de outras tantas mutualidades.

Pela dimensão distinta, valências diferenciadas mas com preocupações semelhantes – a prestação e manutenção de serviços de saúde de qualidade e a preços mutualistas, ou modalidades de previdência

ajustadas às necessidades dos seus utentes, - garantindo de igual modo, a sua sustentabilidade. Eis, as três mutualidades, alvo de incidência do estudo:

1. Clínica de São Cristóvão-Associação de Socorros Mútuos dos Empregados no Comércio de Lisboa (CSC-ASMECL);
2. Casa da Imprensa - Associação Mutualista (CI);
3. Montepio Nacional da Farmácia (MONAF).

A primeira desenvolve a sua atividade na área da Saúde; a segunda nos âmbitos da Previdência, da Saúde e da Ação Social; a última, exclusivamente, na área da Previdência Social Complementar.

Percorremos os seguintes passos:

1. Seleção de três mutualidades que servissem o propósito do nosso estudo: diversificadas no âmbito de ação, de dimensão diferenciada, e cujo denominador comum fosse o facto de, nas suas origens, protegessem uma classe socioprofissional;
2. Identificação preliminar e aprofundamento de dados disponíveis através da respetiva página web de cada entidade;
3. Solicitação de breve reunião com responsáveis, aproveitando para conhecer localmente a sua realidade e o seu quotidiano através de visitas às instalações;
4. Identificação da forma como têm sido geridas nos últimos anos, através da análise dos seus Relatórios e Contas num determinado período;
5. Análise documental das três mutualidades: Relatórios e Contas entre 2000-2015, Estatutos e outras publicações fornecidas pelas entidades;
6. Realização de entrevistas presenciais exploratórias, com questões abertas, aplicadas aos três entrevistados;
7. Aplicação de um questionário com questões fechadas suportadas por um guião previamente elaborado, testado e validado.

Antecipadamente, houve a preocupação de realizar dois testes prévios deste conjunto de suportes junto de responsáveis de duas mutualidades, não integradas neste estudo, no sentido de perceber se todas as questões colocadas eram claras, compreensíveis e iam ao encontro do estudo pretendido. Verificou-se que esta nossa preocupação tinha razão de ser, porquanto, ter havido necessidade de introduzir algumas alterações, quer ao nível das questões colocadas durante a entrevista, quer ao próprio questionário, por forma a torná-las perceptíveis e adequadas ao estudo a realizar.

Um dos principais critérios de escolha das mutualidades residiu no facto de estar patente, na origem de qualquer uma destas, a preocupação de proteger elementos de uma determinada classe socioprofissional. Ou seja, são oriundas de uma associação de classe, designadamente, os empregados no comércio de Lisboa (CSC-ASMECL), os jornalistas (Casa da Imprensa) e os farmacêuticos (MONAF). Outro critério de escolha foi a diversidade porquanto englobámos no mesmo

estudo, uma mutualidade de saúde, outra de previdência, e uma terceira, que atua nos dois âmbitos. Desta forma, conseguimos ter uma perceção da realidade das mutualidades a atuar em Portugal.

A terceira e última parte da nossa abordagem consistiu na análise, tratamento e interpretação dos dados, tendo em conta os aspetos conclusivos. Para além dos elementos oficiais e públicos disponibilizados, tivemos em atenção a informação recolhida em termos exploratórios e as respostas obtidas através dos questionários.

O estudo foi desenvolvido com dois propósitos de análise: retrospectiva e prospetiva.

A análise retrospectiva visou conhecer a forma como a gestão tinha vindo a ser desenvolvida, através da apreciação dum período suficientemente alargado, subdividido em períodos equidistantes (2000/2005/2010/2015), examinando, desta forma, a evolução das seguintes rúbricas: evolução do número de associados; evolução do ativo líquido; evolução das receitas associativas.

Pretendeu-se, igualmente, perceber se houve introdução de novas modalidades, valências, atividades ou outro facto relevante ao longo do período em estudo que pudesse interferir com a análise dos resultados finais. Visou, de igual forma, conhecer a dinâmica implementada nos últimos anos.

A análise prospetiva teve por finalidade conhecer o ponto de vista de quem conduz os destinos destas instituições, evidenciando os desafios e preocupações atuais, tendo em conta as ameaças, oportunidades, forças, fraquezas e, da mesma forma, como perspetivam o futuro das mutualidades em geral e, da sua, de forma particular.

Temos três rúbricas em análise: valor do ativo, número de associados e valor das receitas associativas; optámos por esta última rúbrica no sentido de hierarquizar as mutualidades em termos de grandeza, já que qualquer das rúbricas poderia ser eleita. Todavia, temos clara noção que as três entidades constituem, realidades distintas, não sendo comparáveis.

Por fim, importa fazermos referência que, para a realização desta análise confrontámo-nos com alguns obstáculos, todos diretamente ligados a problemas de investigação. As principais dificuldades com que nos deparámos prendem-se com a dispersão geográfica do tecido mutualista nacional. Houve a tentativa de investigar uma mutualidade, de menor dimensão, de cariz concelhio mas, infelizmente, não nos foi possível aprofundar e conhecer a razão de alguns aspetos que considerávamos pertinentes. Foi, notório, algum desconforto no questionar e no disponibilizar de dados que eram públicos e que estavam acessíveis a qualquer cidadão.

Por outro lado, foi-nos expressamente solicitado que ficasse salvaguardado, que a contribuição prestada pelo responsável de uma das mutualidades inquiridas tivesse sido feito a título meramente individual e pessoal, não refletindo assim, nenhuma posição oficial e/ou institucional do MONAF.

IV. Enquadramento Teórico

4.1. Princípio da Reciprocidade

4.1.1. O contributo de Vasco Rosendo – O Mutualista Visionário

Na sua vasta obra, de onde se destaca o emblemático e aprofundado estudo “O Mutualismo em Portugal - Dois Séculos de História e suas Origens”, Vasco Rosendo (Rosendo, 1996, p. 13) consegue apresentar-nos, de forma simples mas apaixonada, uma visão dicotómica do problema, colocando frente a frente o alicerce do Estado Providência com o do Mutualismo Livre, numa época em que se coloca em causa a manutenção do conjunto de benefícios que o Estado Providência tinha vindo a garantir, ou seja, que os sistemas de Segurança Social de inscrição obrigatória institucionalizaram, afirmando que o Mutualismo na sua vertente associativista livre perfila-se, desde já, como alternativa das mais credíveis a um, já, ao tempo, previsível colapso daqueles sistemas de segurança social pública.

Na sequência do que hoje assistimos, diremos que o historiador pautou a sua investigação por uma abordagem histórica arrebatadora, mas simultaneamente visionária e prospetiva, conseguindo antecipar cenários algumas dezenas de anos antes, daquilo que é hoje uma realidade insofismável.

Evoca, citando Teresa de Sousa num artigo inserido no jornal “Público” datado de 14/11/1995, todo um conjunto de inquietações muito atual, designadamente, no que toca:

[...] à globalização da economia, à ditadura dos mercados financeiros, a curtíssima margem de manobra, condenados, seja qual for a sua cor política, a manter défices controlados e a reduzir os orçamentos da Segurança Social, são realidades cada vez mais incontornáveis [...]” (Sousa, 1995 cit. In Rosendo, 1996, p. 15).

Na mesma sequência, preocupa-se,

Quando as sociedades que a integram deixam de ser conjuntos homogéneos, passando a incluir massas de imigrantes que vêm de outros continentes, professam crenças distintas, falam outras línguas, e têm outras tradições (Sousa, 1995 cit. In Rosendo, 1996, p. 15).

O conceito de reciprocidade para Vasco Rosendo, podemos afirmar, alinha e está presente nas diferentes formas de entreatajuda que encontramos ao longo dos tempos e lugares que as distintas instituições foram desenvolvendo e aperfeiçoando ao longo dos séculos.

Sustenta o historiador, nesta sua abordagem, que:

A necessidade de associação corresponde, pois a uma tendência natural do homem – ou ele não fosse o animal social por excelência – que se manifestou, praticamente, desde o seu aparecimento o que nos permite relegar para aspetos ligados à ciência paleontológica, onde encontramos os primeiros grupos de homens vivendo em sociedade, em tribos em tudo semelhantes às dos mamíferos mais avançados (Rosendo, 1996, p. 37)

De acordo com este autor, foi “precisa uma evolução extremamente lenta e longa para conduzir estes grupos à organização por gens e clans” (Rosendo, 1996, p. 37), o que lhe vai permitir afirmar que as originais revelações de solidariedade, de entreatajuda ou reciprocidade entre os seus membros emergiram, de forma natural, com o próprio processo de hominização.

Nestas sociedades tribais, a própria organização coletiva para escolha do terreno, para agilizar o ataque, a sincronização dos movimentos estratégicos, preparado ou improvisado e, no final, a repartição da caça, é um processo revelador de modelo coletivista onde triunfa a solidariedade e a reciprocidade de comportamento entre os membros da tribo. Maurice Gaudelier relata acerca de uma sociedade de caçadores-recolectores, os Boximanes Kung do Deserto do Kalahari:

Praticando desde sempre a partilha e a dádiva recíproca da caça, esta tribo caça os animais grandes em grupo [...]. A partilha que nas suas primeiras fases parece imposta pelas relações de produção e de parentesco torna-se a pouco, e pouco, dádiva pura e simples entre pessoas presentes. Através destas partilhas e destas dádivas exprimem-se as obrigações recíprocas entre sexos, entre as gerações, entre os membros produtivos e improdutivos da sociedade. (Guadelier cit. In Rosendo, 1996, p. 38)

Rosendo defende, que processos semelhantes ocorreram entre “esquimós” na Gronelândia e da Ásia Árctica no hemisfério Norte e entre os “papas”, “figieus” e outras *tribus* do interior dos Himalaias, da Austrália e da Amazónia, em que a reciprocidade constitui o alicerce fundamental da sua organização social, e onde a regra principal destas tribos é “cada um por todos” (Rosendo, 1996, p. 38).

Avançando um pouco mais no tempo, nesta sua análise, Vasco Rosendo argumenta que, em termos de organização formal, a história da entreatajuda e da reciprocidade entre os homens remonta às civilizações da Antiguidade Clássica, designadamente, Grécia, Roma e Egito que muito contribuíram para conhecermos as origens ancestrais, dado que, pela sua relevância e influência alteraram o percurso da humanidade, dando-nos a conhecer as primeiras formas organizadas e precursoras de auxílio mútuo alicerçado na reciprocidade comportamental (Rosendo, 1996, pp. 47,51,64).

Ao tomarem parte, pela primeira vez, no governo ao nível de Estado, a sociedade grega teve o ensejo de conviver com o primeiro regime democrático formal ou institucional, de onde se destaca a “Polis” – a cidade-estado da Grécia ou ainda a denominada “autarkeia”, expressão de onde é proveniente a conhecida autarquia (Rosendo, 1990, p. 5).

Nesse sentido, o historiador aponta que foi partindo deste quadro de referência, que o povo helénico incrementou as suas organizações onde assenta o princípio da reciprocidade, aplicando outros de forma paralela, e tão igualmente relevantes como os da igualdade perante a lei, a liberdade individual e a fraternidade (Rosendo, 1990).

Por outra via, a humanidade também recebeu como extraordinário legado romano as “Collegia”, que foram assumidamente associações de ajuda recíproca, destacando-se no século VIII a.C. sob a regência de Numa Pompílio as primeiras oito corporações de artistas, as denominadas “Collegia

Fabrorum aut Apificorum” que reuniam pessoas da mesma profissão, de onde se destacam músicos, ourives, carpinteiros, tintureiros, tanoeiros, ferreiros e oleiro que, de acordo com este autor, teriam sido inspiradas nas corporações egípcias (Rosendo, 1990, p. 5).

Estas instituições do tipo corporativo eram associações onde os associados se ligavam por toda a vida, em busca de apoio, segurança e proteção nas vicissitudes ou riscos a que o ser humano estaria sujeito ao longo da sua existência, e cujas inquietações à época, tal como hoje, já se faziam sentir, de onde destacamos as preocupações como o acudir na doença, o apoio na invalidez, o amparo na viuvez ou mesmo no momento preocupante do funeral. Para garantir o auxílio, dispunham de “reservas pecuniárias «arcam cummunem» e bens dotais «dotalia funda» provenientes de subsídios particulares e do Estado, e, ainda, de heranças dos associados «abintestato»” (Rosendo, 1990, p. 5).

De salientar que as “Collegia” de cariz profissional eram criadas e desenvolvidas por iniciativa das próprias classes, hoje, denominada sociedade civil, ou mesmo pelo próprio Estado, quando de trabalhos públicos se tratava, ou ainda, pelas Cúrias e Municípios (Rosendo, 1990, p. 6).

Mais tarde, verifica-se que, ao longo da Idade Média, na Europa, a caridade cristã que residia nos mosteiros e conventos, foi o único tipo de solidariedade assegurada. Todavia, este assistencialismo cristão começou, aos poucos, a ser substituído, ainda que, de forma lenta, por organizações de entreajuda com o intuito de previdência, onde o princípio da reciprocidade estava presente através da quotização de todos, com o objetivo de se criarem fundos destinados a cobrir determinadas eventualidades ou riscos sociais, ou com o objetivo de melhorar a sua situação profissional.

Nesta fase histórica da entreajuda, não se verificavam discriminações entre patrões e operários e as “fraternidades, caridades, irmandades, confrarias, comunidades, corporações de artes e ofícios, colégios, jurandes, guildas, hansas e companhias, são associações em que, indiferentemente, se encontra gente das mais variadas categorias sociais” (Rosendo, 1990, p. 6).

As “guildas” que eram organizações de entreajuda com origem anterior ao século X na região da Escandinávia viriam a proliferar por todo o norte da Europa por influência dos povos germânicos que, mais tarde, também contribuíram para a sua cristianização. Eram associações cujo objetivo visava, através da entreajuda, a proteção dos interesses espirituais e materiais das pessoas envolvidas, nomeadamente, artífices ou mercadores, desenvolvendo já formas evoluídas de previdência (Rosendo, 1990, p. 6). Estas, à medida que vão evoluindo, laicizam-se e assumem definitivamente a defesa dos interesses profissionais, destinadas, no seu caso, a garantir o monopólio dos mercados locais.

De acordo ainda com o mesmo autor “quando o seu âmbito se alargou a mercados exteriores, assumiram a designação de hansas, que se impuseram pelo seu expansionismo, considerados verdadeiros mercados comuns da época” (Rosendo, 1990, p. 6).

As confrarias existentes na Idade Média que, inicialmente eram tidas como associações canónicas, surgiram no final deste período ligadas às corporações de artes e ofícios, observando já objetivos de ordem político e social, ainda que fomentassem o culto cristão.

As corporações, assumindo estatutos próprios, tinham por finalidade uma dupla função ao nível da reciprocidade; uma, que garantia o aspeto profissional, outra, visava a proteção de cariz previdencial, sendo quase alicerçadas numa confraria que as sujeitava às normas cristãs.

No que diz respeito ao nosso país, e na mesma senda, destacam-se as Misericórdias, organizações de entreajuda genuinamente de raiz portuguesa, cuja fundação remonta a 1498 por iniciativa da Rainha D. Leonor.

A entreajuda, a solidariedade, a reciprocidade e mesmo aspetos ligados à previdência assumiram, no que diz respeito à prevenção do risco no tempo de D. Diniz, sobretudo no âmbito marítimo, um plano ímpar. Estamos a referir-nos às Bolsas Marítimas onde os mercadores portugueses “faziam uma postura entre si” destinada a cobrir eventuais danos ou prejuízos dos navios naufragados ou saqueados no mar (Rosendo, 1990, p. 7).

Posteriormente, as Bolsas Marítimas foram transformadas no tempo de D. Fernando em autênticas companhias de seguros; todavia, assegurando o cunho de seguro marítimo mútuo e assumindo o nome de Companhia das Naus (Rosendo, 1990, p. 7).

Nesta sequência, e no âmbito de reciprocidade e previdência nos mares, surgiram os denominados Compromissos Marítimos no deambular do século XIV, cuja preocupação ultrapassava a componente seguradora, destinando-se a levar “socorro e amparo aos confrades ou às famílias dos que a morte arrebatou nas incruentas lutas do mar” (Rosendo, 1990, p. 7).

O princípio da reciprocidade ou da entreajuda também assumiu papel preponderante junto dos agricultores em dificuldade, nomeadamente em ano de crise agrícola, e que se consubstanciava nos denominados Celeiros Comuns que surgiram em Évora e em Beja a partir do ano de 1576, sustentando a designação de seguro mútuo mas que, no fundo, mais não eram que instituições de crédito agrícola.

Rosendo defende, todavia, que o conceito de reciprocidade que é inerente ao Mutualismo, à vida e ao relacionamento humano, também se posiciona lado a lado com a sociabilidade, interdependência ou simplesmente solidariedade e que “terá acontecido, espontânea e instintivamente desde os primeiros agrupamentos humanos”, (Rosendo, 1996, p. 30), como anteriormente referido.

No entanto, sabe-se que durante o século XIX, por via da Revolução Industrial, os Estados tiveram de enfrentar, quase como que uma inevitabilidade, um conjunto de vicissitudes face às carências generalizadas de toda a ordem que as classes mais desfavorecidas vinham sofrendo.

Segundo Rosendo,

“[...]desde que a classe média começou a emergir como sector mais representativo da sociedade, o ideal mutualista se havia afirmado como resposta à necessidade cada vez mais premente dos indivíduos se protegerem das contingências do destino [...] (Rosendo, 1996, p. 14).

Numa época em que os Estados pouco ou nada garantiam em termos de proteção social, o papel do assistencialismo era deixado, em especial às instâncias religiosas, uma prática de benemerência que pouco tinha a ver com os princípios da previdência social.

Surgiram, pela própria iniciativa dos interessados, particularmente, no seio daquela classe e depois de adotada também pelo proletariado, as primeiras associações mutualistas livres (Rosendo, 1996, p. 14).

De registar, de acordo ainda com Rosendo, "[...]que o próprio movimento sindicalista recebeu decisivo contributo para a sua implementação, nas associações mutualistas que lhe deram guarida" (Rosendo, 1996, p. 14). O historiador defende que a origem do Mutualismo mais profunda deve ser encontrada, ainda assim, no simples sentimento de solidariedade, suportado pela entreajuda que o ser humano demonstrou, desde sempre, praticar.

Esse sentimento de solidariedade, segundo o autor, desenvolveu-se alicerçando-se através das mais diversas instituições, desde as "fratrias" e "hetairias" gregas até às "confrarias" cristãs, não esquecendo as "guildas" atrás referenciadas, "corporações de mesteres", "montes de piedade" e outras mais, culminando nas "friendly societies" inglesas, aquelas que mais se aproximavam das associações de socorros mútuos que ainda hoje existem e conhecemos.

Estas últimas, as "friendly societies", nascidas em terras de Sua Majestade nos finais do século XVIII foram consideradas as precursoras do associativismo mutualista moderno, tendo em consideração que já previam uma alargada cobertura de riscos sociais como a doença, invalidez, velhice, viuvez e orfandade.

4.1.2. A abordagem de Karl Polanyi

Karl Polanyi, nascido em 1886, ficou conhecido pela contestação ao pensamento económico tradicional, onde a sua emblemática obra, hoje considerada um clássico, não foi, à época, reveladora de grande impacto. Todavia, dada a sua relevância, a situação inverteu-se de forma decisiva nas últimas décadas do século XX face à flagrante atualidade do seu pensamento nos dias de hoje, considerado plural e substantivado, uma vez que, defende na sua análise, a economia como um processo alargado em contexto, logo, historicamente situado.

Historiador económico e antropólogo de origem húngara mas com incursões na antropologia económica e na ciência política, Polanyi releva, na sua obra maior, datada de 1944 - "A Grande Transformação - As Origens Políticas e Económicas da Nossa Época" – os quatro princípios económicos que, na sua opinião, assenta a complexidade da economia real.

Referimo-nos ao Princípio do Mercado, Princípio da Domesticidade, Princípio da Redistribuição e Princípio da Reciprocidade. O estudo contextualizado destas quatro lógicas poderá dar resposta de forma a podermos compreender os diferentes cenários que a história económica e social nos apresenta, nomeadamente desde a Idade Média à Modernidade (Polanyi, 2000).

Todavia, Polanyi dá relevo ao facto de emergir, segundo ele, uma forte ligação entre a economia e as relações sociais, ao mesmo tempo que enfatiza uma constância comportamental ao nível social e relacional. Nota-se, assim, uma tendência para a socialização que é tangível e está presente ao longo dos diferentes períodos da história.

Este autor é contrário a que se tenha relegado e delimitado a chamada economia primitiva à época pré-histórica mas, ao invés, defensor de se ligar a história económica à antropologia social no sentido de permitir uma abordagem e visão pluralista dos diferentes quadrantes da história (Polanyi, 2000).

Nesse sentido, aponta Max Weber como tendo sido um dos pioneiros a contestar a abordagem histórica em termos redutores e, dessa forma, advoga e defende o ponto de vista daquele historiador, indo ao ponto de afirmar que:

Este foi o primeiro entre os historiadores da economia moderna a protestar contra o fato de se deixar de lado as economias primitivas como irrelevantes para a questão das motivações e mecanismos das sociedades civilizadas. O trabalho subsequente da antropologia social comprovou que ele estava inteiramente certo e qualquer conclusão pode ser destacada, com mais clareza que as outras, no estudo recente das sociedades primitivas, é justamente a não modificação do homem como ser social (Polanyi, 2000, p. 65).

Polanyi defende como importante a análise da correspondência entre a economia e o relacionamento social numa determinada comunidade assegurando que:

A economia do homem, como regra, está submersa nas suas relações sociais. Ele não age desta forma para salvaguardar o seu interesse individual na posse de bens materiais; ele age assim para salvaguardar a sua situação social, suas exigências sociais, seu património social. Ele valoriza os bens materiais na medida em que eles servem os seus propósitos (Polanyi, 2000, p. 65).

Na sequência desses estudos, Polanyi verifica que a infração a essa conduta levá-los-ia ao afastamento da sua comunidade resvalando para uma situação marginal. Por outro lado, o facto de permanecerem dentro do código estabelecido servirá melhor os seus interesses individuais do dar e receber, “já que a longo prazo a totalidade das obrigações sociais são recíprocas” (idem, p. 66).

Da mesma forma, o autor verifica que os elementos dessa comunidade estão ligados por obrigações mútuas o que explica a “ausência da noção de lucro e, até mesmo, de riqueza” (idem, p. 66), salvo os objetivos que ultrapassam o prestígio ou a auréola social. Constatando-se nestas comunidades uma ausência da motivação pelo lucro ou aspirações de cariz económico, é lícito questionar-se a forma de como é organizada a produção e distribuição.

O antropólogo húngaro, apesar de reconhecer a existência da economia de mercado, assume que esta não é a única realidade concreta e influente em termos de princípios económicos, defendendo outras três lógicas ou princípios atrás referenciados, que existiram, acompanharam o homem ao longo dos tempos e ainda hoje perduram, segundo Roque Amaro (2013) que, suportando a grelha de Karl Polanyi contribuíram para a riqueza da sua abordagem.

Polanyi apoiou-se em estudos e trabalhos antes realizados por Malinowski e Thurnwald sobre as sociedades tribais ou primitivas, incidindo na descrição de parentesco das Ilhas Trobriand e do sistema de comércio ou circuito Kula, onde a organização económica seria essencialmente desenvolvida através de um conjunto de atividades ligadas aos princípios da reciprocidade e redistribuição de recursos.

Ao analisar o sistema de trocas que está patente naquele circuito, identificou as estruturas institucionais que estavam subjacentes à vida e à economia primitiva. Verifica que a ideia do “Homo Economicus” é ilusória dado que esta comunidade utilizava a forma de dádivas para realizar a transferência de bens, sustentando a existência de um sistema de comércio, ajustado sem a existência de mercados ou dinheiro, tendo por alicerce a bondade e não a cobiça individual.

Malinowski na sua obra “Crime and Custom in Savage Society” demonstra que um dos incentivos habituais do trabalho não são o ganho mas a reciprocidade:

A maioria, senão todos os atos económicos pertencem a alguma cadeia de presentes e contra presentes recíprocos que, a longo prazo, chegam a um equilíbrio e beneficiam igualmente ambos os lados (...) o homem que desobedecesse persistentemente às regras da lei nas suas transações económicas logo se veria à margem da ordem social e económica – e ele está perfeitamente consciente disso (1926, cit in Polanyi, 2000, p. 310).

Iremos, seguidamente abordar de forma sucinta os quatro princípios articulados na grelha de Polanyi onde o historiador fundamenta a economia real.

4.1.2.1. Domesticidade

O Princípio da domesticidade revela-se através da economia organizada pela unidade básica social que, normalmente, se associa à família, podendo ser diferente, como uma tribo ou outro grupo fechado. Segundo Polanyi este tipo de economia,

Nada tinha em comum com a motivação do ganho nem com a instituição de mercados. O seu padrão é o grupo fechado, tanto no caso de entidades de família muito diferentes, como no povoamento, ou casa senhorial, que constituem unidades autossuficientes; o princípio era invariavelmente o mesmo, ou seja, o de produzir e armazenar para a satisfação das necessidades dos membros do grupo (Polanyi, 2000, p. 73)

No seio deste grupo existe um desenvolvimento de uma economia que é de subsistência, isto é,

Consiste na produção para uso próprio. Os gregos chamavam-lhe de *oekonomia*, étimo da palavra economia. [...] A prática de prover as necessidades domésticas próprias tornou-se um aspeto da vida económica” (idem, 2000, p. 73).

Esta economia é, igualmente, caracterizada pela autossuficiência do grupo restrito onde a atividade económica é estimulada pela indispensabilidade de assegurar o fornecimento e armazenamento tendo em vista a sua utilização direta pelos membros dessa comunidade.

De acordo com os registos etnográficos, não existem provas irrefutáveis ou suficientemente claras no sentido de dar primazia ao surgimento da domesticidade em termos cronológicos face à reciprocidade ou redistribuição, pelo que “não devemos presumir que a produção para a própria pessoa, ou para o grupo, seja mais antiga que a reciprocidade ou a redistribuição” (Polanyi, 2000, p. 73).

Este tipo de economia, ainda que organizado, não visa o crescimento económico, mas sim o autoconsumo, situação onde, o que é determinante é o valor de uso e não o valor de troca, dado não existir moeda, nem tão pouco troca, nomeadamente a de cariz mercantil e monetário, ou seja, trocar dinheiro por produto com o objetivo de obtenção de lucro (Amaro, 2013).

Também Aristóteles insistiu, segundo Polanyi, “na produção para uso, contra a produção visando lucro, como essência da domesticidade propriamente dita. Assim, uma produção acessória para o mercado argumenta ele, não precisa destruir a autossuficiência doméstica, uma vez que a colheita seja reinvestida na fazenda, para sustento seja como gado ou cereal” (Polanyi, 2000, p. 74).

É uma economia não monetária e não mercantil que historicamente assumiu um papel crucial, ao longo das diferentes épocas mesmo nos locais que está mais associada à Grande Transformação. Constatase, hoje em dia, que essa economia doméstica não desapareceu, tendo, inclusivamente, regressado e alastrado com a atual crise económica (Amaro, 2013).

4.1.2.2. Redistribuição de Recursos

Na lógica de redistribuição de recursos, a produção conseguida é canalizada para uma autoridade central visando ser armazenada e posteriormente distribuída.

É o modelo de centralidade que permite a redistribuição, assumindo que,

O padrão institucional da centralidade [...] está presente de alguma forma, em toda a raça humana, fornece um meio para a recolha, armazenagem e redistribuição de bens e serviços (Polanyi, 2000, p. 68).

Este modelo implica um centro definido a partir do qual a redistribuição toma lugar, o que irá permitir redistribuir recursos para além daqueles que o mercado contemporiza ou que as relações sociais ou familiares permitiram assegurar através dos outros princípios, respetivamente a reciprocidade e a domesticidade.

De acordo com Polanyi, levando em conta a abordagem realizada através dos estudos de Malinowski e Thurwald focando-se nas sociedades arcaicas, “a redistribuição é importante principalmente em relação a todos aqueles que têm uma chefia em comum e têm, assim, um carácter territorial” (Polanyi, 2000, p. 67).

Advoga ainda, que “A redistribuição também tem uma longa e variada história, que leva até quase aos tempos modernos” (Polanyi, 2000, p. 70). Verifica-se, desta forma, a título exemplificativo, que é hoje o papel do Estado na modernidade.

Polanyi afirma que o Princípio da Redistribuição não é menos efetivo do que os restantes princípios e exemplifica através das sociedades arcaicas, que:

Dos Bergdama que voltam da sua excursão de caça, ou mulher que volta da sua recolha de raízes frutas ou folhas, espera-se que ofereçam a maior parte do seu espólio em benefício da comunidade. Na prática, isto significa que o produto da sua atividade é partilhado com as outras pessoas que estão vivendo com eles (Polanyi, 2000, p. 71).

Vai mais longe, sustentando que “todas as economias desta espécie, na maior parte das vezes foram dirigidas com a ajuda do princípio da redistribuição” (idem, 2000, p. 71).

O princípio da redistribuição de recursos revela-se, assim, como realidade económica existente também ao longo das épocas e que assenta numa instituição, entidade ou autoridade proposta no sentido de garantir ou restituir o equilíbrio ou coesão originados por fenómenos de distorção.

4.1.2.3. Reciprocidade

Surge, através de um conjunto de atividades económicas de vizinhança, e prolifera sem que, por vezes, nos apercebamos entre a economia de comunidade, também designada de entreajuda. Ocorre, ou tem lugar, em diferentes contextos, nomeadamente aqueles onde as pessoas se relacionam por dinâmicas sociais e culturais e não por dinâmicas económicas (Amaro, 2013).

Promover a entreajuda ou satisfação de necessidades imediatas entre vizinhos, como seja a cedência de um pacote de arroz que, mais tarde, irá ser retribuído com um ramo de salsa, são exemplos tangíveis deste princípio de reciprocidade.

Ocorre, também, nas aldeias do interior e norte do país, com forte tradição e arraigado sentido cultural ou costumes ancestrais, a partilha e a entreajuda na apanha da castanha, da azeitona ou nas vindimas entre vizinhos de uma comunidade, podem refletir a título exemplificativo, como este princípio mantém-se atual porque visível, ativo e fortemente relacional.

De acordo com Polanyi (2000), este princípio é anterior à Revolução Industrial e está fortemente embutido no contexto do relacionamento social de proximidade ou mesmo de entreajuda, onde a economia acontece por inerência social e cultural, o que permite afirmar que é uma economia encastrada ou embutida nas relações sociais e culturais afirmadas no tempo.

Da mesma forma, e seguindo a mesma lógica, ao nível da organização do trabalho, existiam organizações com equipas de trabalho recíprocas para fazer face a solicitações sempre que alguém necessitasse de uma casa, de ajuda para cultivar os campos, no auxílio na doença ou para tratar de funeral.

Assim, “o trabalho era organizado mediante um padrão obrigatório de ajuda mútua ou de reciprocidade” (Machado, 1983 cit. in Polanyi, 2000, p. 62). Mesmo, no que diz respeito às guildas, estas organizações de artesãos fomentavam modelos de reciprocidade no que diz respeito à organização do trabalho. O

trabalho “à vez” era comum entre os ferreiros, oleiros ou tecelões, ou seja, todos os membros da guilda trabalhavam as matérias-primas de um membro de cada vez, onde a solidariedade e a entreajuda estavam de mãos dadas com a reciprocidade. Ainda hoje, a “vezeira” é comum, por exemplo, na pastorícia nas Terras de Bouro, no Gerês.

De acordo com Polanyi, “a simetria é facilitadora do comportamento de reciprocidade, estando muito presente nos povos mais iletrados” (2000, p. 68) sendo este modelo favorecido pela circulação de bens e serviços, sem necessidade de qualquer tipo de registos dado que a simetria é um padrão que solicita aos membros envolvidos um comportamento semelhante entre eles, no sentido em que, o que hoje se dá, é recompensado pelo que se recebe amanhã.

Dando como exemplo algumas sociedades tribais, os atos de troca que correspondiam a atos de dádiva eram gratuitos, não se esperando nada mais além da reciprocidade.

Esta, não se restringe apenas a transferências de bens e serviços, havendo necessidade, também, de considerar o envolvimento e as relações sociais que acompanham essas trocas onde reside, de forma paralela, um conjunto de comportamentos e sentimentos particulares, o que significa que, quando se dá um objeto a uma pessoa, este é acompanhado de algo de cariz sentimental, algo próprio da pessoa que oferece, ou seja, é colocado um pouco da própria pessoa na dádiva, existindo um sentimento intrínseco que tende a ser relacional, diríamos que, uma quase transferência intencional a desejar deixar marca.

A reciprocidade que hoje é perceptível nas sociedades modernas acaba por ser mais dispersa e não tanto imbuída ou impregnada de uma lógica de integração como era vista nas sociedades tradicionais.

4.1.2.4. Mercado

Considera-se mercado o local físico ou virtual onde é facilitado o encontro entre a oferta e a procura de bens e serviços, cujo objetivo é a troca.

No século XIX emergiu uma nova lógica económica, a Economia de Mercado, à qual Polanyi apelidou de Grande Transformação. Esta é uma estrutura institucional relativamente recente. De facto, até à Revolução Industrial, os mercados eram apenas acessórios da vida económica. Essa lógica inverteu-se e, é como que se a economia se tivesse autonomizado, o que permitiu que as sociedades enveredassem por uma perspetiva economicista.

Nesse sentido, Polanyi sublinha que o surgimento do mercado autorregulável iria inverter a lógica das sociedades modernas, assistindo-se à submissão das relações sociais ao sistema económico, onde o homem que, até aí, guiava-se por motivações afetas à sua natureza social, passa a ficar refém das motivações económicas com cariz lucrativo dado que,

Em última instância, é por isto que o controle do sistema económico pelo mercado é consequência fundamental para toda a organização da sociedade: significa, nada menos, dirigir a sociedade como se

fosse um acessório do mercado. Em vez de a economia estar embutida nas relações sociais, são as relações sociais que estão embutidas no sistema económico (Polanyi, 2000, p. 77).

Esta nova lógica de mercado conduziu a um alargado conjunto de vantagens, nomeadamente, o incremento económico, o alavancar da produtividade e o crescimento do consumo, todavia assistiu-se a repercussões negativas e até de retrocesso ao nível dos aspetos ligados às relações sociais, culturais e afetivas.

De salientar, porém, que nesta lógica económica definida como economia de mercado que assenta na instituição mercado, o comprador e o vendedor vão tentar negociar preço, sem que, para isso, tenham de reportar a alguma entidade reguladora.

Faria sentido que, o valor pelo qual se compra um produto, fosse determinado pela sua utilidade ou valor de uso para o comprador. Todavia, assiste-se a uma clara sobreposição do valor de troca sobre o valor de uso, o que poderá provocar que um produto menos útil possa assumir no mercado um valor de troca superior do que aquele que corresponderá a um produto mais útil.

No que diz respeito aos diferentes modelos institucionais de suporte, Polanyi argumenta:

Assim como a reciprocidade é auxiliada por um padrão simétrico de organização, a redistribuição é facilitada por alguma medida de centralização, e a domesticidade tem que ser baseada na autarquia, assim também o princípio da permuta depende, para sua efetivação, do padrão de mercado. Todavia, da mesma forma, tanto a reciprocidade como a redistribuição, ou a domesticidade, podem ocorrer numa sociedade sem nela ocupar um lugar primordial, o princípio da permuta também pode ocupar um lugar (Polanyi, 2000, p. 76).

Ao revelar-se contrário às posições de pensadores económicos do “mainstream”, nomeadamente da corrente liberal que tem em Adam Smith um dos seus principais precursores e, para quem, a Economia de Mercado é a única com validade e atuante, Polanyi vaticina, por outro lado, que:

Uma economia, de mercado significa um sistema autorregulável de mercados (...), é uma economia dirigida pelos preços do mercado e nada além dos preços do mercado. Um tal sistema, capaz de organizar a totalidade da vida económica sem qualquer ajuda ou interferência externa, certamente mereceria ser chamado autorregulável (idem, 2000, p. 62).

O autor critica que este princípio de mercado exclui praticamente a vertente e as preocupações sociais que, não sendo um mecanismo neutro ou isento, assenta no princípio do valor de troca e na existência de moeda.

Embora Polanyi defenda que:

Nenhuma sociedade poderia sobreviver durante qualquer período de tempo, naturalmente, a menos que possuísse uma economia de alguma espécie. Acontece, porém, que, anteriormente à nossa época, nenhuma economia existiu, mesmo no princípio, que fosse controlada por mercados” (idem, 2000, p. 62).

Em oposição, o autor refere que em épocas ancestrais a economia de mercado seria acidental:

O ganho e o lucro feitos nas trocas jamais desempenharam um papel importante na economia humana. Embora a instituição do mercado fosse bastante comum desde a Idade da Pedra, o seu papel era apenas residual na vida económica (idem, 2000, p. 62).

Como aspeto conclusivo Polanyi, aponta que:

De forma mais ampla, essa proposição sustenta que todos os sistemas conhecidos por nós, até o fim do feudalismo na Europa Ocidental, foram organizados segundo os princípios de reciprocidade ou redistribuição, ou domesticidade, ou alguma combinação dos três. Esses princípios eram institucionalizados com a ajuda de uma organização social a qual, inter-alia, fez uso dos padrões de simetria, centralidade e autarquia. Dentro dessa estrutura, a produção ordenada e a distribuição dos bens era assegurada através de uma grande variedade de motivações individuais, disciplinadas por princípios gerais de comportamento. E entre essas motivações, o lucro não ocupava lugar proeminente (idem, 2000, p. 75)

4.1.3. A visão de Marcel Mauss

Marcel Mauss, sociólogo e antropólogo francês, nascido em Épinal no ano de 1872, é considerado por muitos, como o pai, ou o precursor da antropologia francesa, dado o seu elevado contributo nas ciências sociais contemporâneas, designadamente na sociologia e antropologia social. Bebeu das ideias de Durkheim, de quem foi seu assistente, tornando-se mais tarde professor de religião primitiva na École Pratique des Hautes Études em Paris.

Destacando-se, entre outras obras, em 1925, o “Ensaio sobre a Dádiva” – cujo título original é apresentado como “Essai sur le don: forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques”, é considerada pelo seu discípulo Claude Lévi-Strauss, como a sua obra-prima ou emblemática, onde aborda com profundidade a importância do conceito da reciprocidade e os métodos de troca nas sociedades primitivas ou arcaicas.

Através da sua análise, transcorre a mensagem de que existem aspetos basilares nas sociedades, ao longo dos tempos, que se consubstanciam na troca e na dádiva. Dar, receber e retribuir são, para Mauss “três obrigações” (Mauss, 2003, p. 201), fazendo parte de um processo, dão corpo a três ocasiões distintas e apresentam-se como nucleares contribuindo para a constituição e manutenção das relações sociais.

É todavia, para muitos, uma obra não consensual, que se caracteriza pela dispersão de temas, mas onde Marcel Mauss se interessa pelas diferentes manifestações que rodeiam os fenómenos humanos independentemente do tempo e lugar onde se localizem ou realizem.

Ainda assim, tem recebido aceitação favorável por parte de antropólogos contemporâneos, dos diferentes quadrantes teóricos.

Mauss faz questão de iniciar a sua obra com alusões e versículos de origem escandinava, de onde se destaca que se deve ser amigo para o seu amigo e retribuir presente por presente e o riso por riso. No oposto, a fraude por mentira. Defende que aqueles que se presenteiam permanecem amigos por mais tempo.

Deve-se ser um amigo para seu amigo / E retribuir presente por presente;/ Deve-se ter riso por riso,/ E fraude por mentira (Mauss, 2003).

Pode-se constatar nesta alusão, de forma clara, o convite ao incitamento a comportamentos análogos, de valor moralmente equivalente, dir-se-ão recíprocos, ou apelando à reciprocidade comportamental.

De salientar que Mauss teve de confrontar-se com o facto de nunca ter realizado trabalho de campo, ao contrário de Malinowski que, para a sua investigação, realizou pesquisas no terreno visando uma maior e mais profunda contextualização de dados. De forma paralela, Mauss faz-se beneficiar para o seu Ensaio das pesquisas de Franz Boas.

Efetivamente, Mauss, na sua obra, relaciona um conjunto de factos que, apenas mais tarde, seriam melhor argumentados, através das pesquisas de campo de inúmeros antropólogos, parte dos quais, seus discípulos.

O argumento central do Ensaio é de que a dádiva produz diferentes tipos de alianças, tendo sido Marcel Mauss,

O principal sistematizador da teoria da dádiva, que vem sendo recuperada como um modelo interpretativo de grande atualidade para se pensar os fundamentos da solidariedade e da aliança nas sociedades contemporâneas (Martins, 2005, p. 45).

Defende Martins, que este modelo pode e deve ser observado e valorizado nos dias de hoje por forma a instrumentalizar e dirimir diferendos que são recorrentes nas sociedades contemporâneas, permitindo encurtar distâncias através da manutenção da solidariedade (Martins, 2005).

Nesse sentido, assume que a lógica mercantil existente nos dias de hoje, não poderá substituir-se às antigas formas de formação de laços e alianças que têm sido perfilhadas pelo ser humano ao longo das épocas, constatando que tais processos mantêm-se atuantes e válidos nas sociedades modernas.

Um dos maiores contributos deste seu ensaio foi poder demonstrar que o valor dos bens materiais não deverá ser de patamar superior ao valor do relacionamento, e que de forma paralela, o simbolismo pode assumir-se de grande relevância para a vida social. Verifica, igualmente, que as diferentes modalidades de troca nas sociedades arcaicas ou primitivas não são, apenas, veiculadas a essas épocas, garantindo que as conclusões daí extraídas denotam uma importância capital para a compreensão e interpretação das sociedades contemporâneas.

Esta sua análise contribui para romper, ou mesmo colocar em causa, a posição dúbia e incerta com que, tradicionalmente, as ciências sociais vivem, nomeadamente a sociologia no que diz respeito ao *homo economicus*.

Para Marcel Mauss, nas diferentes civilizações, nomeadamente a escandinava, na qual ele se suporta no início da sua abordagem, “as trocas e os contratos fazem-se sob a forma de presentes, em teoria voluntários, na verdade obrigatoriamente dados e retribuídos” (Mauss, 2003, p. 187).

Dedica-se, fundamentalmente, a analisar as relações sociais que compõem as sociedades primitivas ou, também por ele denominada, arcaicas. Aprofundou a complexidade desse relacionamento onde defende que “neles tudo se mistura, tudo o que constitui a vida propriamente social das sociedades que procederam as nossas [...]” (Mauss, 2003, p. 187), aos quais denominou “fenómenos sociais totais” que, exprimindo-se de uma só vez, vão implicar as diferentes instituições que ele indica como sendo as religiosas, jurídicas e morais, apelidando estas como simultaneamente políticas e familiares em simultâneo. No entanto, releva as instituições económicas, como sendo “formas particulares da produção e do consumo, ou melhor, do fornecimento e da distribuição” (2003, p. 187).

Valoriza o carácter voluntário, aparentemente livre e gratuito, todavia obrigatório e interessado dessas prestações. Existe, porém, e é identificada alguma contradição neste modelo já que

Elas assumiram quase sempre a forma do regalo, do presente, oferecido generosamente, mesmo quando, nesse gesto que acompanha a transação, há somente ficção, formalismo e mentira social, e quando há no fundo, obrigação e interesse económico (Mauss, 2003, p. 188).

Questiona, de forma acesa, a razão de existir interesse e do facto de, nas sociedades arcaicas, o presente recebido tenha que ser obrigatoriamente retribuído, subjacente ao tema de fundo onde assenta toda a sua teoria colocando a questão: “Que força existe na coisa dada que faz que o donatário a retribua?” (Mauss, 2003, p. 188).

Mauss, com a sua análise, vai desejar retirar conclusões de âmbito arqueológico das transações humanas nas sociedades, fazendo a interpretação dos comportamentos anteriores e dos que são revelados na atualidade.

De forma paralela, defende que o mercado neste tipo de sociedades, sempre existiu e que os momentos de troca e contrato não são destituídos de mercado económico, apenas diferente. “Nelas veremos o mercado antes da instituição dos mercadores, e antes de sua principal invenção, a moeda propriamente dita [...]” (Mauss, 2003, p. 188).

O autor utiliza um método de comparação preciso, aprofundando a sua análise em áreas geográficas delimitadas, escolhendo a Polinésia, a Melanésia e o Noroeste Americano onde destaca alguns grandes direitos.

Segundo Mauss, “nas economias e nos direitos que precederam os nossos, nunca se constata, por assim dizer, simples trocas de bens, de riquezas e de produtos num mercado estabelecido entre os indivíduos” (Mauss, 2003, p. 190), defendendo de seguida, que a troca e obrigatoriedade não é individualizada mas sim “coletividades que se obrigam mutuamente, trocam e contratam; as pessoas presentes ao contrato são pessoas morais: clãs, tribos, famílias, que se enfrentam e se opõem seja em grupos [...] seja por intermédio de seus chefes, seja ainda dessas duas maneiras ao mesmo tempo” (2003, p. 190)

Nesta sua pesquisa sobre a dádiva, Mauss advoga que esta não inclui apenas

Bens e riquezas, bens móveis e imóveis, coisas úteis economicamente. São antes de tudo, amabilidades, banquetes, ritos, serviços militares, mulheres, crianças, danças, festas, feiras, dos quais o mercado é apenas um dos momentos, e nos quais a circulação de riquezas não é senão um dos termos de um contrato bem mais geral e bem mais permanente [...] (Mauss, 2003, p. 191)

A tudo isto, Mauss define como sendo um conjunto de prestações e contra prestações que se apresentam sob forma voluntária, ainda que, no fundo, elas sejam literalmente obrigatórias e ao que se propôs chamar de sistema de prestações totais ou agonísticas. Exemplo disso é o “potlatch”, forma típica evoluída e rara utilizada por tribos do noroeste americano, que segundo o autor “quer dizer essencialmente nutrir, consumir” (Mauss, 2003, p. 191).

Todavia, defende, que “Em todos os outros lugares, na África, na Polinésia, e na Malásia, na América do Sul e no restante da América do Norte, o fundamento das trocas [...]” (Mauss, 2003, p. 193) realizado entre os clãs e as famílias serão mais do tipo elementar da prestação total.

Ao atender de forma particular ao estudo da Polinésia, Mauss dá um enfoque especial no sentido de encontrar uma explicação sobre a força que leva alguém a retribuir algo que lhe foi dado. Nessa região, o autor interessa-se, sobretudo tendo em vista o aprofundamento do conceito de “mana”, o que lhe permitiu, de certa forma, desenvolver o estudo em que assenta a obrigação de retribuir.

A noção de “mana” é igualmente desenvolvida em regiões da Melanésia mas mais num contexto que determina a chefia como entidade centralizadora da vida social, o que permitiria, não só obter termos de comparação entre essas regiões circundantes, como também, relacionar como outras sem episódios de contactos. Nesse sentido, poder-se-á afirmar, que o “potlatch” da costa noroeste americana manifestaria noções em tudo similares, o que iria implicar a honra, o prestígio e autoridade. “A obrigação de dar é a essência do potlatch” (Mauss, 2003, p. 243).

No entanto, o facto de não fazer pelo mesmo ajuste, ou seja retribuir, iria implicar a perda do “mana”, conforme refere existir “obrigação absoluta de retribuir as dádivas sob pena de perder esse “mana”, essa autoridade, esse talismã e essa fonte de riqueza que é a própria autoridade” (Mauss, 2003, p. 195). De referir, que o autor dá primazia a Samoa, quando inicia a sua análise pela Polinésia, onde recorda e evoca os sistemas de trocas familiares. Compara, de forma igual, as noções indígenas de “mana” que, para a religião maori é “força mágica, religiosa e espiritual” (2003, p. 197) e de “hau”, que

entende ser poder espiritual, onde defende concluindo que, todo o presente recebido e trocado gera uma obrigação.

Defende Mauss, que o facto consumado de dar, mas também receber, não está subjacente apenas uma troca material, implica igualmente, uma troca ou correspondência espiritual. Neste processo onde permanece a obrigação de retribuir a outrem a coisa recebida, disponibilizar-se para receber algo, é também receber ou abrir os braços para a sua alma, de cariz espiritual. Para acompanhar e entender a essência da prestação total e do “potlatch”, Mauss dá relevo a dois momentos complementares, tendo em consideração que a prestação total não estará apenas subjacente a obrigação de retribuir os presentes recebidos. O autor defende, ainda, outras duas obrigações que se consubstancia na obrigação de dar e na obrigação de receber. Enumera e releva que, recusar dar ou recusar convidar, ou ainda recusar receber, poderá conduzir a situações de guerra, conforme indica o autor “negligenciar convidar, assim como recusar receber, equivale a declarar guerra” (Mauss, 2003, p. 202) apontando essas situações como formas de recusar aliança e comunhão.

Refere, ainda, os presentes dados aos homens e dados aos deuses, sendo apologista que essa troca poderá estimular os deuses a serem condescendentes para com os homens, conforme afirma, “generosos para com eles.” (Mauss, 2003, p. 204). Dá, igualmente, relevo ao facto da troca de presentes proporcionar a abundância de riquezas e onde, por outro lado, ao abordar a teoria da esmola, destaca que a esmola “é fruto de uma noção moral da dádiva e da fortuna” (Mauss, 2003, p. 208) de um ponto de vista, e a noção de sacrifício por outro.

Brown, é apontado por Mauss, referindo que aquele considera que “embora os objetos fossem considerados como presentes, as pessoas esperavam receber algo de igual valor e zangavam-se se o presente retribuído não correspondesse à expectativa” (Mauss, 2003, p. 211). Todavia contrapõe que “ninguém é livre para recusar um presente oferecido” (2003, p. 211), apostando no facto de todos os indivíduos tentarem ultrapassar a sua generosidade, havendo inclusive uma espécie de rivalidade de quem poderia apresentar e oferecer presentes de maior valor. Dá ênfase a que o contrato e a troca são, sobretudo misturas onde almas, coisas e vidas se entrelaçam, conforme indica “Misturam-se as almas nas coisas, misturam-se as coisas nas almas” (2003, p. 212).

Segundo Mauss, “as populações melanésias conservaram ou desenvolveram, melhor que as polinésias, o potlatch” (Mauss, 2003, p. 212), onde expandiram todo sistema das dádivas e dessa forma de troca, onde a noção de moeda surge de uma forma mais clara do que no meio da sociedade polinésia.

Ainda que Malinowski prefira a expressão “kula ring” (Mauss, 2003, p. 215), Marcel Mauss advoga que o circuito ou círculo “kula é uma espécie de grande potlatch” (2003, p. 214) já que interliga todo um comércio tribal e é considerado um comércio nobre, “com uma aparência puramente desinteressada e modesta” (2003, p. 214) que parece estar ligado aos chefes das frotas e canoas. Segundo o autor, tanto o circuito “kula” como “potlatch” do noroeste americano, consistem em “dar, da parte de uns, e de

receber, da parte de outros, os donatários de um dia, sendo os doadores da vez seguinte” (2003, p. 215).

Todo este conjunto de comportamentos, diríamos rituais, onde a reciprocidade está bem patente, e promovido por “instituições” sai reforçado noutras paragens. Assim, “as sociedades indígenas do noroeste americano apresentam as mesmas instituições, com a diferença de que nelas ainda são mais radicais e mais acentuadas” (Mauss, 2003, p. 232).

Para o autor, o “potlatch” “não é outra coisa senão o sistema de dádivas trocadas” (Mauss, 2003, p. 235), referindo que este conjunto de sociedades ancestrais, no fundo, estão mais próximas daquilo a que ele inicialmente definiu como prestações totais simples. As coisas que são trocadas, comprometidas, ou vinculadas parecem contribuir para que esse sistema de dádivas seja um elo ininterrupto que une os seus intervenientes.

Mauss faz uma analogia perfeita ao afirmar que “em princípio, toda a dádiva é sempre aceite e mesmo louvada” (Mauss, 2003, p. 248), já que se deve idolatrar e avaliar em tom alto o alimento que nos aprontaram. Isto significa que, ao aceitar, o interveniente sabe que fica implicado ou responsabilizado. “Recebe-se uma dádiva como um peso nas costas” (2003, p. 248). De acordo com o autor, é um aceitar de um desafio ou repto, podendo-se aceitar, porque existe a certeza de poder retribuir.

Enfatiza, de forma especial, a “força das coisas” e a implicação que elas têm no comportamento humano, quase como se delas obtivesse e retirasse uma dinâmica própria e constante ao ponto de afirmar “se coisas são dadas e retribuídas, é porque se dão e se retribuem respeitos – podemos dizer igualmente cortesias. Mas é também porque as pessoas se dão e ao dar, e, se as pessoas se dão, é porque se devem – elas e seus bens - aos outros.” (Mauss, 2003, p. 263), o que revela quase que uma cumplicidade marcante entre as pessoas e as coisas, sendo estas uma extensão do corpo e alma.

Aliás, todos os aspetos anteriormente aludidos pelo autor foram analisados no domínio da etnografia que, em bom rigor, permitem realizar uma comparação e medir o quanto as nossas sociedades se afastam ou aproximam das instituições arcaicas. Além do valor sociológico, permite-nos compreender um momento da história e da evolução social.

Consegue-se, com isso, explicar historicamente como chegámos aqui, como foi realizada a evolução, permitindo analisar o comportamento das sociedades contemporâneas.

Segundo Marcel Mauss “a moral e as trocas praticadas pelas sociedades que precederam imediatamente as nossas conservam ainda vestígios mais ou menos importantes de todos os princípios que acabámos de analisar” (2003, p. 265).

Com isto, o autor afirma e defende que o direito e a economia atuais que estão na base das sociedades modernas em que vivemos, têm origem nos aspetos tipificados destas sociedades arcaicas ou ancestrais.

4.1.4. Resumo e aspetos conclusivos

O presente estudo apresenta como suporte teórico três diferentes abordagens: Vasco Rosendo, Karl Polanyi e Marcel Mauss.

Quaisquer destes pensadores revelaram uma visão e uma intuição muito peculiar e profunda, por isso diferentes, mas não necessariamente divergentes no que diz respeito ao conceito de reciprocidade que está subjacente às suas diferentes abordagens.

Assim, para Vasco Rosendo, o conceito de reciprocidade está presente nas inúmeras formas representativas, e de alguma maneira evolutiva de entreatajuda que encontramos ao longo dos tempos e lugares que as diversas instituições foram desenvolvendo e aperfeiçoando ao longo dos séculos da existência humana, sustentado que as originais revelações de solidariedade, de entreatajuda ou reciprocidade entre os seus membros emergiram, de forma natural, com o processo de hominização.

Perante a segunda abordagem, de Karl Polanyi, revelou-nos um autor contestando o pensamento económico tradicional, hoje considerado plural e substantivado, defendendo a economia como um processo alargado em contexto, reforçando a análise da correspondência entre a economia e o relacionamento social assegurando que a economia do homem, como regra, está submersa nas suas relações sociais. Este historiador aflora a partir de um modelo a que habitualmente se denomina a “Grelha de Polanyi”, os quatro princípios que, na sua opinião, assenta a complexidade da economia real, dando especial relevo ao princípio da reciprocidade. Defende, que apenas o estudo contextualizado daquelas quatro lógicas ou princípios (mercado, domesticidade, redistribuição e reciprocidade), podem dar resposta de maneira a podermos compreender os diferentes cenários que a história económica e social nos apresenta, nomeadamente, desde a Idade Média à Modernidade, ao mesmo tempo que enfatiza uma constância comportamental ao nível social e relacional e que se traduz na não modificação do homem como ser social.

O último suporte teórico assente na abordagem relativamente ao estudo da dádiva, promovido e desenvolvido de forma ímpar por Marcel Mauss, trespassa a ideia de que existem aspetos basilares nas sociedades, ao longo dos tempos, que se consubstanciam na troca e na dádiva.

“Dar, receber e retribuir” são para Mauss, três obrigações que, fazendo parte de um processo, dão corpo a três ocasiões distintas e apresentam-se como nucleares contribuindo para constituição e manutenção das relações sociais.

Como aspeto conclusivo, é de referir, de acordo com o nosso ponto de vista, que apesar das três abordagens serem necessariamente diferentes, existem alguns pontos, que diríamos denominadores comuns, que se assemelham e que fazem realçar, sendo eles os seguintes:

1. Qualquer dos autores releva que a totalidade das obrigações sociais são recíprocas ao longo das épocas, o que pressupõe acreditarem na imutabilidade do comportamento do ser humano como ser social;

2. Todos os historiadores sustentam nas suas análises, no que toca à reciprocidade, que não era compensatório ou útil aos homens ao longo dos diferentes períodos em análise, enveredarem por comportamentos individuais ou egocêntricos, ou seja, em puro proveito único e próprio;
3. Para chegarem às suas conclusões, no decorrer dos seus trabalhos, qualquer dos autores suportam-se e dão realce, nas suas diferentes análises, ao estudo de sociedades primitivas, ancestrais ou tribais e não apenas a um único período particular da história;
4. Os três autores apoiam-se em estudos antropológicos de autores antepassados de nomeada, dando consistência científica, pluridisciplinar e sistémica às suas abordagens.

4.2. Economia Social

4.2.1. Um conceito antigo pleno de atualidade

Ontem, tal como hoje, a Economia Social mantém o seu virtuosismo assente em princípios e valores humanistas. Revela-se plural e flexível, na exata medida em que o homem, as desigualdades e as vicissitudes vão coexistindo com a solidariedade e com o humanismo que sempre impregnaram e moldaram a singularidade deste tipo de instituições.

Mesmo sem definições universais que possam originar consensos, a sua aplicação no terreno ao longo das épocas, a sua utilidade e os seus resultados são, além de inquestionáveis, tangíveis por todos aqueles que lhe estão próximos e têm usufruído dos seus efeitos, resultados ou consequências.

Segundo Defourny (1987, p. 19) o conceito de Economia Social propriamente dito, surge no final do primeiro terço do século XIX tendo Charles Dunoyer em 1830, publicado em Paris um Novo Tratado de Economia Social; nessa década, foi implementado, também, um curso de Economia Social em Lovain.

É um conceito antigo, é certo, cujas fronteiras são delimitadas com pouca definição, o que por vezes, nos dias de hoje, pode ser fator condicionador em termos de ação coletiva concertada, ao nível das diferentes entidades que integram o sector.

Esta ambiguidade, que redundava numa falta de identidade, é vista para muitos autores, como um dos principais obstáculos ao seu desenvolvimento, notoriedade, afirmação e visibilidade.

Aliás, esta uma das questões que sintetiza a posição de Thierry Jeantet, “Julgando-se mais rica do que é, esta economia enverou também por uma multiplicação de conceitos, pela procura de 50 formas de definições[...]” (Jeantet, 2009, p. 73).

Essa ideia de nebulosidade ao nível de abordagem do conceito é também partilhada e configurada através da ideia expressa, ainda que, já numa tentativa de uniformização:

Se a Economia Social parece que consegue sair dessa “terra de ninguém” mal delimitada entre o sector privado clássico e o sector público e manifestar uma certa coerência, tal deve-se antes de mais, a que as raízes das suas diferentes componentes apresentam a mesma origem: o associativismo

operário do século XIX e às utopias de Robert Owen, Henry de Saint Simon, Charles Fourier, Pierre Joseph Proudhon e outros como Philippe Buchez (Monzón & Defourny, 1987, p. 19) .

Neste sentido, esta indefinição conceptual convoca e gera debates de cariz ideológico e social, concorrendo assim, para a sua desafiante atualidade, rebuscado interesse e permanente dinamismo.

De acordo com Rogério Roque Amaro,

A Economia Social é tida como a manifestação histórica do princípio económico da reciprocidade, geográfica e culturalmente contextualizada na Europa a partir do século XIX. [...] também apelidada por muitos autores, por vezes, indistintamente, mas não de forma consensual, como Economia do Interesse ou do Bem Comum, Economia do Bem-Estar, Economia Alternativa, Economia Solidária, Outra Economia, Non-profit Economy ou, simplesmente, e mais recentemente, Terceiro Sector. É uma economia que emergiu da sociedade civil, e que se traduz, essencialmente, nas seguintes três formas jurídicas: Cooperativas, Associações e Fundações; todavia, concretizadas nos quatro quadros institucionais comumente aceites: Cooperativas, Associações, Mutualidades e Fundações, onde prevalece o primado das pessoas sobre o capital” (Amaro, 2013).

Para Thierry Jeantet as formas da economia social encontram “aplicações diferenciadas de país para país na medida em que são mais ou menos codificadas, do sul para o norte da Europa, em função da história e das tradições jurídicas” (2002, p. 48). Para o mesmo autor as iniciativas da economia social,

Visam criar riqueza social (acesso mais fácil aos serviços ou produtos, possibilidade facultada aos utilizadores ou assalariados de participar diretamente na atividade económica, solidariedade entre os membros) [...]. Esta riqueza social interessa a toda a sociedade, na medida em que é proveitosa para ela: preços menos elevados, implicação de indivíduos na esfera económica e social, manutenção ou criação de laços sociais, existência de polos de estabilidade social e económica (Jeantet, 2002, p. 49).

O conceito de Economia Social distingue-se da Economia de Mercado e das Empresas e também da Economia Pública, do Estado; baseia-se fundamentalmente no espírito de entreajuda e solidariedade (Amaro, 2013).

Alguns autores consideram a designação “Terceiro Setor” como desajustada. Do ponto de vista histórico a Economia Social não surgiu em terceiro lugar face ao Estado e ao Setor Privado, pois surgiu antes da Economia Pública (Amaro, 2013).

Rui Namorado (2004, p. 6) também, na mesma linha, e face à designação de Terceiro Sector apelida de ser uma expressão minimalista que, pela sua neutralidade é acarinhada por muitos, “mas que não pretende transmitir mais do que a ideia de que há um setor que não é público nem privado”, ou seja “uma noção recipiente onde caiba tudo o que notoriamente, não seja público nem privado lucrativo”. Indo mais longe, aponta como sendo “uma espécie de saco, onde caiba tudo enquanto não se alcançar um maior amadurecimento conceptual que nos abra a porta a noções mais consistentes e mais substanciais”.

Como refere Defourny,

Nos países industrializados [...] uma parcela significativa das atividades produtivas não se encaixa na distinção habitualmente feita entre setor privado (que objetiva o lucro) e setor público (que visa o interesse geral) (Defourny, 2009, p. 156).

Desta forma, sugerindo ou apresentando a metáfora aliada à Economia Social como sendo uma constelação de esperanças, permite inferir que, cada uma das entidades que fazem parte dos referidos quadros jurídicos atrás focados, é uma estrela neste radioso sistema social “[...] far-se-á sentir que ela é uma realidade múltipla constituída por entidades animadas por lógicas próprias, que entre si tecem diversas interações, que se radicam em histórias distintas, mas que têm vindo a contruir um horizonte comum” (Namorado, 2004, p. 12).

Considera Rui Namorado (2014, p. 9) que, para compreendermos a energia que impulsiona a Economia Social devemos valorizar, como seus eixos estruturantes, os princípios ativos que nela mais fortemente se manifestam, encarando-os também como valores que nela eticamente se projectam, salientado três: cooperação, reciprocidade e solidariedade.

Uma abordagem sintética de Economia Social, segundo Defourny,

Remete àquelas atividades económicas que diz respeito à sociedade de pessoas que busquem democracia económica associada à utilidade social, podendo-se agregar a essa definição o conceito de solidariedade” (Defourny, 2009, p. 156).

Dada a enorme atualidade e pertinência do conceito, nomeadamente, assente na riqueza da sua aplicabilidade, numa época talhada pela crise, segundo Defourny existem duas maneiras de descrever, neste início do Século XXI a Economia Social, cuja definição mais adequada advém da combinação das duas, sendo que:

A primeira consiste em identificar as principais formas jurídicas ou institucionais (atrás aludidas, como sendo, as empresas do tipo cooperativo, as sociedades do tipo mutualista, as organizações associativas e as fundações) da maioria das iniciativas atuais da Economia Social (Defourny, 2009, p. 157)

Complementando, “a segunda maneira de se caracterizar a Economia Social consiste em destacar os traços comuns das empresas e organizações que ela agrupa” (Defourny, 2009, p. 157). Está, designadamente, a referir-se às finalidades da atividade e aos seus modos de organização nos quais destaca e elege quatro princípios maiores:

- Finalidade da prestação de serviços aos membros;
- Autonomia de gestão;
- Controlo democrático pelos membros;
- Primado das pessoas e do objeto social sobre o capital na distribuição dos excedentes.

Analisando e verificando a dificuldade da delimitação do conceito, também a CEP-CMAF garantiu um profícuo debate interno que conduziria à preparação de uma Carta de Princípios da Economia Social, de onde se distinguem os seguintes, aliás, eleitos também, por Defourny:

- Primado da pessoa e do objeto social sobre o capital;
- Adesão livre e voluntária;
- Controlo democrático pelos próprios membros (exceto no caso das fundações que, por definição não tem sócios);
- Conjugação dos interesses dos membros com o interesse geral;
- Defesa e aplicação dos princípios de solidariedade e responsabilidade;
- Autonomia de gestão e independência em relação aos poderes públicos;
- Destino da maioria dos excedentes destinados à prossecução de objetivos em favor do desenvolvimento sustentável, do interesse dos serviços aos membros e do interesse geral.

Da mesma forma, contribuindo para o debate, o CNES avança com a proposta do CIRIEC, daquilo que entende ser a definição de Economia Social, como sendo:

O conjunto das empresas de livre adesão e autonomia de decisão, democraticamente organizadas, com personalidade jurídica própria, criadas para satisfazer as necessidades dos seus membros no mercado, produzindo bens e serviços, e nas quais a eventual distribuição dos excedentes de exercício e a tomada de decisões não estão ligadas ao capital individual dos membros, que terão um voto cada. Nela se incluem, designadamente, Cooperativas, Mutualidades, Instituições Particulares de Solidariedade Social, Misericórdias, Associações de Desenvolvimento Local e Regional e as Fundações, bem como empresas sociais e entidades voluntárias não lucrativas que produzam serviços de não mercado para as famílias, e cujos eventuais excedentes não podem ser apropriados pelos agentes económicos que as criaram, controlam ou financiam (CNES, 2012).

Também uma resolução do Parlamento Europeu, sob proposta da deputada italiana Patrizia Toia, afirma sobre a Economia Social:

Ao aliar rentabilidade e solidariedade, desempenha um papel essencial na economia europeia, criando empregos de elevada qualidade, reforçando a coesão social, económica e regional, gerando capital social, promovendo a cidadania ativa, a solidariedade e um tipo de economia com valores democráticos que põe as pessoas em primeiro lugar, para além de apoiar o desenvolvimento sustentável e a inovação social, ambiental e tecnológica (Parlamento Europeu, 2009).

O próprio articulado referente à Lei de Bases da Economia Social¹, aborda a definição do conceito de forma sucinta no ponto 1 do Artigo 1º, remetendo sucessivamente, para algum aprofundamento através das entidades que dela fazem parte e constantes no Artigo 4º e mais à frente remete para os princípios orientadores através do Artigo 5º.

Muito embora não exista uma definição consensual de Economia Social, constata-se uma tendência para a uniformização, procurando a utilização de um único conceito por parte das entidades oficiais. De salientar, que a proposta de definição eleita para a elaboração ao primeiro estudo afeto à Conta Satélite da Economia Social, assenta naquela que foi avançada no Relatório “The Social Economy in

¹ Lei n.º 30/2013

the European Union” do CIRIEC. Mais recentemente, em 2016, o INE optou pela definição constante na Lei de Bases.

4.2.2. As origens na encruzilhada do Século XIX – Breve Abordagem

É comumente aceite que a Economia Social moderna surgiu ao longo do século XIX, quando os operários, artesãos e camponeses se associaram para colocar em comum os seus capitais e as suas ferramentas de trabalho com a finalidade de tomar eles mesmo conta do seu destino.

Ainda que se encontrem registos ancestrais de instituições onde a prática de comportamentos solidários ou de entreaajuda entre os seus membros tenha tido lugar, designadamente, na Antiguidade Clássica e na Idade Média (Defourny, 2009, p. 156), aceitam-se os finais do século XVIII e inícios do século XIX, como sendo a época histórica de referência que deu origem à Economia Social, consubstanciada nos acontecimentos marcantes da Revolução Francesa em 1789 e da Revolução Industrial.

A Economia Social emerge, assim, definitivamente, com o advento da máquina a vapor e com o surgimento à época, do capitalismo assente num liberalismo exacerbado, oriundo da transformação das indústrias manufatureiras em fábricas onde a máquina impera.

O artesanato é progressivamente suplantado pela indústria. Os aldeões deixam, em cada vez maior número, as zonas rurais para se fixarem nas cidades industriais onde, a maior parte, pensa que a prosperidade os receberá de braços abertos. Nada de mais errado.

O êxodo rural das populações em direção às grandes cidades industriais, à espera de emprego no carvão, na indústria pesada, ou nos caminhos de ferro, a forte concorrência que rapidamente se fez sentir, a necessidade de reduzir salários por parte dos detentores do capital no sentido de garantir maximizar o lucro, os horários alargados de forma desmesurada, e a cruel exploração a que homens, mulheres, velhos e crianças eram sujeitos fez, naturalmente emergir, através da acção colectiva, a necessidade de protecção por via da associação entre os da mesma condição (Jeantet, 2009, p. 43).

Assim,

A associação é uma tradução em actos do princípio de solidariedade que se expressa pela referencia a um bem comum, valorizando pertenças herdadas, no caso da solidariedade tradicional, ou pertenças construídas, no caso da solidariedade moderna filantrópica ou democrática. A criação associativa é impulsionada pelo sentimento de que a defesa de um bem comum supõe a acção colectiva (Chaniel & Laville, 2009, p. 21).

Também José Pitacas defende:

As camadas da população criaram associações mutualistas, bem como associações de instrução, de beneficência e de promoção social, de forma a dar resposta à ausência de protecção perante os riscos[...].As Associações Mutualistas, também conhecidas por Associações de Socorros Mútuos,

Montepios, constituíram, assim, uma forma primária e voluntária de protecção social, de grupo ou de classe [...] (Pitacas, 2003).

Encontramos, também, em Charles Gide a mesma linha de pensamento de Thierry Jeantet, face às agruras que o advento da máquina a vapor provocou:

Mas ao lado destes brilhantes sucessos (recente industria nascida das invenções mecanicas) dois fenómenos novos surgem ajustados a preocupar os espíritos mais atentos: a aglomeração, junto destes centros de riqueza, de uma nova e miserável classe – os operários das fábricas -e as crises de superprodução² (Gide & Rist , 2000, p. 190).

A Economia Social deu resposta aos enormes problemas colocados às populações numa época de grandes transformações, designadamente, com o surgimento de novas formas de trabalho aliado ao aparecimento da máquina. A Economia Social surge, assim, da sociedade civil através de associações de entreajuda, como por exemplo as Associações de Socorros Mútuos, onde se tentavam mutualizar riscos sociais.

Para fazer face às doenças, aos riscos de invalidez, de velhice, de viuvez, de orfandade, a falta de trabalho, a usura nos juros de empréstimos, por parte dos proprietários de terras e de fábricas, surgem iniciativas colectivas, associativas, de socorros mútuos [...]” (Estivil, 2006 cit in. Parente, 2008)

Foi desta forma que, na Grã-Bretanha, em pleno século XVIII, com o nome de “friendly societies” (associações de amizade) com base em sentimentos de fraternidade e amizade, emergiram de forma embrionária as Associações de Socorros Mútuos. Resultaram através da quotização livre e espontânea por parte dos trabalhadores, no sentido de fazerem face aos riscos sociais a que estavam sujeitos. Dava assim os primeiros passos, esta forma de protecção concretizada no socorro mútuo ou mutualidade que, durante épocas se revelou uma característica e simultaneamente uma finalidade do movimento operário (Leal, 1982).

Mais tarde, durante o século XIX, surgem na Grã-Bretanha as primeiras Uniões de Ofícios (“Trade Unions”), embriões dos sindicatos, e as primeiras cooperativas. Uma vez mais, o associativismo era a palavra de ordem, a solidariedade entre os demais imperava e a cooperação era fator aglutinador.

Todavia a Lei, em Inglaterra, destrinçou desde cedo o que eram Associações de Socorros Mútuos, que eram protegidas, enquanto as “Trade Unions” eram perseguidas.

Foi com a fundação da cooperativa de consumo “A Sociedade dos Verdadeiros Pioneiros de Rochdale” em 1844 que o cooperativismo de consumo se consolida em grandes empreendimentos, se espalha pela Europa, e mais tarde pelos demais continentes. Muitos autores defendem ter sido esta a primeira iniciativa que serviu de referência a outras na História da Economia Social.

² Traduzido do francês

Diversas correntes, conforme iremos ver mais à frente, contribuíram para a origem da Economia Social, caso do Anarquismo (Pierre-Joseph Proudhon e Bakunine) e do Socialismo Utópico (Robert Owen e Charles Fourier) em que para estes é um projecto fulcral; o Solidarismo Cristão ou Doutrina Social da Igreja (Le Play); o Liberalismo (John Stuart Mill e Alfred Marshall), ainda que de forma acessória e o Socialismo Científico de Karl Marx, considerando a Economia Social como um obstáculo à Revolução.

4.2.3. Principais correntes do pensamento económico percussoras da Economia Social

A existência de comunidades e precaridade que se traduziu à época, foram o mote para que, nos finais do século XVIII e inícios do século XIX, emergisse o associativismo, nomeadamente, o de origem mutualista, cujo principal defensor e impulsionador foi Pierre-Joseph Proudhon (1809-1865) de tendência ou corrente de pensamento anarquista.

Todavia, outros pensadores não menos importantes estiveram ligados ao associativismo mutualista, nomeadamente os socialistas associacionistas Charles Fourier, Charles Gide (um dos principais teóricos da Economia Social), mas também Louis Blanc, e num segundo plano, Leroux e Cabet.

Para Proudhon, o facto de pensar que a solidariedade e a associação são tão antigas quanto o homem, constituindo elas mesmo a seiva do próprio ideal mutualista, levou a que se inspirasse nestes pressupostos, no sentido de advogar a sua doutrina económica e social, ainda que de forma incipiente, designada por Mutualismo.

Proudhon afirmava que a verdadeira associação é a mutualidade (Gide & Rist , 2000, p. 328) e que a justiça traduz-se economicamente pela mutualidade e pela reciprocidade de serviços. A Mutualidade ou o Mutualismo é o novo princípio que nos deve guiar na organização das relações económicas da sociedade (Gide & Rist , 2000, p. 331).

De acordo com Vasco Rosendo, é Proudhon que nos explica o significado das “ palavras mutual e mutualidade que têm como sinónimos, recíproca e reciprocidade, vêm do latim *mutuum* que significa empréstimo (de consumo) e num sentido mais lato, troca [...]” (Rosendo, 1990, p. 24).

Foi, a partir daqui, que Proudhon idealizou “um mundo entre a propriedade e a comunidade utópica” (Proudhon cit. in Rosendo, 1996), num momento em que o capitalismo proliferava, bem como os avanços tecnológicos e industriais, impondo-se a um proletariado que fazia parte de uma população empobrecida.

Verificando as inúmeras vicissitudes que resultavam da Revolução Industrial, com o advento da máquina a vapor, obrigando a grandes aglomerações de operários, Proudhon, passa a aceitar o associativismo ao lado do princípio da mutualidade como fundamento para a reciprocidade de serviços e bens.

Foi, pois, através da ação coletiva, como forma de entreajuda e apoio recíproco que atores principalmente ligados ao Socialismo Utópico e ao Anarquismo desenvolveram o embrião coletivo do associativismo.

Esta sua conceção, baseada no livre associativismo, viria a constituir a base do moderno Mutualismo, chegando mesmo a idealizar um banco de base mutualista, destinado a garantir o empréstimo sem lucro, através de moeda inconvertível, já que Proudhon via, na moeda metálica, a principal causa da desgraça e descalabro social.

Apesar da sua linha de pensamento, nem sempre ser coerente, teve o mérito de tentar conciliar a justiça social, com a liberdade dos indivíduos, o que contraria as ideias marxistas.

Todavia, este tipo de associacionismo recebeu também influência dos socialistas utópicos Charles Fourier, Robert Owen e Saint Simon, sendo os dois primeiros considerados os pais do socialismo associacionista (Rosendo, 1990, p. 25).

Robert Owen fundou comunidades de vida e de trabalho nos Estados Unidos (New Harmony) e no Reino Unido, onde se destaca a fábrica de New Lanark, experiências que contribuíram para o ideal cooperativista.

Fourier, o mais utópico, arquitetou um sistema em que sonhava poder realizar o pleno desenvolvimento humano, em que o princípio da liberdade individual se conjugava com o da solidariedade coletiva, daí a conceção do famoso falanstério.

Porém, apesar das divergências, em todos eles germinou a ideia de que a humanidade caminhava para um estado de associação universalista, bem em oposição ao liberalismo instalado.

Desta forma verifica-se que as utopias de Proudhon, Owen, Fourier e de Saint Simon entre outros, desempenharam papel essencial e marcante. Todavia, é curioso constatar que alguns defensores do liberalismo demonstravam uma abertura à Economia Social, colocando, no entanto, a liberdade económica acima de tudo e rejeitando as eventuais ingerências do Estado: Walras, pela importância dada às associações populares e J.S.Mill, pela defesa da superação do assalariado mediante a associação de trabalhadores (Defourny, 2009, p. 157).

Naturalmente, que se podia avançar com outras correntes de pensamento económico, como o Solidarismo de Gide, constatando-se que a Economia Social moderna, nomeadamente, o Mutualismo, nasceu da encruzilhada das grandes ideologias do século XIX conforme é defendido por Defouny (2009, p. 157).

Assim, nenhuma das diferentes correntes de pensamento pode assumir, por si só, a exclusividade do conceito.

4.3. Mutualismo

4.3.1. Explorando o conceito

Ao longo das diferentes épocas, tem havido, tal como em relação ao conceito de Economia Social, tendente e assumidamente difuso, diversas contribuições conducentes à uniformização conceptual levando à sua compreensão daquilo que na realidade se entende por Mutualismo.

“Uma das fragilidades do Mutualismo reside na dificuldade de o definir em termos concretos, muito embora, seja fácil de determinar a sua vasta área de atuação” (Silveira, 1994, p. 21)

Constata-se, também aqui, não existir uma definição que se possa considerar de cariz universal e abrangente no sentido de unir numa só expressão, ou a uma só voz os diferentes pensadores, historiadores e investigadores ligados às ciências sociais que se interessam por esta temática e que se têm debruçado sobre o assunto, com vista a alcançar uma definição.

Por outro lado, a riqueza do termo Mutualismo e os seus diferentes campos de aplicação podem levar-nos, em termos de deriva conceptual, a abordagens distintas e diversificadas que conduzam a um entendimento concreto por parte do cidadão comum e, que, de alguma forma, permita uma melhor perceção correlacionada, quiçá, ilustrada com as suas inúmeras realizações no terreno onde a realidade é fértil.

Para facilitar essa ilustração apelamos ao contributo de diferentes áreas do saber como sejam a etimologia permitindo-nos aceder à origem da palavra; a biologia ou ecologia acedendo ao relacionamento reciprocamente partilhado e benéfico entre seres vivos de diferentes espécies; à estatística e ao cálculo de probabilidades, mas reportamo-nos de igual modo à economia, sociologia ou filosofia onde as distintas correntes ideológicas tanto contribuíram para a tentativa de esclarecimento do conceito ao longo da encruzilhada dos tempos.

Começemos pela origem da palavra. Segundo as palavras de Vítor Melícias, ex-presidente da União das Mutualidades Portuguesas, na apresentação da obra de Vasco Rosendo – “O Mutualismo em Portugal”, a origem da palavra Mutualismo advém, de acordo com o etimologista *Forcellini*, do latim “*Meumtuum*” e que significa “*o que é meu, é teu*”. Estamos pois, a falar de partilha, não apenas de dar e receber, mas igualmente de entreaajuda, auxílio mútuo ou recíproco.

No fundo, o conceito de Mutualismo tem subjacente o Princípio da Reciprocidade de que falavam, por exemplo, diferentemente nas suas abordagens Pierre Joseph Proudhon, Marcel Mauss (Princípio da Dádiva) e Karl Polanyi na sua grelha dos quatro princípios económicos da economia real e mesmo Vasco Rosendo no contexto histórico que está subjacente às diferentes organizações de entreaajuda ao longo das épocas. Constata-se, assim, que o conceito de Mutualismo tem impregnado o Princípio da Reciprocidade.

No entanto, numa abordagem científica e no âmbito da Biologia, Ecologia ou das Ciências da Natureza, o Mutualismo pode ser determinado como uma relação de interdependência entre espécies diferentes,

na qual ambas se beneficiam mutuamente ou reciprocamente e que é de vital importância para o equilíbrio dos sistemas de vida animal e vegetal, logo de consequência nuclear para o ecossistema terrestre. Apresentam-se como exemplos, caso da relação simbiótica entre algas e fungos; a relação entre alguns passeriformes e gado vacum, ou mesmo a relação entre abelhas e plantas no conhecido processo de polinização.

Num outro prisma, pode ser analisado como uma corrente filosófica, ideológica ou doutrinária, em que alguns pensadores se apoiaram, caso de Proudhon, chegando mesmo a enunciar os princípios de uma filosofia humanista assente na reciprocidade de ação para se opor ao individualismo e à autoridade.

Se analisarmos o conceito sob uma abordagem ao nível da Economia ou da Gestão, estamos na presença de uma técnica de gestão e controlo de riscos, usado em paralelo aos cálculos atuariais das modalidades de risco não apenas pelas Mutualidades, mas também pelas seguradoras ramo-vida, onde a identificação de prazos aliado à utilização rigorosa das bases técnicas atuariais (tábuas de mortalidade e taxa técnica de juro) ajustadas à população visada e calculo probabilístico, tendo em consideração o histórico do risco elencado, concorrem para a definição da relação custo versus benefício, ou seja, a quota ou o capital a disponibilizar pelo subscritor ou associado no início ou durante determinado período de tempo, face ao capital, pensão ou renda a usufruir pelo beneficiário da modalidade mutualista subscrita.

Mutualizar o risco, pode ser entendido como sendo a possibilidade de o dispersar ou disseminar por mais pessoas ou entidades, diminuindo dessa forma, a assunção dessa responsabilidade para cada um.

Em termos sociológicos, pode ser considerado como sendo um sistema associativo de proteção social que visa o auxílio mútuo em situações de carência ou melhoramento das condições de vida dos Associados, como forma voluntária de concretização do ideal da solidariedade. Estes objetivos genéricos de proteção social solidários são desenvolvidos por instituições mutualistas, fundamentalmente caracterizadas pela ausência de espírito lucrativo.

No fundo, este movimento associativo emergente da sociedade civil, assume-se como uma forma responsável de proteção social direcionada aos cidadãos através da associação voluntária, não lucrativa e com o objetivo de auxílio mútuo com vantagens recíprocas.

Consubstancia-se, basicamente, na gestão de fundos comuns para os quais os Associados contribuem com as suas quotizações de molde a poder, de forma previdente, espontânea e solidária, acautelar o seu futuro, ou dos seus beneficiários, através da garantia de recebimento de benefícios; de salientar, que estas associações são geridas pelos próprios Associados eleitos num processo democrático dentro do seu universo, em que um homem vale um voto, independente do capital ou quotas que disponibilize ou detenha nessa mutualidade.

De salientar, que em termos de supervisão e controlo, as Associações Mutualistas estão, atualmente, sob a alçada do Ministério da Solidariedade, Emprego e Segurança Social, através da sua Direção Geral de Segurança Social.

Verifica-se, assim, que o Mutualismo é um movimento em que o funcionamento democrático assume uma importância fulcral, na medida em que as decisões são tomadas pelos próprios associados, em Assembleia Geral, permitido aos indivíduos participarem ativamente e decidirem, em conjunto, os contornos da sua proteção, bem como influenciarem pelo seu voto os diferentes atos de gestão.

Assim sendo, o Mutualismo, ajusta-se e direciona-se a indivíduos que perseguem os mesmos fins ou objetivos, normalmente de cariz social que, individualmente, teriam mais dificuldade, ou mesmo impossibilidade de os atingir; existe, pois, patente, uma solidariedade responsável, inequívoca e interessada entre os membros dessas organizações.

Existe uma clara e inequívoca liberdade de escolha, o que contrapõe, desde sempre, ao sistema obrigatório Estatal de Previdência Social.

O Mutualismo traduz-se assim, numa forma de ser e de estar que estimula e valoriza a cidadania ativa e responsável, humaniza a proteção social e cria laços de solidariedade entre a comunidade mutualista.

Apesar dos diferentes prismas, parece, todavia, merecer consenso que o Mutualismo pode ser tido como um sistema associativo de proteção social, consubstanciado na entajuda ou auxílio mútuo, para fazer face a certas eventualidades, ou concorrer para a promoção da qualidade de vida dos cidadãos.

É pois, nesse sentido, que Vasco Rosendo afirma

O Mutualismo, como movimento associativista por excelência, pode definir-se, em síntese, como um movimento de solidariedade e de previdência livre, responsável e democrático que tem por objetivo proteger o homem na integralidade do seu desenvolvimento, como ser humano e social". (Rosendo, 1990, p. 8)

Tem-se hoje que, apesar das vicissitudes e das inúmeras barreiras que se levantam, o Mutualismo é viável, tem credibilidade e é necessário, sendo um movimento de partilha, de participação e promoção do bem comum.

4.3.2. Princípios e valores, ou o fio condutor do ideal Mutualista

Uma das maiores preciosidades do movimento mutualista é, sem dúvida, o nobre conjunto de princípios e valores de cariz humanista e doutrinário, pelos quais se rege e, que, de alguma forma, advém do século XVIII aquando da Revolução Francesa de 1789, subjacente à tríade Fraternidade, Igualdade e Liberdade.

Assim, quando se expressa que o movimento mutualista e cooperativista, bem como o associativismo de uma forma genérica, estabelecem as três vertentes principais da economia social, isso baseia-se

no princípio essencial de que observam o funcionamento democrático e a liberdade de adesão, a finalidade não lucrativa e a independência relativamente ao Estado.

A Lei de Bases da Economia Social nas diferentes alíneas do preceituado constante no Artº 5º, define um conjunto de princípios orientadores com os quais as entidades da Economia Social se devem pautar. Destacam-se o primado das pessoas e dos objetos sociais, a adesão e participação livre e voluntária, o controlo democrático dos respetivos órgãos pelos seus membros, o respeito pelos valores da solidariedade, da igualdade e da não discriminação, da equidade e da responsabilidade³.

Também as organizações mutualistas de grau superior apresentam junto das suas associadas alguns preceitos éticos que podem ou não coincidir na sua totalidade com a Lei e, de onde realçamos a solidariedade, a cidadania, e a inclusão social (UMP, 2017).

De igual forma, a RedeMut - Associação Portuguesa de Mutualidades, na sua página de internet, preconiza os princípios da não seleção, da não lucratividade, do equilíbrio financeiro e da gestão democrática (Associação Portuguesa de Mutualidades, 2017).

Ao longo das épocas, os princípios e valores fundamentais que estão subjacentes ao ideal mutualista têm-se mantido na sua essência, no entanto e de acordo com alguns autores, estes dão relevo, mais a uns, do que a outros, apresentando algumas adaptações ou o aprofundamento dos diferentes conceitos.

Verifica-se, assim, que o funcionamento das mutualidades é suportado na utilização de um agregado de princípios e valores que constituem o seu ADN que, de uma forma mais ajustada aos nossos dias, podemos enumerar, de forma desenvolvida aqueles que consideramos fundamentais e que servem de referência à natureza mutualista, conforme refere Jorge Silveira (1994, p. 22):

1. **Solidariedade** - tem por base a entreatjada voluntária, mas também reciprocidade, indicia comportamento que deve caracterizar qualquer manifestação da vida mutualista, despido de princípio mercantil. Baseia-se, fundamentalmente, na contribuição de quotizações para um fundo comum, no sentido de beneficiar quem e quando mais necessitar.
2. **Livre Adesão** – reside no livre direito de adesão ou de demissão e na livre criação de estruturas mutualistas, estando aqui presente o valor da Liberdade; predomina a não seleção e não exclusão, o que significa que ninguém deve ser impedido de aderir tendo em conta as suas características físicas, convicções políticas ou religiosas, valorizando-se, assim, a adesão voluntária, consciente e aberta.
3. **Gestão Democrática** – estão presentes os valores da democracia interna, responsabilidade e da equidade. Princípio fundamental do Mutualismo e que tem por lema: um homem, uma voz, ou 1 Pessoa = 1 Voto, expresso através das várias estruturas e, muito especialmente, no seu órgão supremo de decisão: a assembleia geral, através da participação dos seus associados.

³ Fonte: Lei de Bases – Lei 30/2013 de 8 Maio

4. **Não Lucratividade** – as Associações Mutualistas são instituições sem fins lucrativos logo, não têm o lucro por objectivo; podem gerar excedentes, e é desejável os que gerem, mas não se destinam a apropriação individual; a sua preocupação principal deve centrar-se na satisfação dos associados, na eficiência e na qualidade prestada. Releva-se o primado da pessoa humana sobre o capital, o mesmo é dizer as preocupações sociais prevalecem sobre o capital.
5. **Independência e autonomia de gestão** - no que diz respeito a todos os poderes públicos e privados ou a toda a obediência e no que respeita à independência entre associações que podem agrupar-se em uniões ou federações, mas mantendo a sua personalidade.

Todavia, na essência, ou natureza mutualista, mais do que as características que se assumem declaradas, revelam-se mais importantes as atividades que, na realidade, se desenvolvem no seu seio e a forma como elas são exercidas ou disponibilizadas, tal com afirma Pitacas assente “(...) no carácter democrático do seu funcionamento, pelo nível de participação dos associados, pela atenção aos aspetos da educação e da formação e pela ligação à comunidade” (Pitacas, 2009, p. 24).

4.3.3. As associações mutualistas em Portugal

Por definição, e de acordo com a informação disponibilizada pela CASES, assente no Código das Associações Mutualistas, as associações mutualistas são instituições particulares de solidariedade social com um número ilimitado de associados, capital indeterminado e duração indefinida que, essencialmente através da quotização dos seus associados praticam, no interesse destes e de suas famílias, fins de auxílio recíproco, designadamente:

- Concessão de benefícios de segurança social e de saúde destinados a reparar as consequências da verificação de factos contingentes relativos à vida e à saúde dos associados e seus familiares e a prevenir, na medida do possível, a verificação desses factos.

- Outros fins de proteção social e de promoção da qualidade de vida, através da organização e gestão de equipamentos e serviços de apoio social, de outras obras sociais e de atividades que visem especialmente o desenvolvimento moral, intelectual, cultural e físico dos associados e suas famílias (CASES, 2016).

Já, segundo Pedro Bleck da Silva, ao tempo vice-presidente do Conselho de Administração da UMP, numa intervenção na Casa da Imprensa, refere que:

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 (Silva, 2010, p. 10).

Complementando, ainda que “é evidente que as Associações Mutualistas emanam das próprias pessoas, qual forma livre, espontânea e organizada de cidadania” (idem, p. 8), para de forma pragmática tornar evidente que:

As Associações Mutualistas são Associações Mutualistas enquanto o suporte financeiro da sua atividade assentar essencialmente na contribuição, a chamada quotização, dos seus Associados (idem, p. 11).

Desta forma, constata-se que as mutualidades estão estreitamente ligadas ao associativismo livre de carácter puramente solidário.

A mais ancestral origem do Mutualismo encontra-se, muito naturalmente, no simples sentimento de solidariedade e reciprocidade, assente na entreajuda que o ser humano desde sempre praticou e desenvolveu perante e entre os membros da sua comunidade, tendo em conta a proximidade do seu relacionamento, tal como defende Silveira,

Remontam à mais longínqua antiguidade as raízes históricas do Mutualismo (...) a necessidade humana da entreajuda nasce com os primórdios do sedentarismo, desenvolvendo os embriões de verdadeiras práticas mutualistas, especialmente na defesa dos seus burgos contra os ataques de outras tribos ou de outros animais fisicamente mais poderosos (Silveira, 1994, p. 13).

Este sentimento de entreajuda ou auxílio mútuo que é inerente à natureza humana fez-se sentir desde os tempos mais remotos, ao longo dos séculos e através de diferentes épocas onde foi tipificando aspetos mais elaborados e elevados, tendendo ou culminado em manifestações de associativismo.

Foi assim, que, face à inexistência de formas organizadas de proteção social, que as comunidades mais desfavorecidas promoveram formas de solidariedade e de entreajuda.

De acordo com Mário Branco,

São medievais e estão situadas no Alentejo as raízes do Mutualismo português. Falar de socorro mútuo na incidência de métodos e de direitos é, na lonjura de tempo, falar da Confraria dos Homens Bons de Beja, outorgada em 1297 por carta selada do rei D. Diniz. O original do respetivo Compromisso existe e é o mais antigo documento histórico referente a uma associação de beneficência e socorro mútuo (Branco, 2009).

Os dados apontam para que o Mutualismo, enquanto movimento associativo de solidariedade social tenha nascido em Portugal há mais de 700 anos, procurando adotar, desde os primórdios, a ideia de ser um sistema particular com características assumidamente associativas no âmbito da proteção social, visando a entreajuda entre os seus aderentes.

De referir que a Associação de Socorros Mútuos «Montepio Filarmónico» - a associação mutualista mais antiga do país, ainda em funções, celebra 183 anos de existência em 2017. Surgiu em 1834, em Lisboa, e na sua génese está a Irmandade de Santa Cecília, da Corte de Lisboa que, desde 1603, geria o trabalho dos músicos, controlando a qualidade artística, promovendo o desenvolvimento da arte e gerindo uma parte dos ganhos dos seus membros, com vista ao socorro da doença, da invalidez, do funeral e do apoio às suas famílias (UMP, 2017).

No nosso país, as mutualidades revelam um aspeto organizativo de natureza económica de contornos sociais e marcadamente solidários, independente da alçada estatal e arredados de fins lucrativos. É pois, por esta via, que os cidadãos de forma independente e voluntária participam e garantem a sua

proteção em termos de proteção social, seja nas áreas da saúde, ou da segurança social, em termos supletivos ou complementares.

Nas mutualidades, por assumirem caráter não lucrativo, os excedentes a existirem, em termos de recursos que resultam da afetação das quotizações dos aderentes para um fundo comum, são direcionados para o reforço ou melhoria dos benefícios dos associados nas diferentes áreas de intervenção: proteção social, saúde, bem-estar, cultura, lazer ou qualidade de vida.

Segundo dados emanados pela União das Mutualidades Portuguesas (2015), o Movimento Mutualista abrange em Portugal, mais de um milhão de associados, filiados em cerca de 100 associações mutualistas de âmbito local, regional ou nacional, e contemplando cerca de dois milhões e meio de beneficiários, defendendo que mais de 25% da população residente em Portugal beneficia dos serviços e atividades disponibilizadas pelas mutualidades.

Ainda de acordo com a informação veiculada pela União das Mutualidades Portuguesas (2015), as mutualidades, no nosso país, revestem-se de um importante significado, enquanto sistema de proteção social, não apenas pela expressão do número de associados e beneficiários, como também pelo facto de representarem cerca de 2% do emprego na Economia Social, empregando aproximadamente 5000 trabalhadores e mais de um milhar de prestadores de serviços. Segundo a mesma fonte, as mutualidades em Portugal, representavam em 2015 ativos líquidos na ordem de 3,1 mil milhões de euros.

Os dados recentemente disponibilizados pela Conta Satélite da Economia Social (INE, 2016) relativos a 2013, e tornados públicos a 20 de Dez. 2016, apontam para a existência de 111 mutualidades em Portugal que, por seu turno, representam 0,2% do total da Economia Social. As mutualidades foram as entidades que apresentaram o valor acrescentado bruto (VAB) gerado por emprego remunerado (ETC) (71,9) e a remuneração média mais elevados (44,2), com valores acima da média nacional em ambos os casos.

Em 2013, do grupo das 111 Associações Mutualistas, 77,5% atuavam na área da Ação e Segurança social, enquanto 18,0% das entidades desenvolviam Atividades financeiras. Em termos de VAB, as Atividades financeiras foram responsáveis por 93,6%, enquanto a Ação e Segurança social geraram 5,2%, invertendo-se assim as posições relativas observadas na distribuição do número de unidades.

A estrutura das remunerações revelou-se coerente com a distribuição do VAB, sendo as Atividades financeiras responsáveis por 90,8% do total, enquanto a Ação e Segurança social correspondeu apenas a 7,2%. Na distribuição do emprego remunerado (ETC) as Atividades financeiras concentraram cerca de $\frac{3}{4}$ do total do emprego remunerado deste grupo, seguindo-se a Ação e Segurança social, com menos de 20% do total.

Globalmente, as Associações Mutualistas apresentaram capacidade líquida de financiamento, na ordem dos 51 milhões de euros, de acordo com a mesma fonte: Conta Satélite da Economia Social (INE, 2016).

4.3.4. Organização em Portugal e ao nível Internacional

As Mutualidades são associações, com o estatuto de IPSS (Instituição Particular de Solidariedade Social), com um número ilimitado de associados, capital indeterminado, duração indefinida que, através das quotizações dos seus associados praticam, no interesse destes e das suas famílias, fins de auxílio recíproco, aliás, como atrás focado.

Em termos de representatividade, em Portugal, existem atualmente duas grandes Instituições agregadoras que são, por sua vez Mutualidades de 1º grau, ou também denominadas de grau superior, onde as Associações Mutualistas se inscrevem ou aderem. Por ordem da respetiva data de fundação são: a União das Mutualidades Portuguesas, criada em 1984 e a RedeMut fundada em 2012.

É pois, desta forma, que as mutualidades se veem representadas por aquelas duas entidades, junto das entidades públicas, privadas e sociais, tendo por missão contribuir para reforçar e dinamizar o Movimento Mutualista em Portugal.

Os principais benefícios complementares de segurança social disponibilizados pelas mutualidades compreendem Pensões de Reforma, de Invalidez e Sobrevivência, Capitais para Jovens, Subsídios Periódicos com Opções, de Desemprego e Capitais Diferidos e por Morte (UMP, 2015, p. 9)

Já os benefícios complementares de saúde englobam, Assistência médica e de enfermagem, que se desenvolvem quer através área clínica da própria mutualidade, quer pela utilização de convénios, protocolos e outro tipo de acordo de cooperação com entidades estatais, ou mesmo articuladas com outras mutualidades ou instituições privadas. No que diz respeito à Assistência medicamentosa, esta realiza-se pela via da comparticipação de medicamentos e outros produtos farmacêuticos, através das suas Farmácias Sociais ou aproveitando acordos de cooperação com outras entidades farmacêuticas (UMP, 2015, p. 9).

Existem mutualidades que, de forma complementar, desenvolvem iniciativas ligadas à Ação Social, centrando-se estas no apoio a Crianças e Jovens através de creches, amas, pré-escolar, centro de atividades de tempos livres e residências universitárias. Para Pessoas Idosas, a cooperação reside nos centros de dia, de convívio e de noite, apoio domiciliário e outras estruturas domiciliárias. Para a Comunidade, face à crise generalizada de todos conhecida, as mutualidades têm desenvolvido respostas ajustadas às necessidades do momento junto das populações mais desfavorecidas, incluindo nessas respostas refeitórios sociais, empresas de inserção, RSI, casas de abrigo, centros comunitários, entre outras. Podem também dispor de caixas económicas, seções fúnebres, turismo e lazer, apoio jurídico, transporte de doentes, formação profissional, parafarmácias, óticas e artes e cultura (UMP, 2015, p. 10).

A União das Mutualidades Portuguesas está sediada em Lisboa, estando a sua origem relacionada com a Federação Nacional das Associações de Socorros Mútuos, criada em 1979, em resultado da criação de um secretariado nacional. Após o IV Congresso realizado em 1984, a Federação passou a denominar-se com o nome que ainda hoje ostenta.

A União tem como missão desenvolver o Movimento Mutualista, promover o associativismo e a modernização das mutualidades, alargando o âmbito de intervenção social em prol das mutualidades e seus associados.

A UMP é membro fundador da CASES e membro efetivo da Association Internationale de la Mutualité (AIM), do Comité Diretor da União Europeia das Farmácias Sociais e representante da AIM no Fórum Pensões, entre outras atribuições.

Mais recentemente, sob o lema “De todos, com todos e para todos” foi fundada a RedeMut - Associação Portuguesa de Mutualidades que, através de um projeto com características inovadoras, no âmbito da saúde, foi cativando a atenção das mutualidades e seus dirigentes. Este novel projeto visa permitir que as mutualidades, por um lado, possam optar e escolher onde permanecer inscritas em termos de representatividade e, por outro, garantir uma oferta de serviços de saúde, digna de relevo para os seus associados, porque alargada e de qualidade, através da rede das entidades aderentes. Um projeto mutualista na plena aceção da palavra, dado que, disponibiliza, recebe e partilha no terreno, serviços de saúde em prol dos seus associados.

Assim, a RedeMut, fundada a 25 de Outubro de 2012, nasceu “por iniciativa de um conjunto de associações mutualistas portuguesas que decidiram unir esforços em torno do objetivo comum de prestar cuidados de saúde à comunidade de associados que as integram” (Associação Portuguesa de Mutualidades, 2017).

Através desta organização, independentemente da mutualidade em que os associados tenham vínculo, ou do local onde residam, todos podem usufruir dos serviços e cuidados de todos. Reforça-se a proteção social garantida a todos os associados, num esforço de entreaajuda orientado para uma vida melhor, e garante-se a prestação de cuidados de saúde primários, diferenciados, além de serviços de apoio domiciliário e ação social.

De acordo com fontes da RedeMut, esta tem como missão “Promover a cultura mutualista estabelecendo formas de cooperação e partilha integrada de recursos, garantindo serviços de saúde complementares ao serviço Nacional de Saúde e outros disponibilizados pelas mutualidades aderentes” (Associação Portuguesa de Mutualidades, 2017).

A RedeMut é considerada uma organização sem fins lucrativos que, tal como as mutualidades que a ela aderem, promovem valores mutualistas da liberdade, igualdade, democracia, solidariedade e responsabilidade.

Contava, em Junho de 2017, com 21 mutualidades aderentes e representava mais de 800.000 cidadãos mutualistas que podem usufruir dos serviços de qualquer mutualidade sem que, para isso, necessitem de nova filiação adicional.

Um projeto inovador para o movimento mutualista em Portugal.

As mutualidades têm vindo a intervir na sociedade portuguesa e, de alguma forma, a colmatar as lacunas e restrições não só dos sistemas públicos de protecção social mas também das respostas das entidades privadas com fins lucrativos, e encontram-se envolvidas no desenvolvimento de novas soluções ajustadas às diferentes necessidades dos cidadãos e das suas famílias.

O Mutualismo assume-se, desta forma, como uma opção de cunho social, que não depende financeiramente do Estado nem tem fins lucrativos, é uma solução credível para garantir uma protecção de âmbito social eficaz com custos mais baixos e com vantagens em termos de eficiência para todos os associados.

Em termos internacionais, o Movimento Mutualista, é representado através da Association Internationale de la Mutualité (AIM).

Esta associação (A.I.M.), fundada em Paris em 1950, hoje com sede em Bruxelas, procura promover ao nível europeu e internacional o conceito de mutualidade como método válido para suportar e proteger os cidadãos contra os riscos sociais e de saúde.

A AIM agrupa as organizações mutualistas que são especificamente ativas no domínio da protecção social e da saúde, contando com cerca de 64 membros, federações (Uniões) nacionais ou associações de organizações autónomas de mutualidades daqueles domínios representando 31 países, espalhados pela Europa, América Latina, África e Médio Oriente (AIM, 2017).

As organizações que atuam no seio da AIM pautam-se por respeitar princípios essenciais do Mutualismo: solidariedade; gestão autónoma; não lucratividade e o da não seleção e não exclusão, disponibilizando uma cobertura a mais de 209 milhões de pessoas na Europa, ascendendo este número a 240 milhões em todo o mundo (AIM, 2017)

De acordo com a AIM, as suas linhas estratégicas estão definidas tendo em conta o alcance dos três seguintes vectores:

- Obter um Estatuto, ou o reconhecimento Europeu para a Mutualidade; humanizar a protecção social; estimular a cidadania activa.
- Para concretizar tais desígnios, define como fundamental a troca e partilha de experiências, defesa dos interesses comuns aos seus associados, cooperação e assistência além fronteiras.
- Paralelamente, mantém contactos privilegiados e regulares com as principais instituições europeias, nomeadamente, a Comissão Europeia e Parlamento Europeu no sentido de fazer chegar a sua voz. (AIM, 2017).

A AIM constitui um lugar muito central e privilegiado de intercâmbio e debate em matéria de protecção social e de saúde que, através da sua rede, deseja contribuir de forma activa na salvaguarda e melhoramento do acesso aos cuidados para todos e cada um.

Desta forma, é lícito afirmar que o Movimento Mutualista assume-se hoje, por toda a Europa, como o novo caminho da proteção social para este milénio e constitui-se parceiro fundamental de cada entidade estatal no processo de reforma dos sistemas de segurança social e de saúde em prol dos seus cidadãos.

De referir que, desde 29 de junho de 2017, o Montepio Geral - Associação Mutualista Montepio foi eleito por unanimidade e assumiu a vice-presidência da AIM, ficando responsável pelos pelouros do Mutualismo e da Economia Social, pretendendo a curto prazo, incrementar intervenções públicas na União Europeia no sentido de obter-se o reconhecimento político e legal. Outros dos objetivos passa por desenvolver uma ligação especial com as associadas de África e da América do Sul, como forma de apoio à consolidação do movimento mutualista nestas regiões (AIM, 2017).

4.3.5. O futuro das Mutualidades: oportunidades e constrangimentos

Com facilidade verificamos que as Associações Mutualistas não são conhecidas do grande público. Basta atentar a um simples inquérito de rua, num círculo de amigos ou, mesmo, visitar uma escola secundária, interrogando os seus alunos que, cedo nos apercebemos, desta fragilidade.

Se as Associações Mutualistas, pilares fundamentais da Economia Social, atuam, essencialmente, nas áreas da Proteção Social Complementar (solidária), quer seja ao nível da Previdência Social, quer seja ao nível da Saúde ou, ainda, de forma complementar, ao nível da Ação Social como parceiras do Estado, importa dar relevo a todas estas diferentes áreas de atuação, na exata medida em que todas elas são nucleares ao longo da vida humana.

Como atrás citado, apenas a título de exemplo, referimo-nos a Creches, Jardins de Infância, Centro de Apoio a Jovens, Iniciativas de Formação, Centros de Dia, Lares, Assistência Médica e Medicamentosa, não esquecendo Subsídios, Pensões e Prestações Diversas, seja por Nascimento, Desemprego, Velhice, Invalidez ou Reforma.

De forma generalizada, habituámo-nos a pensar que o Estado Providência tudo garantia. Para muitos, ou para a generalidade dos cidadãos, o Estado era visto como a Instituição ímpar e suprema que a todos tinha por obrigação apoiar, estaria acima de qualquer dúvida ou suspeita de incumprimento e que tinha por dever regular todas as funções sociais de acordo com o interesse nacional. Todavia, não nos podemos esquecer que as prestações “ditas garantidas pelo Estado” são provenientes, essencialmente, da receita contributiva dos cidadãos através da coleta fiscal assente nos impostos que, todos os que estão afetos pagam ou deveriam pagar por uma questão de equidade fiscal, justiça social e de cidadania.

Esta função de redistribuição ligada ao Estado consubstancia-se num dos quatro princípios económicos defendidos por Karl Polanyi na sua visão e também abordado neste nosso trabalho.

O Estado não tem revelado, há muito, capacidade financeira e outro tipo de recursos, materiais e humanos, para suportar e assegurar todas estas, hoje denominadas “benesses”. Aliás, a crise

financeira do Estado Providência que se tem vindo a evidenciar e a avolumar assenta, fundamentalmente num problema demográfico, onde o envelhecimento das populações e a cada vez maior esperança de vida ditam regras, revelando-se as despesas tendencialmente superiores às receitas, onde os ativos de hoje estão a financiar as reformas ou as prestações das anteriores gerações, num sistema habitualmente designado de solidariedade inter-geracional, também conhecido por repartição. Paralelamente, o facto de os jovens entrarem cada vez mais tarde no mercado laboral, e o convite para estes à emigração, acentua as assimetrias e as dificuldades do sistema, face à ausência destes potenciais contribuintes.

Por outro lado, o facto de a economia não crescer, ou crescer muito lentamente, não permite ir criando emprego de forma sustentável. Desta forma, encontramos no flagelo do desemprego um duplo contributo negativo para as contas públicas: os desempregados, não só não contribuem para o financiamento do Sistema de Segurança Social, como são, de forma paralela, potenciais consumidores de prestações sociais.

Assim, a despesa que o Estado Social tem vindo a assumir nos diferentes países, com a cobertura dos respetivos riscos sociais, são incompatíveis com os orçamentos que os Estados disponibilizam para área social, resultando no colapso e desmoronamento que temos vindo a assistir desde as últimas décadas do século passado.

Este aspeto é corroborado por diversos especialistas e de acordo com a visão, ainda muito atual, de António da Silva Leal:

A política social imprime à política económica determinados sentidos ou valores, mas é evidente que o Estado não pode prosseguir com êxito, uma política social se as coisas correrem mal no campo da economia. (Leal, 1998, p. 24)

Assim, esta denominada crise do Estado Providência tem vindo a assumir, junto das populações, um sentimento de desconfiança e de incerteza face ao futuro, no que diz respeito à possibilidade de garantir o bem-estar e a sua sustentabilidade a médio e longo prazo. E esta insuficiência é reveladora de uma realidade insofismável: o Estado não vai poder garantir o que todos almejavam e não conseguirá ir ao encontro das expectativas iniciais dos cidadãos.

Paralelamente, tem-se vindo a assistir, de forma consistente e preocupante a uma estratégia de redução ou emagrecimento do peso do Estado na Economia, resultando numa transferência de um elevado leque de bens e serviços que anteriormente eram assegurados por aquele o que, de alguma forma, faz pressupor uma janela de oportunidades para o sector não público.

Desta forma, face a este panorama pouco animador, restam as respostas das Instituições privadas lucrativas (mercado) e das Instituições privadas solidárias.

Ambas partilham, diríamos, a mesma área de atuação ou terreno de jogo, disponibilizando produtos ou modalidades sucedâneas. Nas primeiras, podemos apontar as Seguradoras Ramo Vida, como exemplo; nas segundas englobamos as Associações Mutualistas como modelo a seguir ou a eleger.

As seguradoras têm uma visibilidade acrescida por via de estarem, normalmente, associadas a conglomerados financeiros, detentoras de capital oriundo de investidores que aspiram a uma remuneração próspera e aliciante dos seus capitais. Daí, a necessidade de onerar regularmente os seus diferentes produtos com comissões ou encargos de ordem diversa, concorrendo assim, para remunerar acionistas e o seu capital.

Significa que, face aos valores envolvidos nem todos os cidadãos têm acesso, ou possibilidade financeira para aceder a este tipo de opção para assegurar o seu futuro, na exata medida em que estas comissões ou encargos irão onerar significativamente o produto que se deseja de proteção e/ou poupança.

Diferentemente, encontram-se as mutualidades que, tendo uma especificidade própria, alicerçada numa natureza sem fins lucrativos, de adesão voluntária e solidária, promovem e conseguem oferecer de forma generalizada, produtos e/ou serviços a preços mais económicos, tendencialmente inovadores, mantendo ou superando a qualidade oferecida pelo mercado, permitindo obter na tríplice relação: preço; qualidade; valor de uso - mais favorável e acessível à generalidade da população.

Esta vantagem competitiva é conseguida através da ambição suportada nos seus princípios e valores, no afincado sentido de satisfazer os seus Associados, porquanto não necessitam de remunerar acionistas, porque, em boa verdade, não os têm. O que, de facto, existem no seu seio são associados, tidos como um dos principais “stakeholders” e, para quem, preferencialmente e muito principalmente atuam e desenvolvem a sua atividade de forma sustentável.

Por outro lado, as entidades ligadas ao mercado lucrativo, tal como o nome permite sugerir, apenas se lançam em áreas que possibilitem realizar mais-valias, desprezando aquelas que apelam à componente social ou solidária, porque nelas não vislumbram o lucro, sendo, por isso, consideradas desinteressantes ou não críticas para o seu “core business”.

Cabe, assim, às mutualidades, a nosso ver, perante cenários que, por vezes, tendem a ser adversos, desenhar, promover e disponibilizar modalidades próprias, simples e inteligíveis, não deixando, todavia, de prosseguir a satisfação de necessidades atuais e futuras cada vez mais sofisticadas e exigentes.

A passagem da mensagem, a forma de se dar a conhecer junto das populações, assenta muito pela articulação de parcerias, por forma a chegar a um maior número de indivíduos. E estas parcerias implicam elevada dose de comunicação, abertura e cedências entre os responsáveis das entidades envolvidas. Sobretudo, disponibilidade para aprender, visão arrojada e arreigado espírito de cooperação entre pares. É o exemplo onde a cooperação e a partilha deverão prevalecer sobre a competição e a individualidade.

Este é um aspeto, em nosso entender, crucial, dada a possibilidade e a oportunidade que as entidades da Economia Social denotam em fomentar a cooperação e o alinhamento, porquanto existem condições para a criação das chamadas parcerias sociais/sociais, não apenas entre mutualidades, mas entre as diferentes famílias da Economia Social, observando-se, a partir daí, vantagens e benefícios inovadores, antes, julgados inatingíveis. A Universidade de Verão Montepio/UAL, realizada no mês de julho de 2017 em Lisboa, é um excelente exemplo desse tipo de parceria, que reflete a ligação profícua entre uma mutualidade e uma cooperativa.

Este tipo de ligação, que diríamos umbilical, porque comprometida, acabará por se revelar uma vantagem competitiva face ao mercado, no sentido em que as entidades privadas lucrativas dificilmente alinharão por este tipo de ligação, dada a sua normal rigidez institucional e a focalização em objetivos individualizados visando, apenas e tão só, o lucro.

Por outro lado, assistimos a uma crise de confiança que vem minando, de uma forma generalizada, a sociedade portuguesa, atingindo, igualmente as mutualidades. A previdência, fórmula mais genuína de acautelar o futuro face a situações imprevisíveis, acaba por, concomitantemente, esbarrar num muro ou barreira quase que intransponível, dada a consciência comumente partilhada pela sociedade, da existência de um ambiente pouco propício quanto ao grau de confiança e da segurança ao nível das Instituições, independentemente da sua natureza.

As mutualidades, tradicionalmente e historicamente bem conceituadas pelo seu apoio de proximidade, ainda que, com visibilidade reduzida, ou pelo menos, aquém do desejável e necessário, também têm sofrido com todo este cenário de insegurança institucional generalizado.

Têm-se verificado, mesmo nas mais conceituadas, avultados resgates ou levantamentos de capital, situação incaracterística, apenas explicada pelo cenário de dúvida e descrédito vivido atualmente nos diferentes sectores da vida económica nacional. De forma paralela, assistimos amiudadamente à relutância em aderir a modalidades mutualistas, cuja finalidade é garantir ou assegurar prestações de previdência complementares no futuro às que o Estado possa disponibilizar, na cobertura das diferentes eventualidades.

Face a esta conjuntura de instabilidade, de feroz concorrência, e no sentido de conseguir ombrear com o mercado ou com o Estado, surge o risco de assistirmos à descaracterização da natureza ou essência de algumas entidades da Economia Social, enveredando estas, por práticas e comportamentos que mais se assemelham aos dos outros dois sectores. Especificamente, na área mutualista, denomina-se de desmutualização. Laville apelida este fenómeno de isomorfismo institucional (Laville, 2009, p. 42).

Importa, por outro lado, referir e termos presente, porque pode ser encarada como uma ameaça ou constrangimento para as mutualidades de maior porte ou dimensão em termos de ativo, que a Diretiva 2009/138/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 25 de novembro, tende a regular o acesso de seguros, resseguros e ao seu exercício, a que se denominou Projeto ou regime Solvência II; todavia,

apenas se direciona, no nosso país às Companhias de Seguros e de Resseguros cuja assunção jurídica seja de Sociedade Anónima ou ainda às Mútuas de Seguros.

Isto significaria que, aquelas entidades de cariz mutualista, a aplicar-se aquele normativo, deixariam de ficar sob a alçada do Ministério da Solidariedade, Emprego e Segurança Social, para ficarem sob a jurisdição, controlo e supervisão, por exemplo, de uma entidade como a Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões.

No entanto, convém salvaguardar, sobre este último aspeto e parafraseado Jorge de Sá e José Alberto Pitacas, as mutualidades “são realidades económicas, jurídicas e sociais diferentes” (Sá & Pitacas, 2015).

V. Aprofundar a realidade das mutualidades: 3 casos

5.1. Notas introdutórias

A informação que vem assumida nos Relatórios & Contas de cada exercício é, sem dúvida, um veículo consistente para as organizações, de forma generalizada, se darem a conhecer, particularmente no que à gestão diz respeito. O mesmo acontece, naturalmente, com as mutualidades. Todavia, os números podem não espelhar tudo, designadamente a afetividade, o envolvimento, e dedicação de todos aqueles que tudo dão em prol duma organização de cariz solidário em benefício do próximo. São aspetos que consideramos relevantes que os números, por si só, não podem refletir.

É nosso entendimento que a identificação da realidade passa, necessariamente, por conhecer o quotidiano das mutualidades. E, nesse particular, é fundamental observar não apenas os aspetos genéricos, mas também observar o detalhe do dia-a-dia e a forma como tudo acontece nestas organizações onde a solidariedade, o relacionamento e a proximidade para com os outros não podem ser palavras vãs, nem poderão ficar arredadas.

Foi, pois, com estes pressupostos em mente que o trabalho de campo se desenrolou. Tivemos a oportunidade de conhecer o terreno que, diariamente, os associados e outros utentes destas três instituições pisam.

Desta forma, considerámos visitar a Clínica de São Cristóvão - Associação de Socorros Mútuos dos Empregados no Comércio de Lisboa; a Casa da Imprensa-Associação Mutualista; e, por último, o MONAF - Montepio Nacional da Farmácia. Entidades distintas. Era esse o propósito. A primeira atua na área da saúde; a segunda, no âmbito da saúde e previdência; a última, em exclusivo, na área da previdência.

Importa referir que os dados apresentados nas tabelas reportam a 31 de dezembro dos anos em análise.

5.2. CSC-ASMECL

5.2.1. Apresentação

A CSC - Associação de Socorros Mútuos de Empregados no Comércio de Lisboa é uma Instituição Particular de Solidariedade Social, fundada a 12 de abril de 1872 por 53 sócios, regendo-se pela legislação especial aplicável às Associações Mutualistas. Atualmente, conta com cerca de 16.500 associados, é dotada de património próprio, onde tem sediado todos os seus serviços que ocupam uma área coberta de 8.000m², onde, em média, por dia, se cruzam mais de 1.500 pessoas.

Viu a luz do dia numa época em que surgiram em Portugal os primeiros organismos mutualistas que deram origem às mutualidades, estabelecendo um sistema de previdência, ainda que primário ou insípido, cujo objetivo era o desenvolvimento do espírito de entreajuda entre os seus membros, no auxílio mútuo na doença, na invalidez, na orfandade, no desemprego e na viuvez; nesse sentido, teve

como principal missão a concessão de subsídios vários nestes âmbitos. Completa 145 anos de existência em 2017.

Considerada Instituição de Utilidade Pública, foi distinguida e condecorada com a Comenda do Oficialato da Ordem Militar de Cristo e a Comenda da Ordem da Benemerência.

A ASMECL tem como objetivo desenvolver e consolidar a sua atividade assistencial no sentido de assegurar com qualidade as crescentes necessidades da sua população de associados e outros utentes, através da prestação de cuidados de saúde e apoio na terceira idade.

Esta mutualidade materializa os seus objetivos, consubstanciada na atividade de prestação direta de cuidados de saúde através da Clínica de São Cristóvão designadamente nas seguintes áreas ou vertentes: Internamento; Cuidados Continuados; Residência Medicalizada; e Ambulatório/Pequenas cirurgias.

A Clínica de São Cristóvão é, hoje, reconhecida como uma unidade de referência no sector da saúde, que atua de forma inovadora, assente numa infraestrutura moderna, com tecnologia avançada e com uma oferta integrada e global, vocacionada para a personalização de cuidados de saúde junto dos seus associados e utentes, através da prestação interna desses mesmos cuidados de saúde.

Ao longo do seu já longínquo trajeto, a CSC-ASMECL tem proporcionado assistência e cuidados de saúde a milhares de associados e de utentes beneficiários de entidades protocoladas, tanto em regime ambulatório como com a quase totalidade das especialidades médicas.

Assente em critérios de qualidade, inovação e modernização, afirmam os seus dirigentes reunir condições, quer ao nível de capacidades, quer pela diversidade de serviços de cuidados de saúde. Podem aceder aos serviços da CSC-ASMECL todos os associados, particulares, beneficiários das Convenções com ADSE, ADM, SAD-GNR, SAD-PSP e SNS, e ainda beneficiários de entidades protocoladas.

5.2.2. Análise de dados

	2000	Δ	%	2005	Δ	%	2010	Δ	%	2015
Nº Associados	26891	-3441	12,79 ↓	23450	-4890	20,85 ↓	18560	-1315	7,08 ↓	17245
Ativo Líquido (€)	5 629 966,78	2 486 637,25	44,16 ↑	8 116 604,03	2 544 693,68	31,35 ↑	10 661 297,71	936 926,58	8,78 ↑	11 598 224,29
Receitas Associativas (€)	796 759,80	212 361,91	26,65 ↑	1 009 121,71	167 083,41	16,55 ↑	1 176 205,12	174 649,43	14,84 ↑	1 350 854,55

Tabela 1 - Nº Associados em unidades; Ativo Líquido e Receitas Associativas em € (Fonte: Relatório e Contas ASMECL)

O desenvolvimento desta avaliação assenta numa análise de três períodos que compreendem o “antes da crise”, o “durante a crise” e, digamos, o início da “saída da crise”.

Nesse sentido, analisámos três períodos equidistantes entre si, de seis em seis anos, por forma a termos uma visão alargada do passado recente e suficientemente abrangente ao nível da evolução de três rúbricas que consideramos críticas e relevantes para podermos ter uma panorâmica consistente sobre a vida destas mutualidades. Neste primeiro caso em análise, a ASMECL.

Iremos, assim, tratar cada rúbrica de forma individualizada para, no final, conseguirmos obter uma interpretação integrada destas três importantes vertentes.

Para tal, socorremo-nos dos Relatórios e Contas dos anos em confronto e dos instrumentos de gestão e contabilísticos aí inseridos, por forma a trabalharmos dados fidedignos e passíveis de comparação em termos homogêneos e homólogos.

a) Evolução do Número de Associados:

É uma rúbrica que consideramos útil e que nos dá uma visão em 31 de dezembro de cada ano em análise, da dinâmica da relação existente entre a Associação, os seus Associados e os potenciais Associados.

Nota-se que a existência de forças exógenas, necessariamente fortes, condicionaram a relação “sedução” que visa, por um lado, conseguir manter os já associados vinculados à Associação e, por outro, a atratividade, e como esta consegue captar novos associados.

Assim, partimos nos períodos em observação, com uma massa associativa de 26.891 Associados em 31 de Dez. de 2000 e permaneciam vinculados 17.245 em 31 de Dez. de 2015. Revelou-se aqui, num horizonte temporal ao longo de 16 exercícios um decréscimo significativo de 9.646 Associados. Tal situação, verificada ao longo destes anos, é explicada por fatores ligados, por esta ordem de importância: à falta de pagamento de quotas, falecimento, dificuldade de deslocação ou ausência da cidade e a não utilização dos serviços, mas também a dificuldade financeira. De referir que, nos anos da crise, a falta de pagamento de quotas foi o fator responsável, em média, em cada ano, por cerca 60% das anulações com a correspondente saída de associados.

No período [2005,2000], registou-se uma quebra de 12,79%, dado que em 2000, existiam 26.891, enquanto em 31 Dez. 2005, esta rúbrica apresentava um valor de 23.450, o que configura uma evolução negativa.

No segundo período em análise, [2010,2005], registou-se uma diminuição de cerca de 4.890 associados, na medida em que em 2005 existiam 23.450, e em 31/12/2010 esse valor decrescia para 18.560, revelando uma quebra em termos relativos na ordem de 20,85%.

Comparando o último período [2010,2015], verifica-se uma diminuição mais comedida, já que esse diferencial se cifrou em 1.315 associados a menos em 2015 (17.245), face aos valores apresentados em 2010 (18.560), o que se traduz numa evolução negativa de apenas 7,08%.

Tendo o ano de 2015 como referência, saliente-se que a distribuição de associados por faixa etária, revela uma massa associativa pouco jovem, dado que apenas 15% dos associados se situam abaixo dos 36 anos; 40% têm entre 36 e 65 anos, enquanto os restantes 45% apresentam uma idade superior a 66 anos.

Dados recentemente disponibilizados, revelam que 2016 terminou com 16.481 associados, enquanto até Abr. 2017, este parâmetro apresentava um valor de 16.449. Todavia a sustentabilidade da ASMECL não é, neste momento, colocada em causa por esta constante saída de associados, dado que os utentes externos ou particulares, por lhes corresponder uma tabela de preços mais onerosa, através de convenções ou protocolos, acabam por ser uma fonte importante de financiamento ou receita, contribuindo desta forma para a sustentabilidade desta organização de cariz mutualista. Ainda assim, tem sido preocupação da gestão, colmatar ou evitar estas saídas através da aposta na qualidade de serviços e melhoria das instalações.

Em termos comparativos:

[2010, 2005] – Período onde, em termos absolutos e relativos, houve maior volatilidade em termos associativos.

[2015, 2010] – Período onde, em termos absolutos e relativos, houve maior abrandamento em termos de abandono associativo.

b) Evolução do Ativo:

A aposta num modelo de gestão rigoroso permitiu que, nos últimos anos, mesmo tendo em consideração a conjuntura desfavorável de todos conhecida, o património da ASMECL se tenha mantido com tendência de crescimento. Verifica-se, assim, que o valor desta rúbrica manteve essa tendência em termos absolutos, ainda que em termos relativos ou percentuais esse crescimento tenha entrado em desaceleração, também pelo facto de se terem realizado investimentos importantes direcionados para melhoria e qualidade das instalações ao serviço dos Associados e da sociedade ou utentes em geral.

Constata-se, então, que no período em análise, [2000,2015] houve um aumento significativo do ativo, tendo passado de 5.629.966,78 € para 11.598.224,29 €, o que revela um crescimento de cerca de 106%. Numa análise parcial, relativamente ao primeiro ciclo, e no horizonte temporal [2005,2000], verificou-se um aumento desta rúbrica em 2.486.637,25€, o que corresponde a um crescimento de 44,16%, passando de 5.629.966,78€ para uns significativos 8.116.604,03€. No período [2010,2005], constata-se um incremento do ativo de 2.544.693,68 €, o que irá corresponder a um acréscimo de 31,35%, passando de 8.116.604,03€ para 10.661.297,71€. Já no que diz respeito ao último período

[2015,2010], assistiu-se a um crescimento de 936.926,58€, não tão robusto como nos períodos anteriores, o que faz corresponder a um aumento percentual de 8,78%, ou seja, abaixo dos dois dígitos, passando de 10.661.297,71€ para 11.598.224,29€, muito justificado pelos investimentos na qualidade em prol dos utentes, designadamente, no âmbito dos ativos fixos tangíveis, como obras nos edifícios, equipamento básico e equipamento administrativo.

Em termos comparativos:

[2010, 2005] – Período onde, em termos absolutos, houve maior aumento do ativo;

[2005, 2000] – Período onde, em termos relativos, houve maior aumento do ativo.

c) Evolução das Receitas Associativas:

As receitas associativas apuradas, tiveram como critério elegível, apenas os valores que correspondem a prestações/cotizações inerentes a Associados, excluindo, nesse sentido, todas as outras receitas provenientes dos serviços prestados CSC-ASMECL.

Desta forma, é possível relacionar o número de associados com as correspondentes receitas associativas, não sendo estas contaminadas com proveitos relativos à prestação de serviços realizada pela CSC-ASMECL, junto dos diversos tipos de utentes.

Assim, no período em análise [2000,2015], os proveitos inerentes a associados (receitas associativas), passaram de 796.759,80€ em 2000, para 1.350.854,55€ em 2015, o que corresponde a um acréscimo em termos absolutos de 554.094,75€, traduzindo-se num aumento percentual ou relativo de 69,54%.

Analisando os períodos de forma parcelar, começando no intervalo [2005,2000], registou-se um aumento ao nível das receitas no valor absoluto de 212.361,91€, passando de 796.759,80€ em 2000, para 1.009.121,71€ em 2005 o que configura uma evolução positiva relativa de 26,65%. No que respeita ao período [2010,2005], continuamos a assistir a uma evolução positiva que se cifra num aumento de 16,55%, correspondente ao incremento de 1.009.121,71€ em 2005, para 1.176.205,12€ em 2010. Face ao último período em análise [2015,2010], registamos um aumento em termos absolutos de 174.649,43€, o que corresponde à variação positiva de 1.176.205,12€ em 2010, para 1.350.854,55€ em 2015.

Em termos comparativos:

[2005, 2000] – Período onde, em termos absolutos e relativos, houve maior aumento de receitas associativas.

d) Nota conclusiva da análise das três rúbricas:

Após a observação destas três rúbricas, podemos verificar que o decréscimo do número de associados ao longo do período em análise está numa relação inversa às receitas associativas, o que significa que

existiu uma preocupação em termos de gestão em aprofundar a relação associativa com os associados que se mantiveram fiéis, já que estes contribuíram ativamente para o aumento das quotizações. Por outro lado, revela que os que saíram tinham um vínculo associativo precário.

Assim, a quebra de 35,87% entre o início e o fim do período em estudo é contrariada pelo aumento das receitas associativas que, no mesmo período, teve uma evolução positiva de 69,54%, o que faz pressupor uma maior convicção na subscrição das modalidades/serviços disponíveis para os Associados.

Ainda que em desaceleração, o ativo tem-se mantido com valores interessantes tendo em conta a preocupação de forte investimento em termos de estrutura, quer ao nível dos recursos humanos numa aposta de valorização formativa, quer ao nível da melhoria das instalações e abertura de novas valências. A franca aposta na qualidade dos serviços prestados e a importância que a área da gestão transmite na motivação das equipas, coloca a Instituição num patamar de eleição.

5.2.3. Novas modalidades/valências/atividades

Ao longo do período [2000,2015], muitas foram as melhorias introduzidas ao longo dos diferentes mandatos em termos de gestão de topo com reflexo e benefício para os utentes:

Destas, devemos, pela sua importância, realçar:

Período [2000,2005]:

- Implementação de novas valências de ortopantomografia e osteodensimetria;

Período [2005,2010]:

- Implementação do Sistema de Gestão de Qualidade (SGQ) em termos de RH;
- Criado novo serviço de Implantologia e de Check-up;

Período [2010,2015]:

- Implementação de novas valências ao nível de serviços de cuidados de saúde, nas especialidades de Endocrinologia, Medicina Dentária, Acupuntura Médica, Psicologia e Avaliação do Dano Corporal e Incapacidade;
- Disponibilizado exame complementar de diagnóstico de Eletromiografia;
- Convenção para a realização de exames de Endoscopia;
- Certificado do Sistema de Gestão da Organização, no âmbito da Norma NP EN ISO 9001:2008 nas diferentes áreas de saúde da CSC-ASMECL;
- Adesão RedeMut (alarga oferta em termos nacionais para os seus associados).

5.2.4. Conclusão

Dado que a ASMECL atua numa área muito concorrencial, requer atenção dedicada, sentido de missão e empenho de todos os profissionais da Instituição. As atuais conjunturas económica, financeira e social são óbices; também, a concorrência de seguradoras e hospitais privados, (entidades ligadas à banca e grupos internacionais) ao alargarem as suas ofertas na área de cuidados de saúde em condições muito competitivas, são entraves difíceis de acompanhar e ombrear. A aposta, desde 2010, da atual administração tem vindo a revelar-se adequada, pelo rigor da gestão, designadamente, na preocupação da contratação de profissionais competentes e motivados que os leva a desenvolver com abnegação única a sua função em prol de todos quantos procuram a ASMECL.

5.3. Casa da Imprensa – Associação Mutualista

5.3.1. Apresentação

Instituição secular, a Casa da Imprensa - associação mutualista, tem a sua origem na Associação de Classe dos Trabalhadores da Imprensa de Lisboa. Foi criada por alvará do rei D. Carlos, em 24 de Abril de 1905, a qual, na sequência de uma greve do pessoal gráfico, se organizava desde 14 de Julho de 1904 em defesa dos interesses dos profissionais da Imprensa. Foi, assim, que tudo começou.

Eram, desta forma, considerados e em condições de aderir à Associação os redatores, repórteres, informadores, fotógrafos e desenhadores que trabalhassem na imprensa diária e, como tal, auferissem todos ou uma parte dos seus proventos; mas também os revisores, com mais de dois anos de atividade.

De notar, que apenas em 1992 viu reconhecida a adoção do nome pela qual hoje é conhecida – Casa da Imprensa. Ano em que se concretizou a integração do Fundo Especial de Segurança Social dos Jornalistas.

Segundo os seus estatutos, a Casa da Imprensa é uma Instituição Particular de Solidariedade Social, de cariz não lucrativo, com a natureza de Pessoa Coletiva de Utilidade Pública, com número ilimitado de associados, capital indeterminado e duração indefinida, cujos fins fundamentais consistem na concessão de benefícios de saúde e de segurança social aos seus Associados e familiares, praticando no interesse destes, fins de auxílio recíproco.

A Casa da Imprensa subordina-se à legislação geral aplicável às associações mutualistas, encontrando no Código das Associações Mutualistas a sua principal referência.

Esta mutualidade vive das quotizações dos associados e, concomitantemente, dos rendimentos das aplicações financeiras que administra, como é definido pelo Código das Associações Mutualistas e pelos próprios Estatutos.

É uma Instituição nacional, sendo a inscrição aberta a: jornalistas profissionais; trabalhadores de outras profissões das empresas de comunicação social e dos meios audiovisuais; trabalhadores de empresas de comunicação legalmente constituídas e de gabinetes de informação de empresas de outros ramos

de atividade; trabalhadores de entidades representativas dos “media”, nomeadamente da Casa da Imprensa, cooperativas, sindicatos e associações profissionais e empresariais; autores de obras literárias, científicas ou artísticas; familiares dos associados inscritos ao abrigo das alíneas anteriores.

A Casa da Imprensa tem por objetivo nuclear conceder, através da subscrição de modalidades individuais, benefícios na área da saúde e de segurança social destinados a reparar as consequências da verificação de factos contingentes relativos à saúde e à vida dos associados e a prevenir, sempre que possível, a verificação desses factos.

Por outro lado, e de forma paralela, a Casa da Imprensa, prossegue outros fins de proteção social e promoção da qualidade de vida, nomeadamente através da concessão de subsídios eventuais, de prestações em equipamentos e serviços de apoio social, bem como de atividades que visem o desenvolvimento moral, intelectual, cultural e físico dos associados e seus familiares, em especial das crianças, dos jovens, dos idosos e das pessoas portadoras de deficiência.

Ao abrigo dos seus Estatutos a Casa da Imprensa, pode desenvolver e promover modalidades coletivas de benefícios que se consubstanciam em regimes profissionais complementares.

Para atingir os seus objetivos, a Casa da Imprensa, disponibiliza aos seus associados as seguintes modalidades ou atividades: Cuidados de Saúde Primários; Internamento Hospitalar; Capital Pagável por Morte; Subsídio de Parentalidade e Bolsas de Estudo; subsídio por acidente de que resulte morte ou invalidez total e permanente do associado; subsídios eventuais; prestações em equipamentos e serviços de apoio social; prestações complementares de reforma e sobrevivência e subsídios por morte.

Ao abrigo do Código das Associações Mutualistas (CAM), e sem prejuízo do desenvolvimento de outras, a Casa da Imprensa pode fazer aplicações financeiras, gerir e rentabilizar os ativos próprios, os fundos das modalidades e os restantes fundos previstos nos Estatutos, onde se inclui o Fundo de Ação Social, o que aliás, tem vindo a ser preconizado pelos Órgãos Sociais dos mandatos do período em análise [2000,2015].

A Instituição presta serviços de Saúde aos seus Associados em instalações próprias em Lisboa e no Porto e através de milhares de prestadores externos de cuidados de saúde. Nos serviços prestados incluem-se consultas (internas e externas), exames e tratamentos em regime ambulatório.

Os associados da Casa da Imprensa têm acesso a cuidados de saúde através de duas modalidades, ambas sujeitas a subscrição: Cuidados de Saúde Primários e Internamento Hospitalar.

A prestação de Cuidados de Saúde Primários é garantida nos postos clínicos da associação (na sede, em Lisboa, e na delegação do Porto) e também em prestadores convencionados, nos respetivos estabelecimentos.

A rede externa é constituída por prestadores de cuidados de saúde de diversas especialidades médicas e de meios complementares de diagnóstico e terapêutica.

Verifica-se, desta forma, que estamos na presença de uma mutualidade Mista, ou seja, que atua, preocupa-se e desenvolve atividades para os seus associados nos âmbitos da Saúde, Previdência Social Complementar e Ação Social.

5.3.2. Análise de dados

	2000	Δ	%	2005	Δ	%	2010	Δ	%	2015
Nº Associados	1299	369	28,4 ↑	1668	240	14,38 ↑	1908	65	3,4 ↑	1973
Ativo Líquido (€)	12 067 736,41	2 471 400,90	20,47 ↑	14 539 137,31	1 817 878,60	12,5 ↑	16 357 015,91	5 851 809,99	35,77 ↑	22 208 825,90
Receitas Associativas (€)	14 278,96	155 440,65	106,26 ↑	301 719,61	-90 192,21	29,89 ↓	211 527,40	50 327,50	23,79 ↑	261 854,90

Tabela 2 - Nº Associados em unidades; Ativo Líquido e Receitas Associativas em € (Fonte: Relatório e Contas CI)

a) Evolução do Número de Associados:

Após a análise dos Relatórios e Contas disponibilizados pela Casa da Imprensa, verifica-se ter sido uma prioridade a captação de novos associados, no sentido de poder colmatar a saída de alguns profissionais da imprensa. Observa-se que, ao longo de todo o período em análise, a evolução foi sempre positiva.

Para tanto, existe uma preocupação constante em melhorar e adequar os serviços prestados e oferecidos às necessidades e às expectativas dos associados. Todavia, e não obstante este esforço, as razões das saídas prendem-se com o falecimento mas, igualmente, através da eliminação da condição de associado por falta de pagamento de quotas dentro do período previsto, situação antevista nos Estatutos e Regulamento de Benefícios. Analisando o ano 2000, que terminou com 1299 associados inscritos, foram admitidos 86, faleceram 8 e 74 foram eliminados ou desistiram. De acordo com a resposta ao questionário, o desemprego e a debilitada situação económica das famílias em geral e da classe jornalística em particular, têm sido as principais razões deste abandono ao longo do período em análise [2000,2015]. Apesar destas contrariedades, a Casa da Imprensa, tem conseguido incrementar o número de Associados ao longo deste período.

Assim, entre 2000 e 2005, registou-se um crescimento de 369 Associados, o que corresponde a um aumento relativo de 28,4%, passando de 1299 em 2000, para 1668 em 2005, a que a campanha de captação de novos associados em 2005 não é, certamente, alheia.

No que diz respeito ao período [2010,2005], constata-se um aumento de 240 Associados, tendo em consideração a existência de 1668 em 2005 e 1908 em 2010, o que indicia um incremento de 14,38%.

No último período em análise [2015,2010], assistiu-se a um acréscimo de 65 Associados, o que corresponde a uma evolução positiva de 3,4%, já que a Instituição terminou o ano 2010 com 1908 e com 1973 Associados em 2015.

Dos anos analisados [2000,2005,2010,2015], eis o ano em se constatou:

- Maior número de admissões/readmissões – 2005 (184)
- Maior número de desistências/eliminações – 2000 (74)
- Maior número de falecimentos – 2015 (16)

Verifica-se haver um grande esforço para atrair à Casa da Imprensa mais jovens, por forma a garantir a sustentabilidade da Instituição, para que ela possa refletir a verdadeira composição social da classe e para que a solidariedade geracional se torne efetiva – sustenta o Relatório e Contas de 2010.

b) Evolução do Ativo

A evolução do ativo permite-nos inferir, em cada ano analisado, da forma como a equipa responsável pela gestão tem dirigido os destinos da Instituição face aos efeitos das diferentes variáveis quer endógenas ou exógenas que vão interferindo ou impactando o quotidiano da Casa da Imprensa.

Podendo ser, mais ou menos, conservadora nessa gestão de ativos. Mais ou menos, ousada na utilização e gestão dos recursos à sua disposição no sentido de garantir a sustentabilidade das organizações. É, no fundo, a gestão das prioridades. Nas entidades de cariz mutualista, estes pressupostos não fogem, também, à regra.

Nos anos analisados, constata-se a preocupação de cumprir com as obrigações, mas também, por outro lado, a necessidade de elevar a qualidade dos serviços prestados aos Associados. O controlo dos custos é premente, mas apresentar serviços de referência não o será menos, sendo esta, uma das receitas para atrair mais associados.

No ano 2000, lê-se no Relatório e Contas, que “os rendimentos das aplicações financeiras, assim como a receita dos imóveis, revelam-se cada vez mais, e com especial relevo para a atual conjuntura, insuficientes para garantir o financiamento dos benefícios concedidos aos associados”, daí que, a angariação de receitas extraordinárias obtidas através de iniciativas de âmbito cultural, como “As Grandes Noites do Fado de Lisboa e Porto” ou a “Gala dos Prémios Bordalos” assumam um papel determinante para a obtenção de fundos adicionais.

Por outro lado, constata-se que a rendibilidade dos fundos, refletiu a decrescente remuneração dos ativos financeiros no quadro de descida das taxas de juro e das exigências de elevada segurança dos investimentos realizados.

O ano 2005 – ano do centenário - permitiu homenagear a mais antiga associação portuguesa de jornalistas profissionais que, mesmo com as reconhecidas limitações financeiras, não deixou de realizar

um alargado número de iniciativas de cariz cultural e social como “A Gala do Centenário” que integrou os Prémios de Imprensa, além de, naturalmente, continuar a manter os seus compromissos de natureza solidária e mutualista para com os seus associados.

Desta forma, o ativo entre estes dois exercícios [2005,2000], teve uma evolução positiva no valor de 2.471.400,90€, passando de 12.067.736.41€ em 2000, para 14.539.137,31€ em 2005, o que reflete uma variação de 20,47%.

Comparando o período seguinte [2010,2005], assistimos a um diferencial positivo do ativo no valor de 1.817.878,60€, dado que em 2005 era de 14.539.137,31€, tendo em 2010 essa rubrica assumido o valor de 16.357.015,91€, o que traduz uma evolução de 12,5%.

No que diz respeito à última comparação, [2015,2010], a tendência de crescimento do ativo manteve-se com um aumento de 5.851.809,99€ face a 2010, dado que passou de 16.357.015,91€ naquele ano, para uns robustos 22.208.825,90€, o que equivale a uma variação relativa positiva de 35,77%. Todavia, para este valor, muito contribuiu a atualização do valor da propriedade de investimento pós-obras na rua do Loreto em 2014.

Agindo num cenário de crise económica generalizada, verifica-se que o maior foco do atual Conselho de Administração prende-se com o garantir a plena utilização dos benefícios mutualistas pelos associados, organizar e dinamizar os serviços de saúde, aprofundar a ação social numa perspetiva pró-ativa, organizar os serviços para darem resposta às necessidades dos associados, gerir com prudência todos os recursos disponíveis, controlando os custos e reduzindo-os sempre que possível e, dentro desta conjuntura, realizar a recomposição da carteira de investimentos, nomeadamente, preservar o capital investido, procurar a melhor rentabilidade para investimentos com menor exposição ao risco.

c) Evolução das Receitas Associativas

As receitas associativas são uma das vias instituídas pelo Código das Associações Mutualistas no sentido de permitir o financiamento à sua atividade e garantir os benefícios preconizados aos seus associados.

Nesse sentido, a Casa da Imprensa, ao longo da sua existência tem tido a preocupação de manter as quotizações dos seus associados em dia, por forma a poder assumir esses compromissos.

Nos exercícios que estão balizados entre [2005,2000], registou-se um aumento significativo das receitas Associativas, muito por via do fator “Centenário” que teve lugar durante o ano de 2005, para, no período seguinte [2010,2005] ter havido uma regressão, justificada pelo efeito da crise e, principalmente, pela extinção da taxa adicional de 1% sobre as receitas de publicidade nos jornais diários, que constituía receita própria do Fundo de Ação Social da Casa da Imprensa após a integração do extinto Fundo Especial de Segurança Social dos Jornalistas.

Desta forma, no primeiro período, assistimos a um crescimento de 155.440,65€, dado que em 2000, foram recebidas quotas no valor de 146.278,96€, enquanto em 2005, o valor recebido foi de 301.719,61€, a que corresponde a um aumento significativo de 106,26%. No segundo período, assistimos a uma quebra acentuada de 90.192,21€, tendo em conta os valores de 301.719,61€ em 2005 e os 211.527,40€ referentes a 2010, o que configura uma quebra de 29,89%, muito por via da extinção da referida taxa de 1% atrás referida.

Por outro lado, no último período em apreciação [2015,2010], regista-se uma inflexão, dado que se passou de 211.527,40€ em 2010, para 261.854,90€ em 2015, configurando esta recuperação um aumento de 50.327,50€, traduzindo-se numa variação positiva de 23,79%.

d) Nota conclusiva da análise das três rúbricas

Após a análise destas três rúbricas, ao longo dos exercícios em apreço, verifica-se um aumento constante do número de Associados, ainda que, nas últimas comparações, esse crescimento revele uma desaceleração, muito por via da crise que temos vivenciado onde o desemprego e a redução do rendimento efetivo das famílias têm sido os verdadeiros entraves. As receitas associativas, pelo seu lado, tiveram um desempenho de crescimento em todos os períodos, exceto no período de [2005,2010], onde se deu uma inflexão, justificada não apenas pela situação económica vivenciada mas, principalmente, pela extinção da taxa adicional de 1% sobre as receitas de publicidade nos jornais diários, como atrás foi referenciado. O ativo foi a rúbrica onde se assistiu, de forma evidente, a uma evolução positiva constante, destacando-se a reavaliação deste ativo no ano de 2014 por via dos enormes melhoramentos realizados ao nível do património imobiliário.

5.3.3. Novas modalidades/valências/atividades

Ao longo do período [2000,2015], foram inúmeras as melhorias realizadas ao longo dos diferentes exercícios em termos de gestão com claro impacto e benefício para os utilizadores:

Destas, devemos, pela sua importância, realçar:

Período [2000,2005]:

- Acordo com ASMECL para consultas de Ortopedia Pediátrica
- Acordo com Hospital de Jesus para exames de Perimetria computadorizada
- Grande Gala “Noites do Fado” em Lisboa e Porto e “Prémios Bordalo”

Período [2005, 2010]:

- Implementação marcação consultas “on-line”
- Levantamento de situações de carência dos jornalistas
- Novas valências: Pediatria e Psicologia

- Extinção do subsistema de Saúde dos Jornalistas e adoção de novos Estatutos e Regulamento de Benefícios, com base no Código das Associações Mutualistas
- Criação da modalidade de Internamento Hospitalar (incluído para partos)

Período [2010, 2015]:

- Novos acordos: Centro de Alcoitão/ Otorrinolaringologia /Estomatologia
- Implementado Programa Check-up gratuito
- Aquisição novos aparelhos oftalmologia, ginecologia, pequenas cirurgias
- Introdução de novas especialidades médicas e de bem-estar
- Redução dos preços das consultas de especialidades
- Aumento da cobertura da modalidade de Internamento Hospitalar
- Criação de um espaço de co-work, apoios ao empreendedorismo e incubação de pequenos projetos empresariais visando a criação de postos de trabalho e o auto-emprego
- Reforço dos apoios sociais, nomeadamente dirigidos à terceira idade
- Adesão à RedeMut

5.3.4. Conclusão

Esta mutualidade, já centenária com 112 anos, apoia essencialmente a classe dos jornalistas no âmbito da Saúde, Previdência Social Complementar e Ação Social. Tem vindo a percorrer um trajeto ímpar e tem apostado, de acordo com a análise do período definido, na melhoria contínua dos serviços prestados, assegurando instalações dignas e alargando cada vez mais os seus benefícios e valências, nomeadamente na área da saúde com extensão de parcerias e convenções. Tem, por outro lado, dado uma enorme importância, à captação de novos associados e às novas formas de gerar receitas, bem como observar a rentabilidade dos ativos, sem nunca perder de vista a sua exposição ao risco. Um exemplo de tenacidade solidária, onde toda a classe jornalística se deveria rever, orgulhar e aderir de forma consciente e voluntária.

5.4. MONAF

5.4.1. Apresentação

O MONAF é uma Instituição Particular de Solidariedade Social, constituída em 24 de julho de 1985, através de escritura pública, coincidindo com o momento da celebração dos 150 anos da fundação da Sociedade Farmacêutica, e que viu a luz do dia sob a égide da Associação Nacional das Farmácias.

Concretamente, o MONAF apenas iniciou a sua atividade em dezembro de 1986, aquando da formalização da adesão dos primeiros 100 associados. E é precisamente, através essencialmente, da quotização dos seus associados que o MONAF prossegue os seus fins no interesse destes e suas famílias, regendo-se pelos seus Estatutos e pela Lei.

O erigir desta associação mutualista, com sede em Lisboa mas de âmbito nacional, veio ao encontro das aspirações da generalidade da classe dos farmacêuticos, tendo sido fundada com uma dupla

finalidade; a primeira consistia em proporcionar aos farmacêuticos proprietários de farmácias um conjunto de benefícios muito semelhantes às instituições de previdência, assumindo um papel de complemento ao sistema público de previdência; por outro lado, visava poder vir a conceder crédito para aquisição, transferência e remodelação de farmácias.

O MONAF constituiu-se, desta forma, com fins de auxílio recíproco entre farmacêuticos, proprietários, ou sócios de sociedade de farmácia, e cuja ideia surgiu de um núcleo de dirigentes e de associados da Associação Nacional de Farmácias.

O conhecimento das experiências de colegas de instituições mutualistas de outros países, a sensibilização face às dificuldades financeiras de novos licenciados em farmácia, que desejavam estabelecer-se, ou de farmacêuticos em exercício com carências de índole financeira, ou com necessidades de outro tipo de auxílio, por razão de infortúnios diversos, designadamente, perdas de saúde, velhice ou invalidez, são o racional do projeto.

No fundo os mentores deste projeto tinham bem presente a necessidade de colmatar as conhecidas deficiências do Estado-providência e estavam a prever e a antecipar inequivocamente os problemas que a Segurança Social hoje apresenta – e que continuará a ter no futuro – no respeitante à garantia de pagar pensões vitalícias à data da reforma dos seus beneficiários. Refira-se a este propósito que a criação do MONAF é anterior em 4 anos ao lançamento dos PPR-Planos de Poupança Reforma (1989) na prática um regime de capitalização de poupanças para garantir complementos de reforma.

Desta forma, os principais objetivos mantem-se incólumes e atuais, propondo-se:

- Conceder benefícios e capitais, visando reparar as consequências nefastas das contingências da vida e da saúde dos associados e seus familiares;
- Assegurar a gestão de esquemas complementares de previdência, garantidas pelos regimes de segurança social estatal.

Em termos de Planos de Benefícios, existem à disposição dos associados 4 planos visando a área da previdência e 2 no âmbito da capitalização.

Com a dinâmica que apresenta ao longo destes 32 anos de existência, o MONAF pode, sem sombra de dúvida, considerar-se um caso de sucesso no âmbito das mutualidades portuguesas e um símbolo da força de vontade e de resiliência de uma classe profissional – a dos farmacêuticos.

5.4.2. Análise de dados

	2000	Δ	%	2005	Δ	%	2010	Δ	%	2015
Nº Associados	1919	810	42 ↑	2729	223	8,17 ↑	2952	20	0,67 ↑	2972
Ativo Líquido (€)	51 509 559,06	28 906 509,13	56,11 ↑	80 416 068,19	14 758 322,61	18,35 ↑	95 174 390,80	- 17 279 275,88	18,15 ↓	77 895 115,92
Receitas Associativas (€)	9 989 147,59	522 702,41	5,23 ↑	10 511 850,0	- 1 205 204,0	11,46 ↓	9 306 646,0	- 1 800 805,48	19,35 ↓	7 505 840,52

Tabela 3 - Nº Associados em unidades; Ativo Líquido e Receitas Associativas em € (Fonte: Relatório e Contas MONAF)⁴

a) Evolução do Número de Associados

No período em observação [2000,2015], o número de associados existente em 31 de dezembro de cada ano, fica balizado entre 1919 em 2000 e 2972 em 2015, verificando-se um crescimento robusto de 54,87%, o que corresponde a um aumento em termos absolutos e líquido de 1053 associados.

Em observações parciais, analisando o primeiro período [2005-2000], registamos um de franco crescimento em termos de massa associativa com uma variação positiva de 810 associados, o que corresponde a um aumento em termos relativos de 42%, dado que em finais de 2000 registavam-se 1919 e passados seis exercícios, esse valor configurou 2729. Estamos num período de pré-crise, sendo este comportamento revelador, não apenas do entusiasmo da classe para com o MONAF, com a qualidade do seu trabalho e com as modalidades de referência disponíveis, mas também denuncia as preocupações dos farmacêuticos, classe socioprofissional suficientemente informada, no sentido de acautelar o seu futuro e da sua família.

O período [2010, 2005], ainda que positivo, revela um abrandamento em termos de captação de associados, provavelmente já a refletir algum condicionalismo em termos de rendimento disponível das famílias e das empresas. Verifica-se, desta forma, uma variação positiva de 223 associados, representando um crescimento de 8,17% em termos relativos, já que o ano de 2005 fechava com 2729 inscritos, enquanto 2010 revelava um valor de 2952.

Da análise do período [2010,2015], assente em plena crise económica e financeira, verifica-se que a variação de associados foi residual, ainda que positiva, dado que em 2010 existiam 2952, enquanto em 2015 contabilizaram-se 2972, o que reflete apenas um diferencial de 20, correspondendo a 0,67% em termos relativos. Apesar do número de novos associados ter sido em linha com o obtido em anuidades anteriores, a elevada ocorrência de falecimentos foi razão para este crescimento líquido menos relevante. Todavia, importa ter presente outras condicionantes para além das já referidas. O impacto

⁴ O facto de esta análise reportar a períodos muito espaçados entre si (6 anos) e, nesse sentido, não se ter aprofundado a pesquisa de dados relativos a R&C de exercícios intercalares, poderá conduzir a algum enviesamento ao nível conclusivo se, baseado apenas, na simples e rápida interpretação dos números.

das alterações à legislação relativa à propriedade de farmácia e a instabilidade que geraram no setor, a que acresce o facto de um grande número do universo de farmacêuticos ligados à farmácia de oficina ter já aderido à Instituição, tornou também, por essa razão, necessário redirecionar e alargar o âmbito do universo potencial de associados.

b) Evolução do Ativo

No horizonte temporal global em análise [2000,2015], constata-se uma evolução positiva de cerca de 51,22% nesta rúbrica, o que corresponde a mais 26.385.556,86€ de ativo neste período de 16 exercícios, dado que se apurou 51.509.559,06€ em 2000 e 77.895.115,92€ em 2015. Assistimos a uma tendência de crescimento nos dois primeiros períodos em análise para depois haver uma quebra no último registo.

De forma parcelar, no primeiro período [2005,2000], assistimos a um crescimento de 28.906.509,13€, o que representa um aumento de 56,11%, dado que em 2000 o valor do ativo era de 51.509.559,06€ enquanto em 2005 esse valor correspondia a 80.416.068,19€.

No que diz respeito ao segundo período em apreciação, manteve-se a tendência de crescimento positiva que já derivava do período anterior, mas já não com um crescimento tão acentuado em termos relativos já que o valor base é maior. Verifica-se, desta forma, uma desaceleração em termos desta tendência de subida, já que em 2005 correspondia o valor 80.416.068,19€ e em 2010 cifrava-se em 95.174.390,80€. Todavia, o aumento foi de 14.758.322,61€, sensivelmente metade em termos absolutos face ao período anterior, o que representa, ainda assim, mais 18,35%.

No período [2015,2010] esta tendência inverteu-se e verificou-se uma quebra do ativo em 17.279.275,88€ entre estes dois exercícios, ainda que distanciados por seis anos. Assim, registámos um valor do ativo de 95.174.390,80€ em 2010 face a 77.895.115,92€ em 2015 o que corresponde a uma redução relativa de 18,15%. Tal redução poderá ter ficado associada ao facto de terem passado cerca de 30 anos de adesão/subscrição de algumas modalidades, o que implica a reversão em termos de benefício, ou seja, saída de capital para os seus beneficiários (porque se venceram as modalidades), e ainda a necessidade de, ao longo deste período, ter sido necessário fazer ajustamentos na estrutura de determinados ativos, face a potenciais imparidades existentes.

c) Evolução das Receitas Associativas

Esta rúbrica teve um comportamento irregular, com um crescimento no primeiro período em análise [2005,2000], para depois se assistir a uma tendência de redução durante os dois últimos períodos. Verificamos, desta forma, uma quebra de 24,86%, em termos globais entre [2000,2015]. O facto de estarmos nesses períodos em plena crise, e pelo rendimento das famílias ter sido francamente afetado, ajudam a explicar esta quebra generalizada das receitas associativas, nomeadamente no respeitante à subscrição de planos na área da capitalização que têm um peso relevante na composição anual das receitas. Também, o facto de algumas modalidades terem chegado ao fim do prazo, contribuirá decerto,

para esta redução assim como a passagem a pensionista/rendista, de alguns associados terá influenciado neste desfecho.

Fazendo uma apreciação fragmentada, verificamos que no período [2005,2000], existiu um aumento de 522.702,41€ nas quotizações, o que faz corresponder a um crescimento de 5,23% em termos relativos, dado existir um valor de 10.511.850,0€ em 2005, face a 9.989.147,59€ em 2000.

No período seguinte [2010,2005], registámos um decréscimo de 1.205.204,0 € no valor recebido em quotizações, o que faz corresponder a uma redução de 11,46%, dado acomodar 9.306.646,0€ em 2010, face a 10.511.850,0€ em 2005.

No último período [2015,2010], manteve-se a tendência na mesma linha do período anterior; todavia, esta redução foi mais expressiva. Assim, assistimos a uma quebra de 1.800.805,48€, correspondendo a uma diminuição de 19,35%, dado que em 2015 registou-se um valor de 7.505.840,52€ em receitas associativas que compara a 9.306.646,0€ em 2010.

A análise efetuada pela decomposição, para efeitos analíticos, dos planos de previdência e dos de capitalização explicam estes comportamentos com algumas assimetrias mas que prendem fundamentalmente pelo facto dos Planos de capitalização, vocacionados para a pequena poupança terem representado, em termos médios, no período em apreço, cerca de 70% do total das receitas associativas. Como já anteriormente referido, tendo este último período [2015,2010], coincidido com a crise económica e financeira, os seus reflexos fizeram-se sentir, contribuindo para que as famílias, em face do menor rendimento disponível tivessem que fazer opções, onde o viver o dia-a-dia parecia ser preocupação maior do que assegurar o futuro, justificando quase na sua totalidade a referida redução.

d) Nota conclusiva da análise das três rúbricas

De uma forma generalizada, o comportamento das três rúbricas em análise, parecem do nosso ponto de vista, alinhar e afinar pelo cenário financeiro, económico e social que esta crise veio promover e contemplar. Nota-se sustentabilidade na captação de novos associados, nomeadamente no período pré-crise e sempre com o objetivo de chegar à vizinhança dos 3000 associados (valor, entretanto, já ultrapassado) o que faz inferir da preocupação da classe em assegurar o futuro em termos financeiros. O ativo configura pujança, ainda que tenha havido uma quebra no último período, não por acaso coincidente com a crise financeira nacional e internacional. A evolução das receitas estará, de alguma forma, sintonizada com as prioridades e preocupações das famílias, face às dificuldades por todos sentidas e de todos sobejamente conhecidas.

5.4.3. Novas modalidades/valências/atividades

Ao longo do período [2000,2015], algumas foram as melhorias introduzidas ao longo dos diferentes mandatos em termos de órgãos sociais com reflexo positivo para os associados.

Destas, pela sua importância, devemos realçar:

Período [2000,2005]:

- Alteração das tábuas de mortalidade adaptando-as ao aumento da esperança de vida da população portuguesa;
- Reforço da sua capacidade económica e financeira, aumentando a solvabilidade.

Período [2005,2010]:

- Comemoração do 20º Aniversário (2005);
- Edição do Livro “Farmacêuticos – O Exercício da Solidariedade” (2005);
- Alterações de Estatutos e Regulamento dos Planos de Benefícios.

Período [2010,2015]:

- Sistema de Normalização Contabilística – Implementação do novo Plano de Contas para as ESNL;
- Adesão à RedeMut- Associação Portuguesa de Mutualidades;
- Privilegia contacto direto com o associado para incentivar ao reforço das modalidades;
- Alteração estatutária, veio facultar alargamento da tipologia de potenciais associados, visando alargar a base associativa (2015);
- Início da comercialização de duas novas variantes de um Plano de Benefícios na área da Previdência Complementar;
- Alterações de Estatutos e Regulamento dos Planos de Benefícios.

5.4.4. Conclusão

O MONAF é uma Instituição de âmbito nacional, jovem, mas considerada já, uma referência no panorama mutualista nacional. Atuando exclusivamente na área da previdência social complementar, tem procurado granjear a confiança de todos quantos estão ligados à classe farmacêutica.

Assenta as suas decisões numa gestão claramente profissional, rigorosa e prudente no que respeita aos critérios de escolha dos investimentos em termos de ativos; nesse sentido, visa sempre encontrar as melhores alternativas no binómio segurança/rentabilidade, contando para isso com parceiros na área do aconselhamento dos investimentos financeiros, por forma a diluir e diversificar o risco dos ativos sob sua responsabilidade que, de alguma forma, se destinam, quase na sua totalidade a fazer face às responsabilidades futuras junto dos beneficiários dos planos subscritos.

Tem uma equipa de gestão atenta na comunicação aos seus associados, privilegiando o contacto direto assim como também através de uma *newsletter*, sobre os problemas ligados aos aspetos demográficos e às dificuldades que o sistema de repartição estatal tem vindo a revelar, alertando-os para a necessidade de aderir a sistemas complementares de previdência, como aqueles que o MONAF disponibiliza.

No quotidiano, tem como principais desafios participar na segurança financeira das famílias, e simultaneamente, crescer em número de associados e volume de quotizações por forma a tornar, cada vez mais, o MONAF como o parceiro incontornável no sector farmacêutico.

Naturalmente, a concorrência que outros operadores oferecem com produtos sucedâneos, nomeadamente, no âmbito do privado lucrativo, são motivo de preocupação e atenção.

Cerca de 75% dos associados são do género feminino e os restantes 25% do género masculino.

Existe uma preocupação constante no rejuvenescimento da sua base de associados; nesse sentido, tem desenvolvido e apostado de forma dinâmica nos contactos com os distintos polos universitários em diferentes pontos do país, por forma a, também por essa via, concretizar esse objetivo através da adesão de recém-licenciados. A alteração estatutária, já aqui referida, ocorrida em 2015 veio no sentido de garantir essa sustentabilidade, facultando o alargamento da tipologia de associados, o que permitiu que cerca de 60% das novas admissões em 2015 se reportassem a outras profissões que não farmacêuticos (cônjuges, ascendentes e descendentes de 1º grau de um associado efetivo e ainda colaboradores de farmácia e proprietários não farmacêuticos).

No aspeto social, disponibiliza ainda, empréstimos aos seus associados por via de garantia hipotecária, ou através das provisões matemáticas constituídas pelos associados. No exercício de 2015, contavam-se 132 empréstimos ativos.

Assume-se como única e exclusiva Instituição de previdência e financeira dos farmacêuticos.

A terminar, é de salientar que os Associados do MONAF revelam uma confiança muito grande na sua associação. E têm, seguramente, razões para isso!

5.5. Análise de Dados Recolhidos

Para a análise dos dados recolhidos através do questionário, iremos apenas dar relevo e tratar as respostas às questões que nos conduzirão às conclusões e nos dará solução à nossa questão de partida. Todas as restantes, por serem de enquadramento, naturalmente, não serão objeto de análise.

Assim, através do quadro resumo⁵, que refletem as respostas ao questionário, conseguimos evidenciar os aspetos seguintes, dado que nos propusemos trabalhar no terreno entidades mutualistas de âmbitos de atuação distintos, por forma a permitir conhecer a diversidade do universo mutualista nacional.

Desta forma, seguem-se as questões do questionário e respetivas respostas:

Questão (Q1) – Qual o tipo de oferta disponível?

RQ1-A oferta disponível está, naturalmente, em consonância, com o respetivo tipo de atividade.

⁵ Anexo E – Tabela de Respostas

Questão (Q2) – Qual a população-alvo dos equipamentos e serviços disponibilizados?

RQ2-No que diz respeito à população-alvo, apenas o MONAF permanece fiel às suas origens, já que apenas disponibiliza os seus serviços para os seus Associados/Beneficiários. As restantes duas, seja por alteração estatutária, seja por via de parcerias, ou de protocolos assumem ter alargado a sua base de utentes, para além dos seus Associados.

Questão (Q3) – Existem limites de idade (mínima ou máxima) para aderir à mutualidade como associado?

RQ3-No que diz respeito às idades limite para acesso à condição de associado, apenas a ASMECL, não impõe esse limite, pelo que qualquer pessoa, desde que tenha personalidade jurídica, poderá aceder à condição de associado. As duas restantes impõem limite de idade.

Questão (Q4) – Identificar 2 pontos fortes da sua mutualidade

RQ4-Quaisquer dos responsáveis das entidades em análise identificam e referem ter no seu seio “Pessoal motivado, dedicado e competente” e “Serviços/modalidades ajustadas às necessidades dos utentes”.

Questão (Q5) – Identificar 2 pontos fracos da sua mutualidade

RQ5-O aspeto mais focado por duas mutualidades foi o facto de assumirem “Reduzido número de Associados”, ao mesmo tempo que uma delas assumiu, em simultâneo, a “Inexistência de Marketing Social”. Uma terceira mutualidade, não se reviu em nenhuma das opções como sendo um ponto fraco da sua entidade.

Questão (Q6) – Identificar 2 oportunidades para a sua mutualidade

RQ6-O facto de poderem usufruir de “Convénios/Parcerias/Protocolos com entidades externas” é um aspeto relevante e focado pelas três entidades. Por outro lado, o facto de ter “fechado entidade que disponibilizava na zona oferta sucedânea” é entendido como uma oportunidade, para o desenvolvimento da sua atividade, enquanto para duas delas o “Anúncio de futura redução nas prestações de Segurança Social” revela-se uma oportunidade, designadamente para as que disponibilizam modalidades de previdência complementar.

Questão (Q7) – Identificar 2 ameaças para a sua mutualidade

RQ7-A “Situação Económica das famílias debilitada” foi a resposta conciliante das três entidades em análise, na medida em que houve unanimidade na sua escolha. Todavia, o facto do “Nível de Desemprego aumentou (familiares desempregados assumem o apoio ao antigo utente)” foi entendido, também, como uma ameaça à sua atividade para uma delas. A constatação da existência de concorrência por parte das “Seguradoras com postura agressiva na promoção de produtos sucedâneos” foi identificada por duas delas, como aspetos a ter em atenção como ameaças ao desenvolvimento das suas atividades.

Questão (Q8) – Que pensa poder ser feito (quais os 3 contributos) de forma a “seduzir” a população-alvo e permitir uma adesão voluntária, massiva e consciente às mutualidades?

RQ8-Houve unanimidade por parte de todos os inquiridos que “Melhorar e aprofundar a relação com os já associados” e “Campanha Member get member” são duas apostas válidas para captar mais associados. Também o facto de as “Mutualidades trabalharem em rede e partilharem recursos (oferta acrescida)” foi apontado por duas delas como uma possibilidade a levar em conta. A existência de “Política de sensibilização para Poupança/Previdência/Saúde nas escolas” recolheu a simpatia de outro representante.

Questão (Q9) – No atual contexto de crise, considera que as mutualidades, na sua generalidade, estão preparadas para os desafios contemporâneos?

RQ9-As opiniões dividem-se. Duas afirmam que sim. Uma terceira afirma, ser sua convicção, não estarem.

Questão (Q10) – Considera que a sua mutualidade está (preparada)?

RQ10-Todos os inquiridos foram unânimes em responder de forma afirmativa.

Questão (Q11) – Em caso afirmativo, porquê (quais as razões)?

RQ11-Dois representantes responderam que a sua instituição “Busca cultura de excelência e presta um bom serviço na área onde atua”. Outro representante optou por “Tem conseguido adequar-se às novas necessidades dos associados”. De salientar que os três foram unânimes em afirmar que uma das razões pela qual se dizem preparados é pelo facto da sua mutualidade “Tem conseguido manter-se atenta ao meio envolvente e antecipa-se aos acontecimentos”.

Questão (Q12) – Quais são, no seu entender, os principais desafios que se levantam hoje às mutualidades?

RQ12-No que diz respeito à questão levantada “Quais os principais desafios que se levantam hoje às mutualidades”, conseguimos reunir alguma diversidade na resposta. Assim, o “Estado Providência demissionário de responsabilidades”; “Concorrência das Seguradoras”; “Acesso à Saúde Estatal condicionada e Mercado com preços elevados”; “Cortes nas Prestações da Segurança Social (subsídios e pensões)”; “Descida generalizada nos vencimentos (menos rendimento disponível, condiciona admissões)”; “Falta de discriminação positiva ao nível de Benefícios Fiscais” e “Projeto Solvência II”.

Questão (Q13) – Quais os principais fatores que, no seu entender, condicionam o sucesso das Mutualidades face aos desafios contemporâneos?

RQ13-As respostas encontradas são, também, múltiplas. Assim, temos a “Fracca visibilidade”; “Desconhecimento da generalidade da população do que são Associações Mutualistas”; “Défice de empenho/competências ao nível da Gestão”; “Código das Associações Mutualistas desatualizado”; “Não apostar em Marketing Social” e “Falta massa crítica em número de associados”.

Questão (Q14) – Face à crise atual qual pensa ser no futuro o papel das mutualidades?

RQ14-Obtiveram-se as seguintes respostas: "Ser uma alternativa da Economia Social face (Estado/Mercado)"; "Continuam complementares às prestações sociais/saúde Estatais"; "Sobrevivem apenas se se adequarem às novas necessidades da sociedade, inovando e disponibilizando novos serviços /modalidades /apoios" e "Assistiremos, no futuro, a processos de fusão entre mutualidades".

Um aspeto relevante que sobressai desta análise é que as preocupações e o tipo de respostas estão diretamente relacionadas com a tipologia ou âmbito onde se inserem ou atuam as mutualidades. Significa, portanto, que existem preocupações e desafios diferentes em cada âmbito, e que, dentro do mesmo âmbito, tenderão a ser comuns. Desta forma, e como exemplo, as mutualidades ligadas à Previdência estão atentas ao "Anúncio de futura redução nas prestações de Segurança Social" e as entidades ligadas à saúde defendem "Mutualidades trabalharemos em rede e partilharemos recursos (oferta acrescida)".

Verificámos, por outro lado, através desta análise, que existem aspetos que são focados pelas três entidades em simultâneo, o que nos permite concluir que são relevantes independentemente do âmbito em que se inserem. É o caso em que a "Situação económica das famílias debilitada" irá condicionar o desenvolvimento da atividade das mutualidades, já que o desemprego, ou a diminuição do rendimento disponível dos agregados familiares, são fatores que estão diretamente relacionados com a exclusão da condição de associado por via da falta de pagamento de quotas, mas também, pela força dos mesmos fatores, à impossibilidade de aceder à condição de associado, dado que as preocupações de sobrevivência no dia-a-dia sobrepõem-se, naturalmente, à necessidade acautelar o futuro. Nos antípodas, em termos de cenário, e que visará a sustentabilidade, todas são unânimes em referir que para revitalizar e rejuvenescer a base associativa, apostam claramente em "Melhorar e aprofundar a relação com os já associados" e fomentar regularmente a "Campanha Member get member".

VI. Aspetos conclusivos

A presente abordagem tinha como objetivo dar resposta à questão de partida, que era reconhecer, face à situação de crise, “Qual, no futuro, o papel das mutualidades portuguesas” identificando por esta via, os principais desafios, oportunidades e constrangimentos. “En passant”, visa contribuir para verificar se o modelo das Associações Mutualistas ainda se mantém atual, dando resposta ajustada aos desafios contemporâneos neste início do século XXI. No fundo, validar, face à envolvimento atípica, se estarão as mutualidades preparadas para os desafios contemporâneos, neste novo milénio, num cenário de crise.

Na impossibilidade de aprofundar e conhecer a realidade da totalidade das mutualidades ativas no nosso País, face às limitações de tempo e exigências a outros níveis que um estudo desse cariz exige, optámos por identificar e fazer incidir a nossa pesquisa em três mutualidades de diferente dimensão que, por serem distintas no âmbito ou especificidade onde atuam, pudessem mostrar, pela sua abrangência, a realidade do tecido mutualista nacional, ao nível do que pensa a sua classe dirigente, relativamente, não apenas quanto aos desafios que têm de enfrentar no quotidiano, mas também o que equacionam para o futuro das mutualidades no que concerne ao seu papel de atores sociais, parceiros privilegiados do Estado e dos cidadãos, particularmente, num persistente cenário de crise que teima na sua resiliência.

Desta forma, as conclusões refletem o resultado da pesquisa assente numa análise sintetizada nessa amostra das três organizações baseada em dados dum passado recente, revelado num horizonte temporal de cerca de dezasseis anos e em intervalos iguais, separados entre si, por períodos de seis anuidades.

Da totalidade dos elementos recolhidos e tratados, quer através de conversas preliminares e de entrevistas com caráter exploratório, com os três responsáveis de outras tantas mutualidades, quer através da análise dos respetivos relatórios de gestão, estatutos e dos questionários entregues, consideramos relevante enumerar os aspetos conclusivos mais significativos que, no nosso ponto de vista, poderão ser transversais às demais organizações mutualistas, naturalmente, numa ótica de “mutatis mutandis”, ou seja, tomando as devidas proporções e alterações necessárias.

Desta forma pudemos concluir que a conjuntura económica adversa que o país tem vivido, ao atingir as famílias portuguesas de forma desumana, assume influência negativa na manutenção e rejuvenescimento da massa associativa, considerando-se um forte e condicionante revés para as mutualidades.

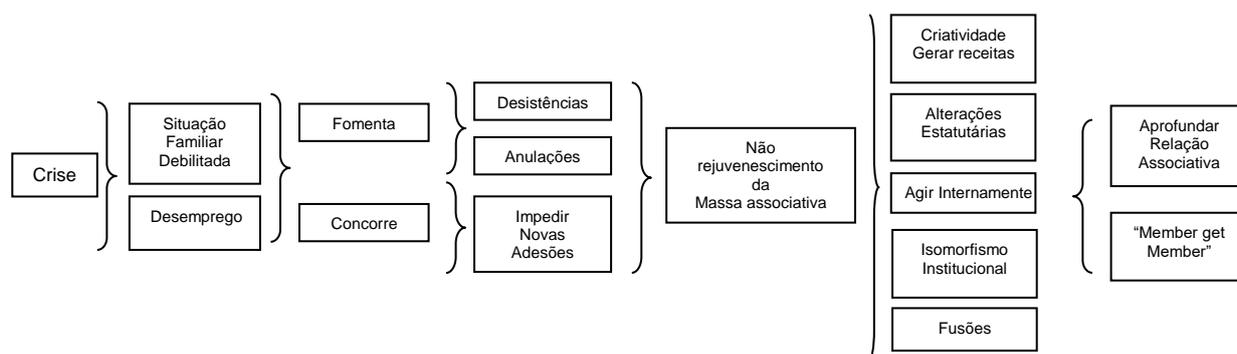


Figura 1 – A crise como condicionante à manutenção/captação da massa associativa

Para fazer face a este desfecho, a solução passa, muitas das vezes, por existir a criatividade necessária na geração de novas receitas; por alterar os Estatutos, permitindo o acesso a nova tipologia paralela de associados ou próxima da já existente; correndo o risco de desmutualização enveredando por práticas de mercado que mais se assemelham a formas próprias da economia convencional; sujeitarem-se a processos de fusão entre mutualidades. Todavia, uma das formas mais eficazes de manter e captar novos associados passa por investir na relação associativa e colocar no terreno campanhas “member get member”.

Paralelamente à débil situação financeira das famílias, com as consequências que já conhecemos para a sustentabilidade das mutualidades, a “agressividade” patenteada pela concorrência das seguradoras que atuam no mercado (setor privado lucrativo) através de produtos sucedâneos acabam por ser, também, uma das principais ameaças à sustentabilidade do sector mutualista.

Por outro lado, o reconhecimento sobre a incapacidade do Estado honrar a totalidade dos seus compromissos futuros, ou ir ao encontro daquilo que os cidadãos aspiravam em termos de prestações, pode-se revelar uma oportunidade para o sector solidário ou mutualista.

Também, o facto de poderem usufruir de convénios, parcerias e protocolos com entidades externas vem permitir alargar a sua área de atuação e tornarem-se mais apelativas junto dos seus associados, ao mesmo tempo que poderão assumir novas formas de receitas, partilhando a capacidade instalada. Têm-se assumido como verdadeiras oportunidades para o sector.

Apostar em aspetos comportamentais relevantes que visem a cultura de excelência, prestando um bom serviço aos seus associados conforme apontam os responsáveis da ASMECL e do MONAF, aliado ao facto de permanecer atenta ao meio envolvente, antecipando-se aos acontecimentos, conforme também corrobora o representante da Casa da Imprensa, revela-se a receita eficaz no sentido das mutualidades se manterem preparadas para os desafios contemporâneos neste contexto de crise.

É nossa convicção que o futuro das mutualidades passa por ser, essencialmente, um parceiro do Estado, dos cidadãos e do mercado, face ao conhecimento do terreno que lhe é reconhecido, da sua capacidade instalada, e pela facilidade em construir “pontes” através de parcerias sociais/sociais, pública/sociais e privado/sociais. Permitir-lhes-á alargar a oferta e tornar-se mais apelativas e atrativas.

Assim, considera-se, pela análise realizada, que o tecido mutualista português estará melhor preparado para conseguir ultrapassar os desafios que a atual crise tem provocado se levar em consideração os seguintes aspetos:

- 1- Face à complexidade, e ao nível de exigência que o meio envolvente onde atuam impõe, a gestão deste tipo de entidades tenderá a ser, num futuro próximo, profissional, assertiva, aberta à mudança mas rigorosa na persecução dos objetivos traçados, capaz de liderar equipas multidisciplinares e atenta aos aspetos endógenos e exógenos da organização.
- 2- Aposta clara na qualidade dos Recursos Humanos, principal ativo das organizações. Implementar política de recursos humanos adequada à dimensão da mutualidade. Equipas motivadas, implicadas, comprometidas e capacitadas num projeto produzem mais e são garante de maior dedicação, disponibilidade e eficiência.
- 3- Adequar e ajustar, em cada momento, a oferta mutualista da sua organização às pertinentes necessidades dos cidadãos.
- 4- Identificar permanentemente, de forma proactiva, as reais necessidades dos associados, designadamente quanto à adequação dos benefícios, segurança e qualidade dos ativos que suportam as modalidades de previdência, assim como, alargar e elevar a qualidade dos serviços, equipamentos e outras valências ao nível da saúde.
- 5- Atender e saber rodear-se de parceiros especialistas na gestão de ativos no sentido de garantir diversificação, qualidade e segurança na aplicação e no retorno positivo desses investimentos que são o suporte dos benefícios futuros a disponibilizar aos beneficiários.
- 6- Dar reporte regular dos resultados da atividade da Instituição em particular aos associados, e à sociedade em geral.
- 7- Definir estratégias adequadas, consistentes e de carácter regular que visem a captação de novos associados e, com isso, contribuir para a renovação da base associativa, designadamente através da comunicação da usufruição de benefícios alargados através das parcerias. A adesão à RedeMut-Associação Portuguesa das Mutualidades é, disso, um excelente exemplo.
- 8- O facto de aprofundarem o relacionamento associativo, com os seus associados através de iniciativas inovadoras e de qualidade [v.g. comunicar de forma adequada e atempada o facto de disponibilizar de novas valências, a conclusão de novos espaços para associados (v.g. co-work da Casa da Imprensa), novas modalidades de previdência ajustadas às novas necessidade] acaba por “convocar informalmente” os já associados a promoverem por iniciativa

própria o “Member get member”, visando, com esta ação contribuir para a obtenção de um maior número de associados.

- 9- A aposta em Marketing Social irá contribuir para abrir uma janela de oportunidades no sentido das mutualidades poderem comunicar adequadamente as modalidades, valências e atividades de âmbito mutualista, suas vantagens e benefícios para o associado, futuros associados e beneficiários.

Assim, de acordo com a análise realizada, com o aprofundamento desenvolvido e com os testemunhos recolhidos, importa referir que, num cenário que grassa a instabilidade é, também, aquele onde se alicerça o horizonte temporal da análise conjunta e integrada deste estudo.

Levantam-se, de forma contínua, barreiras e desafios com os quais as mutualidades se têm vindo a debater. Contudo, parece ser consensual, por parte dos dirigentes contactados e entrevistados, a necessidade de existir uma Economia Social suficientemente coesa, ágil, resiliente e adaptada no sentido de permitir colmatar falhas inerentes quer ao Estado, quer ao mercado e que, de forma assertiva e dialogante, mas predestinada e ativa, possa contribuir para resolver as dificuldades efetivamente reais dos associados em particular, e da sociedade em geral.

Adivinha-se o desenhar de renovadas soluções equitativas e ponderadas, não apenas ao nível de equipamentos de cariz social, mas também envolvendo os serviços de cuidados de saúde, de previdência e ação social, aliás, como de resto, esta amostra de mutualidades tem vindo a percorrer com vontade hercúlea de continuar a desenvolver e a ultrapassar com êxito de forma abnegada.

Todavia, apesar de esta análise ter por base o estudo de três entidades distintas no âmbito de atuação e na dimensão, temos como provável que, parte das preocupações e inquietações identificadas nesta abordagem exploratória, subjacente aos desafios contemporâneos, possam ser transversais às demais entidades mutualistas em particular, e, de forma generalizada, às outras famílias da Economia Social.

VII. O Day-after ou sugestões de melhoria

O Movimento Mutualista existente em Portugal é suportado em ideais humanistas, socialmente dignos e responsáveis, garantido por mutualidades que rondam a centena (INE, 2016).

Salvo algumas honrosas exceções, diríamos que, quase todas as mutualidades apenas conseguem garantir uma projeção circunscrita, com alcance limitado e de influência local.

Desta forma, somos confrontados com realidades efetivamente diferentes onde a área de influência de cada uma é restrita, porque confinada à população local, não ultrapassando as dezenas, centenas ou poucos milhares de cidadãos.

O facto, de muitas destas instituições apresentarem um número reduzido de valências, vai limitar a sua ação junto das populações, assistindo-se à manutenção de modelos não evolutivos quer ao nível da gestão, quer ao nível de procedimentos.

A realidade, no terreno, mostra ser necessário renovação e inovação no que tange às valências disponibilizadas que, aliadas aos serviços prestados ditam o seu posicionamento relativo face às novas necessidades das populações.

Os apoios de proximidade são defendidos por Laville ao nível da Economia Social e Solidária:

(...) ao surgirem novas necessidades, novos serviços, e novas formas de atuar, onde os serviços personalizados são um campo onde a procura tem vindo a crescer para responder ao maior desenvolvimento social e demográfico (Laville, 2009, p. 232)

Esta revitalização pode ser conseguida, na nossa opinião, através de um conjunto de fatores diferenciadores, mas sobretudo de cariz integrador.

Acredita-se que a aposta se consubstancie, fundamentalmente, em cinco processos distintos que, apesar de aplicados em momentos e lugares diferentes, irão confluír nos resultados desejados – a adesão voluntária, de forma esclarecida às mutualidades. É, nossa opinião, que a aplicação destes processos possa garantir resultados animadores.

- a) As mutualidades deverão, num futuro próximo, estar preparadas para disponibilizar um conjunto de modalidades simples, não demasiado alargado, mas distintas no seu propósito e objetivo, por forma poder contemplar todas as diferentes fases da vida do seu associado. Esta concretização deve ser comunicada de forma ajustada permitindo ser apreendida pela sociedade. É importante passar a mensagem do tipo “You’ll never walk alone” ao permitir perceber que “a Sua Associação estará sempre consigo” e que o acompanhará ao longo do seu percurso de vida.
- b) No sentido de garantir a exequibilidade do ponto anterior, importa refletir na necessidade das mutualidades garantirem nos seus quadros equipas tecnicamente dotadas, quiçá

multidisciplinares, por forma a poderem ser um parceiro eficiente de cada associado na escolha e no efetivo acompanhamento das suas opções mutualistas em cada fase da vida.

- c) Ao partilhar um terreno e simultaneamente um mercado competitivo e concorrencial, será imperioso que as mutualidades garantam um nível de recursos e de ferramentas tecnicamente evoluídas que possam responder e ombrear com as melhores práticas dos concorrentes. Aspirarem, a ser a referência. Atualmente, esse tipo de comportamento, nomeadamente ao nível de práticas de sustentabilidade começam a ser muito valorizados pelos “stakeholders”. Disponibilizar, à sociedade, o Relatório de Sustentabilidade é um bom princípio.
- d) Outro processo tem por objetivo a troca de conhecimento através de parcerias com a Academia, onde, numa primeira fase, um conjunto de professores sensibilizados para a área da Economia Social e Solidária assegurarão a manutenção de cursos superiores desta índole, sejam ao nível da licenciatura, pós-graduações ou doutoramentos. Por outro lado, nos antípodas formativos, sugere-se a visita a escolas primárias e secundárias, onde as mutualidades, nomeadamente aquelas com maior dinamismo e melhor dotadas, possam enveredar por apresentar mini programas junto dos mais jovens que visem a sensibilização para a poupança, previdência e que atentem para os problemas de saúde e outros tipos de riscos que o ser humano está sujeito nas diferentes etapas da sua vida.
- e) Por último, as mutualidades devem garantir uma ligação próxima com as decisões que provêm das Instituições da Europa comunitária, nomeadamente provenientes do Parlamento Europeu e da Comissão Europeia. A AIM, considerada a entidade melhor dotada em termos técnicos, estará bem posicionada para prestar o apoio necessário às mutualidades de todo o Mundo, no sentido de garantir a partilha de um alargado conjunto de informações específicas. Todavia, existe um leque muito vasto de entidades nacionais e internacionais que prestam apoio incondicional ao nível do aprofundamento do conhecimento. São disso exemplo a CASES, o CIRIEC - Portugal e o CIRIEC Internacional.

Por outro lado, estamos em crer, que o futuro das mutualidades, nomeadamente aquelas que atuam na área da saúde, passará muito pela partilha de recursos dando corpo ao conceito de parceria, enquanto aquelas que atuam na área da previdência a existência de um produto comum gerido por uma única entidade iria permitir visibilidade e criar a chamada massa crítica.

Tal relacionamento pressupõe uma visão alargada da noção de rede. Em Portugal estamos a assistir a esta mudança de paradigma através da RedeMut.

Todavia, uma das vias para atrair a comunidade jovem para as mutualidades, contribuindo para o rejuvenescimento do movimento mutualista, passa por acompanhar as novas formas de comunicar assente nas novas tecnologias. É, nesse particular, que as Associações Mutualistas vão ter de se reinventar e a aposta assentará por estar presente nas diferentes plataformas digitais, o que significa, que a oferta tem de estar acessível através de um “smartphone”, computador portátil ou “tablet” ou num futuro novo veículo, necessariamente cativante, que venha a suportar a comunicação e a interação.

Surge, pois, a indispensabilidade de olharmos em redor e dar atenção às necessidades da geração que emergiu nos finais do século passado – os “Millennials, também designados de geração Y e da Internet. Estes jovens, a quem desejamos chegar e seduzir, desenvolveram uma forte relação com as novas tecnologias e, apoderam-se do virtuosismo da internet como nenhuma geração anterior o tinha feito.

Para as mutualidades, é imperioso conhecer aprofundadamente o perfil desta nova vaga de consumidores que se “especializaram” em usar canais de informação distintos dos utilizados pelos progenitores, patenteando padrões de consumo muito diferenciados e contrários à fidelização institucional. Muito em breve, teremos de nos debruçar e estar atentos às novas necessidades da próxima geração Z, ainda mais viciados em tecnologia que os seus “irmãos millennials”.

Também os conteúdos terão de ser trabalhados de forma cuidada e dirigida no sentido de se tornarem inteligíveis e apelativos, o mesmo é dizer, aceites pela comunidade de jovens.

Este tipo de aposta apenas pode ser ganho se as instituições tiverem a coragem de se dotar de recursos humanos com espírito arrojado e audaz adequados, com capacidade inovadora e programas ajustados aos desafios apontados.

As mutualidades devem apresentar-se perante toda uma sociedade mas, no nosso ponto de vista, a aposta passa, na nossa opinião, por conseguir captar a atenção daqueles que, irão gerar recursos económicos no futuro.

A aposta em Programas de Ativação Associativa, atraentes e inovadores, suportados em parceiros credíveis e direcionados para estas faixas etárias, contendo iniciativas de âmbito cultural, de lazer, de bem-estar e qualidade de vida, acabam por ir ao encontro dos desejos dos jovens tornando-se, desta forma, polos de atratividade e sedução, como temos vindo a afirmar e a defender. Não sendo, é certo, a missão nuclear das mutualidades, no fundo, é aplicar no terreno e tornar tangível o constante no articulado do nº 2 do Artº2º Fins em Especial, dos Princípios fundamentais – Capítulo I, do Código das Associações Mutualistas.

O caminho passa, na nossa opinião, pelo ousar, pelo inovar, pelo apelo à cooperação e entreajuda mutualista entre entidades, e não apenas dentro da mesma família da Economia Social. No fundo, reinventar o tríplice “dar, receber e retribuir” que Marcel Mauss tão bem nos soube explicar.

VIII. Bibliografia

- AIM, 2017. *Communiqué de Presse*. [Online]
Available at: https://www.aim-mutual.org/wp-content/uploads/2017/06/PRelectionsAIM_FR.pdf
[Acedido em 15 julho 2017].
- AIM, 2017. *Mutual Insurance Companies*. [Online]
Available at: <https://www.aimmutual.com/>
[Acedido em 20 junho 2017].
- Amaro, R. R., 2013. *Notas Seminário I e II*. Lisboa: Mestrado Economia Social e Solidária - ISCTE.
- ASMECL, 2015. *Clínica de São Cristovão*. [Online]
Available at: <http://www.clinicasaocristovao.pt/page.php?slug=quem-somos>
[Acedido em 3 maio 2017].
- ASMECL, 2015. *Estatutos CSM-ASMECL*. [Online]
Available at: <http://www.clinicasaocristovao.pt/page.php?slug=estatutos-e-regulamentos>
[Acedido em 10 maio 2017].
- Associação Portuguesa de Mutualidades, 2017. *RedeMut*. [Online]
Available at: <https://www.redemut.pt>
[Acedido em 17 junho 2017].
- Branco, M., 2009. Mutualismo Português tem raízes com 700 anos. *Boletim MUT*, Setembro, pp. 10-11.
- Casa da Imprensa, 2012. *Casa da Imprensa*. [Online]
Available at: <http://www.casadaimprensa.pt/>
[Acedido em 3 maio 2017].
- CASES, 2016. *Economia Social em Portugal*. [Online]
Available at: <http://www.cases.pt/#economia-portugal>
[Acedido em 19 março 2017].
- Chañal, P. & Laville, J.-L., 2009. Associativismo. Em: P. Hespanha, ed. *Dicionário Internacional da Outra Economia*. Coimbra: Edições Almedina, pp. 21-25.
- CNES, 2012. *Concelho Nacional para a Economia Social*. [Online]
Available at: <http://cnes.org.pt/index/economia>
[Acedido em 19 março 2017].
- Defourny, J., 2009. Economia Social. Em: P. Hespanha, ed. *Dicionário Internacional da Outra Economia*. Coimbra: Edições Almedina, pp. 156-161.
- Gide, C. & Rist, C., 2000. *Histoire des doctrines économiques : depuis les physiocrates jusqu'à nos jours*. 6ª ed. Paris: Dalloz.
- Imprensa, C. d., 2015. *Estatutos Casa da Imprensa*. [Online]
Available at: http://www.casadaimprensa.pt/wp-content/uploads/tmp/Estatutos_2015.pdf
[Acedido em 12 maio 2017].
- INE, 2016. *Conta Satélite da Economia Social - 2013*. [Online]
Available at: <http://www.cases.pt/wp->

[content/uploads/2016/12/Destaque Conta Satellite da Economia Social.pdf](#)
[Acedido em 2017].

Jeantet, T., 2002. *A Economia Social Europeia*. 1ª ed. Lisboa: Poseidon.

Jeantet, T., 2009. *A Economia Social - Uma Alternativa ao Capitalismo*. Lisboa: Cooperativa Outro Mundo / Le Monde Diplomatique.

Laville, J.-L., 2009. *A Economia Solidária: Um movimento internacional*. [Online]
Available at: <http://rccs.revues.org/381>
[Acedido em 5 junho 2017].

Laville, J.-L., 2009. Europe: what kind of public policy for what kind of social economy?. Em: A. Amin, ed. *The Social Economy - International Perspectives on Economic Solidarity*. Londres/Nova Iorque: Zed Books, p. 232.

Leal, A. S., 1982. O Mutualismo. *Diário de Notícias*.

Leal, A. S., 1998. *Temas de Segurança Social*. 1ª ed. Lisboa: União das Mutualidades Portuguesas.

Malinowski, B., 1926. *Crime and Custom in Savage Society*. s.l.:s.n.

Martins, P. H., 2005. *A Sociologia de Marcel Mauss: Dádiva, Simbolismo e Associação*. [Online]
Available at: <http://rccs.revues.org/954>
[Acedido em 10 abril 2017].

Mauss, M., 2003. Ensaio sobre a Dívida. Em: *Sociologia e Antropologia*. São Paulo: Cosacnaify, pp. 185-314.

MONAF, 2013. *Montepio Nacional da Farmácia*. [Online]
Available at: <http://www.monaf.pt/>
[Acedido em 3 maio 2017].

MONAF, 2015. *Estatutos MONAF*. [Online]
Available at: <http://www.monaf.pt/index.php/2016-02-05-12-30-54/estatutos>
[Acedido em 12 maio 2017].

Monzón, J. & Defourny, J., 1987. *Economía Social - Entre Economía Capitalista y Economía Pública*. Valência: CIRIEC.

Namorado, R., 2004. *A Economia Social, uma Constelação de Esperanças*. [Online]
Available at: <http://www.ces.uc.pt/publicacoes/oficina/ficheiros/213.pdf>

Namorado, R., 2014. *Economia Social em Ação*. Coimbra: Edições Almedina.

Parente, C., 2008. Seminário "Economia Social - contributos para repensar o papel das organizações mutualistas". *Sociologia: Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto*, Volume XVII-XVIII, pp. 367-370.

Parlamento Europeu, 2009. *Resolução do Parlamento Europeu, de 19 de Fevereiro de 2009, sobre a economia social (2008/2250(INI))*, Bruxelas: Parlamento Europeu, Comissão Económica e Monetária, Comissão do Emprego e dos Assuntos Sociais.

Pessanha, V. (., 2005. *Farmacêuticos: O Exercício da Solidariedade*. 1ª ed. Lisboa: Edições INAPA - MONAF.

Pitacas, J. A., 2003. *Notícias da Amadora - Mutualismo*. [Online]
Available at: <http://64.71.144.19/nad/artigo.php?aid=4521>

Pitacas, J. A., 2009. *Utilidade social e eficiência no mutualismo - Tese de Mestrado*, Lisboa: ISEG-UTL.

Pitacas, J. A., 2013. *O Mutualismo em Portugal - Comunicação apresentada no Seminário Estratégia Europa 2020: Oportunidade para o Setor da Economia Social, Sim ou Não?*. Covilhã, s.n.

Polanyi, K., 2000. *A Grande Transformação - As Origens da Nossa Época*. 01-2000 ed. s.l.:Editora Campus.

Rosendo, V., 1990. *Montepio Geral - 150 anos de História 1840-1990*. 1ª ed. Lisboa: Montepio Geral.

Rosendo, V., 1996. *O Mutualismo em Portugal - Dois Séculos de História e suas Origens*. 1ª ed. Lisboa: Montepio Geral.

Sá, J. & Pitacas, J. A., 2015. *A supervisão das associações mutualistas: que fazer?*. [Online]
Available at:
http://www.jornaldenegocios.pt/opiniaocolumnistas/detalhe/a_supervisao_das_associacoes_mutualistas_que_fazer
[Acedido em 11 abril 2017].

Silva, P. B., 2010. Constrangimentos e oportunidades do Mutualismo no Portugal de hoje. Em: *Cooperação entre Iguais*. 1ª ed. Lisboa: Casa da Imprensa - Associação Mutualista, pp. 5-14.

Silveira, J., 1994. *O Mutualismo em Portugal 1994*. Lisboa: União das Mutualidades Portuguesas.

UMP, 2015. *Mutualidades Portuguesas - mais de 2,5 milhões de beneficiários*. Lisboa: União das Mutualidades Portuguesas.

UMP, 2017. *União das Mutualidades Portuguesas*. [Online]
Available at: <http://www.mutualismo.pt/>

IX. Anexos

Anexo A – Análise de Dados ASMECL

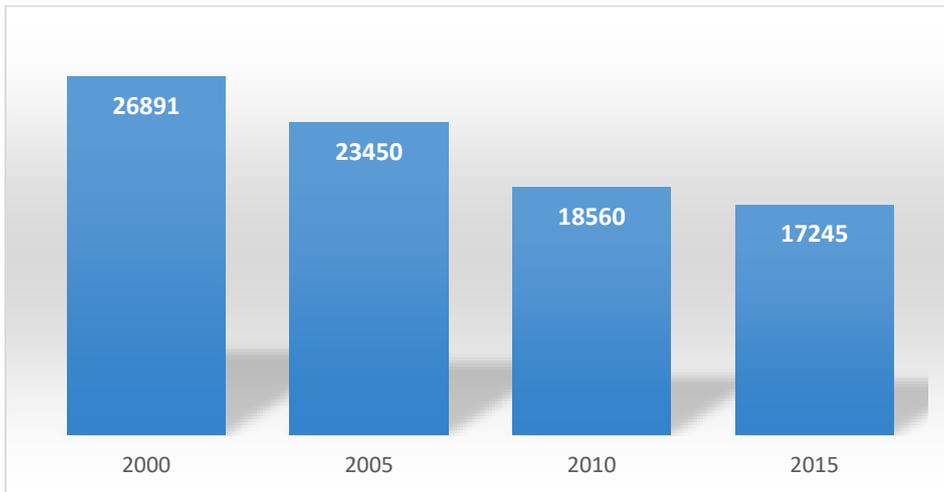


Gráfico 1- Evolução do Nº de Associados ASMECL (2000-2015)

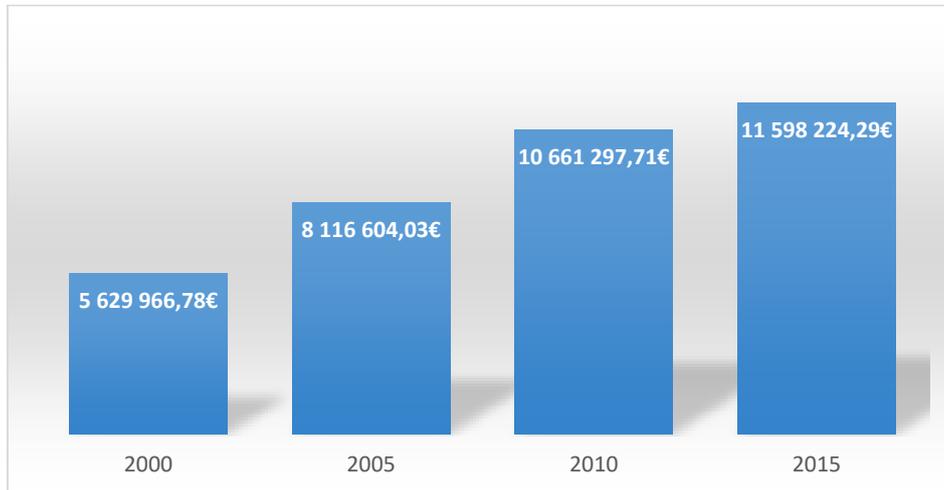


Gráfico 2- Evolução do Ativo ASMECL (2000-2015)

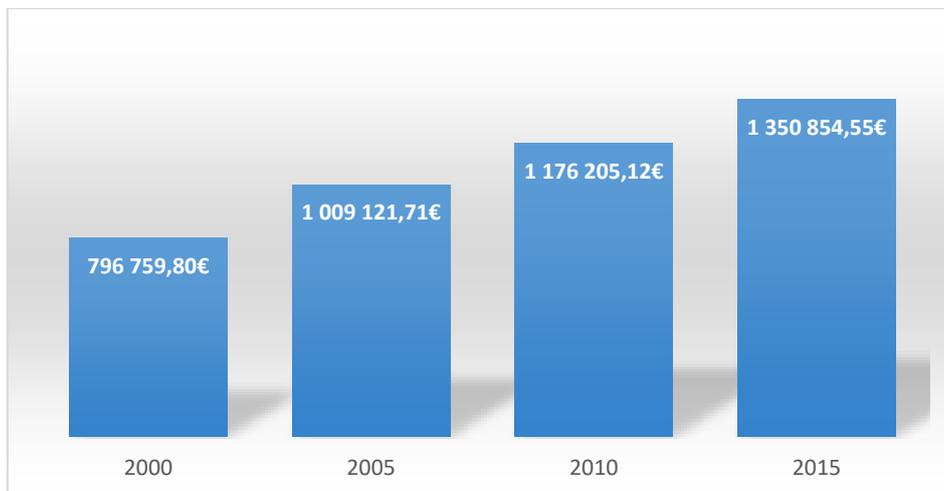


Gráfico 3 - Evolução das Receitas Associativas ASMECL (2000-2015)

Anexo B – Análise de Dados CI

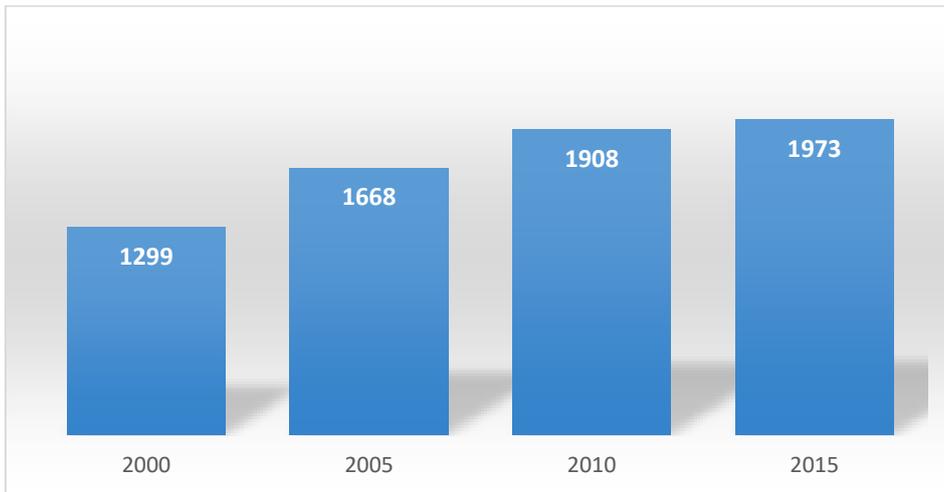


Gráfico 1- Evolução do Nº de Associados CI (2000-2015)

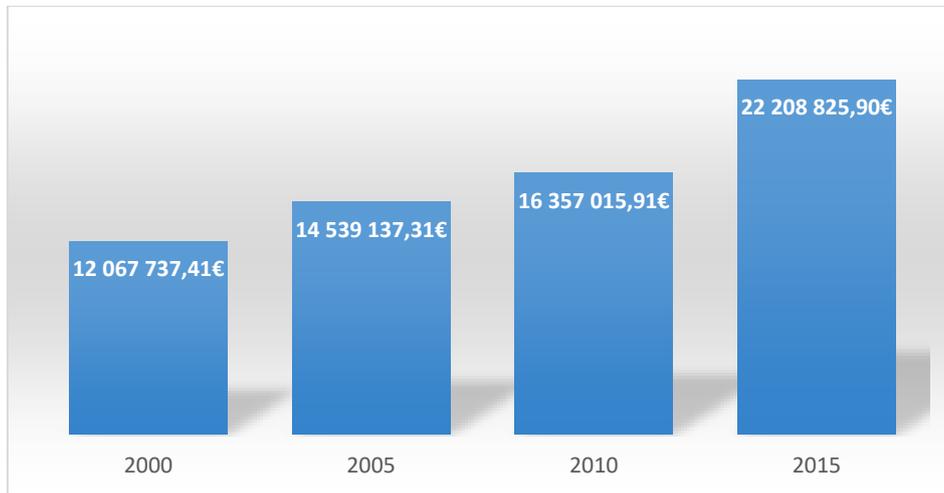


Gráfico 2- Evolução do Ativo CI (2000-2015)



Gráfico 3 - Evolução das Receitas Associativas CI (2000-2015)

Anexo C – Análise de Dados MONAF

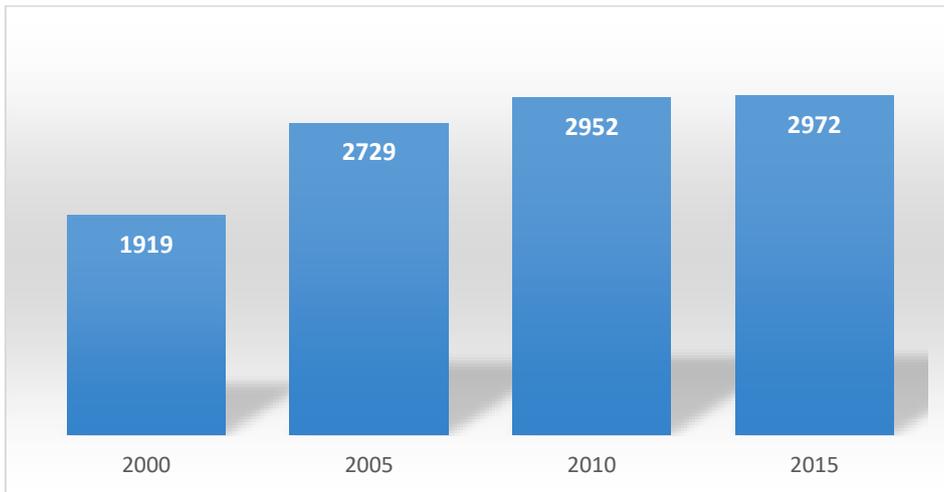


Gráfico 1- Evolução do Nº de Associados MONAF (2000-2015)

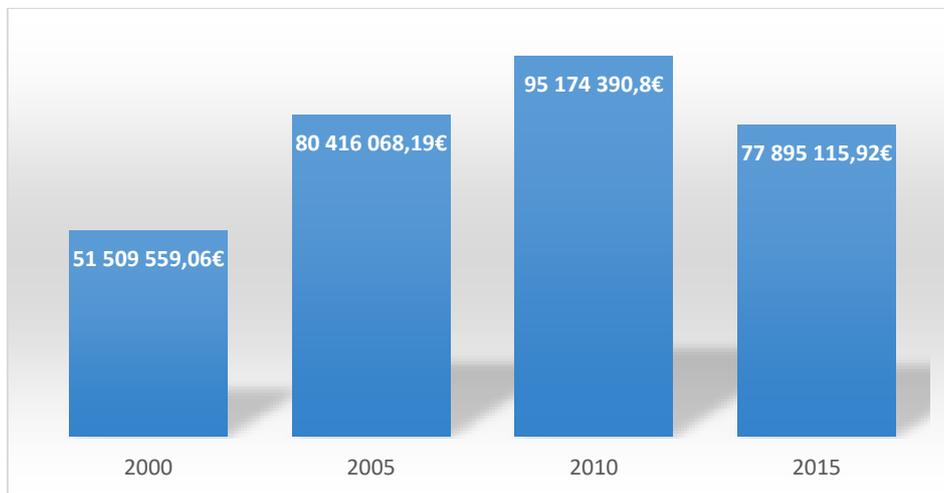


Gráfico 2- Evolução do Ativo MONAF (2000-2015)

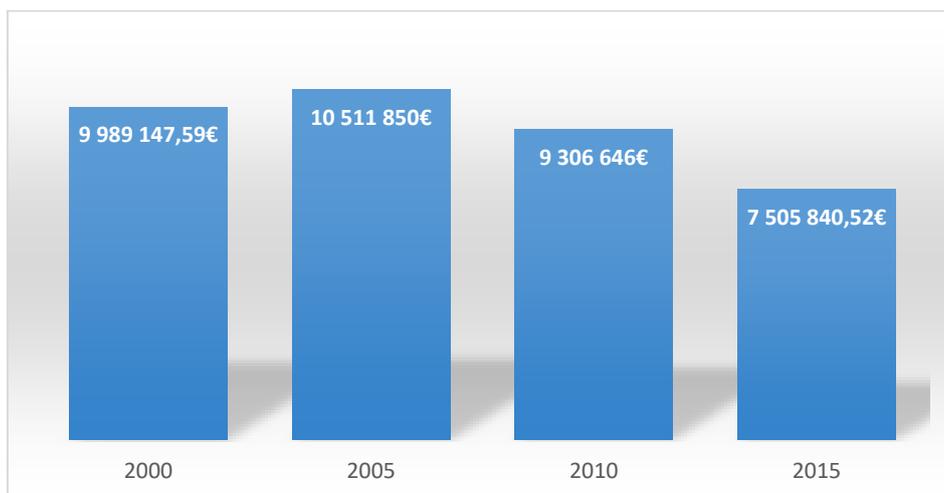


Gráfico 3 - Evolução das Receitas Associativas MONAF (2000-2015)

Anexo D – Modelo de Questionário aplicado aos Dirigentes das Mutualidades

Bom dia,

Desejo, desde já, agradecer a sua disponibilidade em colaborar neste meu trabalho de campo.

Sou aluno do ISCTE – do 2º Ano do Mestrado de Economia Social e Solidária e tenho como tema da minha dissertação ”As Mutualidades em Portugal – Aspetos Históricos e Prospetivos”.

A pesquisa que me proponho desenvolver implica conhecer a realidade de algumas das Mutualidades e saber exatamente quais as preocupações dos Dirigentes e quais os desafios que os espera, no futuro, face à atual crise.

A questão, invariavelmente, coloca-se:

No fundo qual, no futuro, o papel das mutualidades em Portugal?

Questão de Partida (as questões, nesta página, não são para responder)

- ❖ Estarão as Mutualidades preparadas para os desafios contemporâneos?

Ou

- ❖ Quais os fatores que condicionam o sucesso das Mutualidades face aos desafios contemporâneos?

Nome da Mutualidade:

Dirigente:

Região:

Localidade:

Data:

Questões:

1- a) **Identificar a atividade principal da sua mutualidade**

- Previdência
- Saúde
- Ação Social
- Mista

b) **Qual o tipo de oferta disponível**

- Modalidades de Previdência Complementar
- Clínica
- Farmácia
- Creche
- Centro de Dia
- Infantário
- Outras

c) **Qual a população alvo dos equipamentos e serviços disponibilizados?**

- Associados/beneficiários
- Outros utentes
- Ambos

d) **Existem limites de idade (mínima ou máxima) para aderir à mutualidade como associado?**

- Sim
- Não

2- a) **Identificar 2 Pontos Fortes** da sua mutualidade (análise interna)

- Boas Instalações
- Pessoal motivado, dedicado e competente
- Serviços / Modalidades ajustadas às necessidades dos utentes
- Boa localização
- Bom atendimento

b) **Identificar 2 Pontos Fracos** da sua mutualidade (análise interna)

- Reduzido número de associados
- Inexistência Parque Estacionamento/má localização
- Pessoal em número insuficiente/desmotivado
- Serviços / Modalidades desajustadas às necessidades dos utentes
- Inexistência de Marketing Social
- Nenhum destes

c) **Identificar 2 Oportunidades** para a sua mutualidade (face ao meio envolvente)

- Fechou entidade que disponibilizava na zona oferta sucedânea
- Anúncio de futura redução nas prestações de Segurança Social
- Usufruir dos benefícios do trabalho em rede entre mutualidades
- Possibilidade de convénios/parcerias/protocolos com entidades externas
- Convite para estar presente em certame de âmbito local

d) **Identificar 2 Ameaças** para a sua mutualidade (face ao meio envolvente)

- Estado cortou ou reduziu nível das participações
- Situação Económica das Famílias debilitada
- Nível de Desemprego aumentou (familiares desempregados assumem o apoio ao antigo utente)
- Seguradoras com postura agressiva na promoção de produtos sucedâneos
- Instalação na região de uma empresa que apresenta o mesmo tipo de oferta

3- **Que pensa poder ser feito (quais os 3 contributos)** de forma a “seduzir” a população-alvo e permitir uma adesão voluntária, massiva e consciente às mutualidades?

- Distribuição de folheto promocional e elucidativo sobre oferta/benefícios
- Campanha promocional, esclarecedora e agressiva nos “media”
- Melhorar e aprofundar a relação com os já associados
- Campanha “member get member”
- Melhorar as instalações/torná-las mais apelativas
- Política de sensibilização para Poupança/Previdência/Saúde nas escolas
- Mutualidades trabalharem em rede e partilharem recursos (oferta acrescida)

4- No actual contexto de crise, **considera que as mutualidades, na sua generalidade, estão preparadas para os desafios contemporâneos?**

- Sim
- Não

5- Considera que **a sua mutualidade está?**

- Sim
- Não

a) Em caso afirmativo, porquê? (Quais as razões)

- Tem conseguido adequar-se às novas necessidades dos Associados
- Busca cultura de excelência e presta um bom serviço na área onde atua
- Tem conseguido manter-se atenta ao meio envolvente e antecipa-se aos acontecimentos.
- Trabalha em parceria/convénios e/ou rede com outras Instituições

b) **Quais são, no seu entender, os principais desafios que se levantam hoje às mutualidades?**

- Estado Providência demissionário de responsabilidades
- Cortes nas Prestações da Segurança Social (Subsídios e Pensões)
- Descida generalizada nos vencimentos (menos rendimento disponível condiciona admissões)
- Índice de Pobreza em crescendo
- Sociedade deseja/necessita complementos Previdência Social
- Sociedade deseja/necessita complementos Saúde
- Sociedade deseja/necessita complementos Segurança Social (Ação Social)
- Concorrência das Seguradoras/Empresas privadas com fins lucrativos
- Concorrência das Mutualidades Europeias (Estatuto Europeu Mutualidades)
- Falta discriminação positiva ao nível de Benefícios Fiscais
- Acesso à Saúde Estatal condicionada e Mercado com preços elevados
- Projeto Solvência II
- Ausência de comparticipação do Estado permite sobrevivência das AM
- Desemprego leva ao não pagamento de quotas (exclusão)
- Manutenção / saída de associados

6- **Quais os principais fatores que, no seu entender, condicionam o sucesso das Mutualidades face aos desafios contemporâneos?**

- Fraca visibilidade
- Desconhecimento da generalidade da população do que são AM's
- Descrédito nas Instituições na sua generalidade
- Défice de empenho/competências ao nível da Gestão
- Défice de empenho/competências ao nível dos recursos humanos
- Código das Associações Mutualistas desatualizado
- Não apostar em marketing social
- Falta massa crítica em número de associados

7- **Face à crise atual qual pensa ser no futuro o papel das Mutualidades?**

- Ser uma alternativa da Economia Social face (Estado/Mercado Lucrativo)
- Continuam complementares às prestações sociais/saúde Estatais
- Mutualidades irão sobreviver tal como estão
- Sobrevivem apenas se se adequarem às novas necessidades da sociedade, inovando e disponibilizando novos serviços / Modalidades / Apoios
- Tenderão a desaparecer
- Assistiremos, no futuro, a processos de fusão entre mutualidades

8- No total dos proveitos das atividades da sua mutualidade qual o peso em % via Associados e não Associados?

- % Associados
- % Não Associados

9- A existirem Excedentes Técnicos de modalidades, como são aplicados parcial ou totalmente?

- Na redução de quotas dos Associados
- Na melhoria dos benefícios da modalidade
- Não são aplicados na totalidade

10- Dados Gerais

- a) Ano da Fundação da sua Mutualidade_____
- b) Número de Associados Total___ / Por Modalidade de Previdência___ /
Por modalidade de saúde___ Nº Utentes Ação Social___ (se aplicável)
- c) Número de Colaboradores___ / Nº Dirigentes___ / total___
- d) Gestão é desenvolvida em regime de voluntariado (S/N) nº___Dirigentes Profissionais?
(S/N) nº ___
- e) Há quanto tempo está ligado à Economia Social___ E a esta mutualidade___
- f) Mutualidade inscrita na RedeMut___ ou UMP___
- g) Número de Pólos / Edifícios / Sucursais___

Anexo E – Tabela de Respostas

		CSC-ASMECL	Casa da Imprensa	MONAF
Q	Atividade Principal	Saúde	Mista	Previdência social
Q1	Oferta Disponível	Clínica + Residência Medicalizada	Modalidades Previdência + Clínica	Modalidades Previdência
Q2	População Alvo	Associados/Beneficiários.+ Outros utentes	Associados/Beneficiários.+ Outros utentes	Associados/Beneficiários
Q3	Idades Limite	Não	Sim	Sim
Q4	Pontos Fortes	Pessoal motivado, dedicado e competente; Serviços/Modalidades ajustadas às necessidades dos utentes	Pessoal motivado, dedicado e competente; Serviços/Modalidades ajustadas às necessidades dos utentes	Pessoal motivado, dedicado e competente; Serviços/Modalidades ajustadas às necessidades dos utentes
Q5	Pontos Fracos	Reduzido número de Associados	Reduzido número de Associados; Inexistência de Marketing Social	Nenhuma das respostas
Q6	Oportunidades	Fechou entidade que disponibilizava na zona oferta sucedânea; Possibilidade de convénios/parcerias/protocolos com entidades externas	Anúncio de futura redução nas Prestações de Segurança Social; Possibilidade de convénios/parcerias/protocolos com entidades externas	Anúncio de futura redução nas Prestações de Segurança Social; Possibilidade de convénios/parcerias/protocolos com entidades externas
Q7	Ameaças	Situação Económica das famílias debilitada; seguradoras com postura agressiva na promoção de produtos sucedâneos	Situação Económica das famílias debilitada ;Nível de desemprego aumentou (familiares desempregados assumem o apoio ao antigo utente)	Situação Económica das famílias debilitada; seguradoras com postura agressiva na promoção de produtos sucedâneos
Q8	Como seduzir (captar novos associados)	Melhorar e aprofundar a relação com os já Associados; Campanha "Member get member"; Mutualidades trabalharemos em rede e partilharem recursos (oferta acrescida)	Melhorar e aprofundar a relação com os já Associados; Campanha "Member get member"; Mutualidades trabalharemos em rede e partilharem recursos (oferta acrescida)	Melhorar e aprofundar a relação com os já Associados; Campanha "Member get member"; Política de sensibilização para poupança/previdência/saúde nas escolas
Q9	AM's preparadas?	Não	Sim	Sim
Q10	A sua preparada?	Sim	Sim	Sim
Q11	Se OK»Porquê	Busca cultura de excelência e presta um bom serviço na área onde atua; Tem conseguido manter-se atenta ao meio envolvente e antecipa-se aos acontecimentos	Tem conseguido adequar-se às novas necessidades dos Associados; Tem conseguido manter-se atenta ao meio envolvente e antecipa-se aos acontecimentos	Busca cultura de excelência e presta um bom serviço na área onde atua; Tem conseguido manter-se atenta ao meio envolvente e antecipa-se aos acontecimentos
Q12	Desafios	Estado Providência demissionário de responsabilidades; Concorrência das seguradoras/Empresas privadas com fins lucrativos; Acesso à saúde estatal condicionada e mercado com preços elevados	Cortes nas prestações da Segurança Social (Subsídios e Pensões); Descida generalizada nos vencimentos (menos rendimento disponível condiciona admissões); Acesso à saúde estatal condicionada e mercado com preços elevados	Falta discriminação positiva ao nível dos benefícios fiscais; Projeto Solvência II
Q13	Fatores de não sucesso das Mutualidades	Défice de empenho/competências ao nível da Gestão; Códigos Associações mutualistas desatualizado; Não apostar em Marketing Social	Fraca visibilidade; falta massa crítica em número de Associados	Desconhecimento da generalidade da população do que são Associações mutualistas; Não apostar em Marketing Social

		CSC-ASMECL	Casa da Imprensa	MONAF
Q14	Papel Futuro das AM's	Sobrevivem apenas se se adequarem às novas necessidades da sociedade, inovando e disponibilizando novos serviços/modalidades/apoios	Continuam complementares às prestações sociais/saúde estatais; Sobrevivem apenas se se adequarem às novas necessidades da sociedade, inovando e disponibilizando novos serviços/modalidades/apoios	Ser uma alternativa da Economia Social face (Estado/Mercado lucrativo); Assistiremos no futuro, a processos de fusão entre mutualidades
-	%Proveitos (A/NA)	60%+40%	95%+5%	100%+0%
-	Ano Fundação	1872	1905	1985
-	NºAssociados em (7/2017)	16.356	2.225	3120
-	NºColaboradores	253	8	9
-	Nº Dirigentes	4	1	5
-	Anos ligação à AM	7	40	25
-	Função/Cargo	Presidente CA	Presidente CA	Director
-	RedeMut/UMP	RedeMut	RedeMut	RedeMut
-	Nº Edifícios	1	2	1
-	Receitas Associativas(2015)	1.350.854,55€	261.854,90€	7.505.840,52€

Anexo F – Guião de Entrevista Exploratória

1. Qual o balanço que faz dos últimos anos sobre a evolução da Mutualidade?
2. Na sequência da resposta anterior, quais as principais causas / determinantes? Algo que deseje destacar?
3. Quais os principais desafios que tem de enfrentar no quotidiano da Mutualidade?
4. Em termos de perspetiva futura, quais os principais objetivos / metas que a Mutualidade deseja ver alcançados?
5. Que sugestão apresentaria, para num futuro próximo, elevar o número de associados na Mutualidade?

Anexo G – Enquadramento Legal das Mutualidades

As associações de socorros mútuos de acordo o Professor Silva Leal (1998, p. 258), "vieram a ser legalmente regulamentadas pela primeira vez em 1891 e, posteriormente, em 1896. A regulamentação de 1896 esteve em vigor até 1931".

Hoje, as associações mutualistas regem-se por um conjunto de diplomas que lhes permite balizar a sua atuação enquanto entidades ligadas ao sector social no desenvolvimento das suas atividades junto dos seus utentes.

Nesse sentido, é desejável e indispensável conhecer as "regras do jogo" por forma a garantir a correta exequibilidade das diferentes vertentes, enquanto atores sociais, quer se aponte o âmbito da Previdência Complementar, Saúde ou Ação Social.

Parte do enquadramento legal serviu, necessariamente, de referência à elaboração dos Estatutos e Regulamento de Benefícios de cada entidade de cariz mutualista.

Todavia, é nossa opinião, começar por abordar a nossa Lei fundamental - a Constituição da República Portuguesa – que, nos seus artigos 80º e, de forma mais detalhada, no artigo 82º dá relevo e abertura ao sector social.

Assim, analisando a Organização Económica, revela o articulado constante na alínea b) do Artigo 80º referindo-se aos Princípios Fundamentais, à "Coexistência do sector público, do sector privado e do sector cooperativo e social de propriedade dos meios de produção".

Por outro lado, e complementando, no que diz respeito aos Sectores de Propriedade dos Meios de Produção, refere a alínea d) do nº 4 do Artigo 82º, que o sector cooperativo e social compreende especificamente "Os meios de produção possuídos e geridos por pessoas coletivas, sem carácter lucrativo, que tenham como principal objetivo a solidariedade social, designadamente entidades de natureza mutualista".

Em termos de legislação de enquadramento do sector mutualista presentemente, podemos apontar como Regime Jurídico das Associações Mutualistas os seguintes diplomas:

- a) Decreto-Lei nº 72/90, de 3 de março, aprova o denominado Código das Associações Mutualistas. Este diploma, há muito que é reclamado a sua reapreciação ou renovação. O novo normativo deverá ver a luz do dia, ainda, durante o ano de 2017.

De referir que este diploma foi alterado e aditado pelo Decreto-Lei nº 190/2015, de 10 de Setembro (Regime Jurídico das Caixas Económicas).

De forma subsidiária, aplica-se o Estatuto das Instituições Particulares de Solidariedade Social que se consubstancia no Decreto-Lei n.º 119/83, de 25 de fevereiro, alterado e aditado pelos Decreto-

Lei n.º 9/85, de 9 de janeiro, 89/85, de 1 de abril, 402/85, de 11 de outubro, 29/86, de 19 de fevereiro, 172-A/2014, de 14 de novembro e pela Lei n.º 76/2015 de 28 de julho;

Subsidiariamente aplicável:

Código Civil – Capítulo II – Pessoas Coletivas - Art.º 157º e seguintes

- b) Regulamento de Registo das Associações Mutualistas e das Fundações de Segurança Social Complementar - Portaria n.º 135/2007, de 26 de janeiro;
- c) Sistema de Normalização Contabilística para as Entidades do Setor não Lucrativo (SNC-ESNL)

De forma complementar, também não será despiciente referenciar, ainda que a título genérico, a Lei de Bases da Segurança Social consubstanciada na Lei n.º 4/2007, de 16 de Janeiro, que aprova as bases gerais do sistema de segurança social, alterada pela Lei n.º 83-A/2013, de 30 de dezembro.

Em termos de legislação europeia versando Economia Social e Mutualismo, devemos evocar a Resolução do Parlamento Europeu, de 19 de Fevereiro de 2009, sobre a economia social (2008/2250(INI)).