

EXPERIENCIAS EMERGENTES DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN IBEROAMÉRICA

DIRECTORES

Juan Fernando Álvarez

Carmen Marcuello

CAPÍTULO 10

Um caso exemplar de empreendedorismo colectivo pelas parcerias público-sociais: a Associação Portuguesa para a Diversidade da Videira (PORVID)

POR

Manuel Belo Moreira



DIRECCIÓN GENERAL DEL TRABAJO AUTÓNOMO, DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LAS EMPRESAS

Cómo citar este artículo/How to cite this article: Belo, M. (2020) Um caso exemplar de empreendedorismo colectivo pelas parcerias público-sociais: Associação Portuguesa para a Diversidade da Videira (PORVID). En Álvarez, J.F. & Marcuello, C. (Dirs.) Experiencias Emergentes de la Economía Social, OIBESCOOP, pp. 270-289

UM CASO EXEMPLAR DE EMPREENDEDORISMO COLECTIVO PELAS PARCERIAS PÚBLICO-SOCIAIS: A ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA PARA A DIVERSIDADE DA VIDEIRA (PORVID)

Manuel Belo Moreira

Universidade de Lisboa

Presidente da CIRIEC-Portugal

RESUMO

Neste capítulo parte-se de uma apreciação crítica das Parcerias Público-Privadas para a exploração teórica das potencialidades de uma forma particular destas que se digna por Parcerias Público-Sociais (PPS). Potencialidades genéricas para o desenvolvimento do país e, em particular como instrumento político para a criação e/ou manutenção de bens e serviços públicos. Potencialidades pouco ou nada exploradas embora se considera que podem ser contributo decisivo para a sustentabilidade a médio e longo prazo das zonas mais desfavorecidas.

A fundamentação teórica remete para as ideias de Elinor Ostrom, nomeadamente no que respeita ao conceito de coprodução, que exalta as virtudes e sinergias do envolvimento de entidades diferentes, bem como à importância que esta autora atribui à ação colectiva. A PORVID serve ainda como ilustração do pensamento de Schumpeter que sublinha a importância da função empresarial inovadora lembrando que esta tanto pode ser individual, como colectiva, ou mesmo de iniciativa estatal.

A história da PORVID, cujo relevo para um sector tão importante como o que o vinho representa para a economia, emprego e identidade cultural do país é de sublinhar, ilustra o mérito do empreendedorismo colectivo sob uma forma que se pode considerar como uma PPS.

Em síntese, para além do seu interesse intrínseco, a análise desta iniciativa autoriza interessantes perspectivas e dá-nos pistas sobre as virtudes do que se pode obter com políticas capazes de aproveitar as potencialidades das PPS, servindo ainda como ilustração da aplicação prática do pensamento teórico dos autores referenciados.

Palavras chave: Parcerias público-privadas; parcerias público-sociais; empreendedorismo colectivo; bens e serviços públicos e zonas desfavorecidas.

1. Introdução¹

Neste texto, aprofunda-se uma reflexão sobre o papel na economia e na sociedade que poderá desempenhar uma forma específica de parceria entre entidades públicas e privadas, em que estas, mantendo o seu estatuto privado, se enquadram no universo do sector não lucrativo e, sobretudo aquelas que, por maioria de razões, pertencem ao universo da Economia Social².

Reflexão em torno das vantagens e inconvenientes desse tipo de parceria, bem como da delimitação das fronteiras do que pode ser considerado Parceria Público-Social (PPS) e do seu enquadramento no conceito, vasto, de entidade da Economia Social e Solidária.

Esta reflexão na sua componente económica, social e política³ sustenta-se nos contributos de: Elinor Ostrom, prémio Nobel da Economia de 2009 partilhado com Oliver Williamson, acordado pelas suas análises sobre governança económica em particular a que envolve a problemática do uso dos comuns; e Joseph Schumpeter teórico fundamental das análises da dinâmica capitalista e do papel do empreendedorismo como agente inovador essencial para essa dinâmica.

O que se defende para o papel das entidades da Economia Social no que respeita à promoção de um desenvolvimento sustentável deve muito a Elinor Ostrom, nomeadamente no que respeita ao conceito de coprodução, que exalta as virtudes e sinergias do envolvimento de entidades diferentes e, sobretudo, à importância fundamental que atribui à ação colectiva.

Por seu lado, de Schumpeter retira-se uma dimensão habitualmente ignorada: sobre o empreendedorismo inovador. A leitura deste autor mostra o quão necessário é ultrapassar a vulgata do seu pensamento, muito difundida pelos media de negócios, centrada quase exclusivamente no empresário individual; ignorando o que autor sublinha como essencial: a função empresarial inovadora. Função empresarial que tanto pode ser individual como colectiva, ou mesmo de iniciativa estatal.

Essa reflexão teórica será ilustrada pelo estudo do caso da Associação Portuguesa para a Diversidade da Videira (PORVID) que se considera como exemplo de uma Parceria Público-Social (PPS).

1. Agradeço a leitura crítica e comentários recebidos da parte dos colegas e amigos Deolinda Meira, Fernando Baptista, Joaquim Rolo, José Alberto Pitacas, Rui Monteiro e Rui Namorado. Agradeço ainda a gentileza de Antero Martins que nos forneceu toda a informação relevante sobre a PORVID, obviamente que qualquer erro ou omissão é da minha responsabilidade.

2. Tal como entendida na Lei de Bases da Economia Social de Portugal (Lei 30/2013 de 08 de maio) aprovada por unanimidade na Assembleia da República. A distinção justifica-se pois de acordo com a lei Portuguesa, nem todas as Associações que, por definição, não têm fins lucrativos podem, só por isso, ser consideradas como fazendo parte da Economia Social. Importa notar que enquanto a designação legal em Portugal e na literatura europeia é Economia Social a tradição na América Latina usa a designação Economia Social e Solidária pelo que no texto considere as designações como equivalentes.

3. Deixa-se para os especialistas a abordagem jurídica.

2. Das parcerias público-privadas às parcerias público-sociais

As Parcerias Público-Privadas (PPP) são um instrumento, recente, usado pelos Estados-nação para realizar investimentos sem incorrer em desequilíbrios orçamentais pois evitam o recurso ao endividamento estatal. Claro que, o Estado, usando este instrumento para garantir a realização de investimentos considerados necessários, nomeadamente na produção de bens ou serviços públicos, segue o receituário neoliberal privilegiando os instrumentos de mercado em que os privados funcionam como entidade financiadora e gestora das parcerias. Isto é, alargam o campo de atuação do capital privado a áreas da esfera do sector público.

A lógica que justifica aos olhos da opinião pública as PPP centra-se na visão pragmática de que só por seu intermédio será possível garantir que investimentos considerados essenciais, como os bens ou serviços públicos que, por definição, não são de todo atrativos para o investimento privado, sejam de facto realizados. Acontece que haverá então que aliciar o capitalismo privado em que a participação do Estado, indispensável, garante um quadro legal e contratual em que o Estado apoia e aceita transferir recursos. De facto, só assim se podem atrair capitalistas privados para participar nessas parcerias em que à partida e por definição não há lucros, como no caso dos bens ou serviços públicos.

Em suma, com os contratos PPP procura-se garantir que a indispensável intervenção estatal, sobretudo quando se trata da produção e ou manutenção de bens ou serviços públicos, não colide com a ideologia neoliberal –“menos Estado e mais Mercado”⁴– e, simultaneamente, se abrem novas oportunidades de negócio para o capitalismo privado.

No início o recurso às PPP não contou com forte oposição pública pois se reconhecia de que com as PPP se podiam fazer os investimentos considerados necessários que, de outro modo, cumprindo a ortodoxia neoliberal de não sobrecarregar os orçamentos do Estado, não seriam feitos e, por outro lado, se garantia uma gestão privada propagandeada como mais flexível e eficiente.

Isto é, as PPP foram apresentadas como um instrumento vantajoso para a sociedade uma vez que surgiam como o único meio de obter as vantagens de bens e serviços públicos ou de outros investimentos considerados necessários que o Estado, por si só, parecia incapaz de poder realizar. Incapacidade essa que, convém sublinhar, decorre apenas da submissão à ideologia neoliberal que enforma a ortodoxia económica dominante que demoniza os défices públicos, ampla e efiscazmente divulgada por órgãos de comunicação social influentes que propagandeiam o papel dos vigilantes da dívida pública (*bond vigilants*). A isto acresce, no caso da União Europeia (UE), o papel do tratado de Maastricht e as regras da zona do Euro que, objectivamente, limitam fortemente a capacidade de endividamento dos Estados aderentes.

4. Todavia como é típico da ideologia neoliberal “menos Estado e mais Mercado” só se consegue com opções políticas que exigem intervenção estatal.

De facto só uma visão ideologicamente enviesada é que pode considerar legítimo um negócio sob a forma de PPP e ilegítimo um Estado membro constituir uma empresa pública com fins idênticos. Neste caso o Estado é acusado de concorrência desleal, mas quando os privados parceiros de uma PPP recebem rendas excessivas sem riscos, a Direcção-Geral da Concorrência da UE não impõe qualquer veto prévio e pouco se incomoda em averiguar eventuais distorções da concorrência.

Em suma, seja de forma voluntária por partilha da ideologia neoliberal, seja por via das imposições orçamentais resultantes de tratados internacionais e/ou intervenção do Fundo Monetário Internacional, ou mesmo pela pressão da neoliberal Comissão Europeia, as PPP foram vistas por muitos governos como a única solução para que os investimentos considerados necessários, seja em bens públicos ou outros, se fossem fazendo.

Só com o andar dos tempos é que a oposição pública ao uso deste instrumento se tornou mais viva. Isso deu-se quando efetivamente se tomou conhecimento do tipo de contratos celebrados claramente leoninos, alguns configurando indícios de corrupção, que deixavam aos Estados o encargo de eventuais prejuízos e garantiam aos parceiros privados lucros contratuais, na prática sem qualquer risco. Infelizmente a opacidade sobre o teor dos contratos é regra, pelo menos em Portugal, e só quando há problemas evidentes denunciados pelos media é que se começam a conhecer os contornos das PPP.

Não cabe aqui uma exegese exaustiva das PPP mas tão só evidenciar algumas questões óbvias sobre o que elas de facto significam.

As PPP são muitas vezes apresentadas como a solução mais barata para o Estado executar investimentos, mas desde logo é evidente que esse argumento é falacioso. De facto, será muito raro que um financiador privado consiga obter os capitais necessários para investimentos vultosos em melhores condições do que a dívida de Estado pode obter, excepto quando a especulação financeira está em modo de ataque à dívida pública⁵.

Por outro lado, a eventual superioridade da eficiência da gestão privada não só é algo difícil de demonstrar como se conhecem os malefícios que pode trazer para as sociedades um mercado livre sem regulação ou com uma regulação ineficiente devida à captura do Estado. O exemplo da grande recessão pós 2007/8 e suas sequelas é aliás bastante elucidativo. De facto, ao anteriormente endeusamento pelos media dos gestores de topo que justificava os frequentemente pornográficos prémios de desempenho, correspondeu a difusão do conhecimento dos muitos erros desses gestores ampliados por idênticos erros das famosas agências de auditoria e de *rating*⁶. Os erros que obrigaram aos múltiplos res-

5. Como sucedeu no período posterior à crise iniciada em 2008 em que muita da dívida pública esteve sob ataque dos especuladores levando ao processo de resgate com a intervenção da *troika* (União Europeia, Fundo Monetário Internacional e Banco Central Europeu) e à inerente adopção da austeridade. Especulação que verdadeiramente só terminou quando em 2012, Mario Draghi lembrou aos mercados que o BCE faria tudo o que fosse necessário para salvar o Euro.

6. E se as auditoras por vezes são penalizadas, já as agências de *rating* apesar do seu carácter oligopolista escapam a qualquer tipo de penalização, nem sequer penalização reputacional como se verifica pelo sucedido com a crise financeira de 2007/2008.

gates do sector financeiro à custa do endividamento dos Estados e à penalização dos que sofreram com a recessão a um nível nunca antes pensado, estão ainda bem presentes na memória dos povos e servem de aviso para o futuro⁷.

Acresce um aspecto que as muitas experiências evidenciam e que decorre da lógica subjacente ao modo como a ideologia neoliberal põe em prática a agenda do “menos Estado e mais Mercado”. Na procura do menos Estado as políticas neoliberais apostam no enfraquecimento da administração pública – nomeadamente diminuindo o respectivo financiamento através das políticas de *starving the beast* (redução de impostos) – daí resultando o uso e abuso do *outsourcing* como instrumento de diminuir o peso do trabalho diretamente dependente do Estado garantindo assim maior flexibilidade orçamental ao mesmo tempo que garante um mercado para a iniciativa privada executar tarefas antes executadas diretamente sob gestão pública. O facto deste processo levar à diminuição de poder de compra dos trabalhadores não só não é considerado desvantagem pela ortodoxia económica como os mercados financeiros costumam premiar os processos de desvalorização salarial eufemisticamente apelidada de flexibilidade laboral⁸.

O *outsourcing* passou assim a prática corrente em praticamente todos os sectores da administração pública e assistiu-se ao “indispensável” recurso a gabinetes de advogados especializados em contratos de prestação de serviços que passaram a assessorar o Estado nos contratos com os parceiros privados. Ora, quando falta a transparência e a *accountability* é nula ou incipiente, nada impede eventuais conflitos de interesses típicos da captura do Estado pelos interesses privados e torna-se mais difícil combater a corrupção. E é exatamente por este meio que os contratos leoninos que beneficiam os parceiros privados são tão frequentes.

Ronald Coase (1937), laureado com o Nobel da Economia, demonstrou que as firmas existiam exatamente para evitar os custos de transação que inegavelmente existiriam se todas as possíveis operações necessárias às atividades económicas fossem reguladas apenas pelo mercado. Daí convir que se internalizem muitas dessas tarefas esquecendo a lógica do lucro para evitar custos de transação e ineficiências mais elevados dos que resultariam se essas tarefas resultassem de relações contratuais segundo a lógica do mercado. Uma interpretação benevolente dirá que no que respeita a muitas das tarefas do Estado a ideologia neoliberal optou por esquecer esta lição de um dos maiores defensores da economia de mercado.

7. No caso Português esse tipo de erros agravado por fraudes que levaram à intervenção em vários bancos e à resolução do maior banco privado, o Banco Espírito Santo em 2014 e que ainda em 2020 precisa de recorrer ao apoio estatal para viabilizar o que resta dessa herança, além de ter arrastada à falência da PT líder do sector das telecomunicações.

8. Processo com duas dimensões: uma respeitante à microeconomia, quando os mercados valorizam as empresas que executam reestruturações salariais e outra, macroeconómica, quando tanto os mercados como instituições transnacionais como o FMI ou a UE apostam na austeridade que leva à desvalorização interna para compensar desequilíbrios das contas, políticas apresentadas como não tendo alternativa.

Finalmente, há argumentos relevantes para refutar o fundamento da escolha de PPP para levar a cabo tarefas essenciais do Estado, como no caso de um serviço nacional de saúde (SNS). O SNS agora tão prezado, num tempo que a pandemia da Covid-19 exige respostas eficazes a nível local com coordenação central contrasta com a impossibilidade do sector privado em responder com igual eficácia e a tão baixo custo⁹.

De facto, é nas situações graves, como aquela que estamos a viver, que se compreende e sente o papel insubstituível do SNS. Note-se que a resposta sanitária a uma pandemia é um desafio de enorme complexidade: quer pelo desconhecido, quer pela natureza e dimensão dos recursos técnicos que é preciso mobilizar (profissionais e equipamento), quer pela garantia de uma cobertura de todo o território, quer pela rapidez da ação, quer pelo período de tempo alargado que é preciso intervir. A esta “frente técnica de combate” que é preciso organizar e gerir, há, uma outra, igualmente determinante para o sucesso, que é informar e mobilizar todos os cidadãos e todas as organizações para o cumprimento das recomendações que vão sendo divulgadas. Não é preciso fazer um grande esforço de análise para se concluir que só um serviço público de saúde reúne as condições necessárias para levar a cabo esta gigantesca tarefa.

Convém não esquecer que antes da pandemia da Covid-19, o SNS era, com muita frequência, vilipendiado nos media e muitos defendiam a sua privatização. De qualquer modo a ideia de que valia a pena sujeitar o SNS à concorrência com o sector privado ou com unidades de saúde detidas por PPP e geridas por privados¹⁰ foi fazendo o seu caminho e ganhou adeptos de peso.

A lógica subjacente é a seguinte: trata-se de aceitar as virtudes da concorrência, historicamente confirmadas no que respeita ao aumento de produtividade e a toda a dinâmica capitalista baseada na “destruição criadora”. Pelo que a mesma lógica também se deveria aplicar ao SNS.

Sabendo-se que a mera privatização do SNS não seria política e popularmente aceite e sabendo-se que estabelecimentos privados não se interessam pelos estratos populacionais mais pobres, os governos de direita e centro (aqui incluindo o Partido Socialista) iniciaram o caminho de introduzir maior concorrência no sistema e ao mesmo tempo evitar restrições orçamentais estabelecendo diversas PPP.

9. Veja-se este caso extremo: um cidadão americano recebeu uma conta no montante de um milhão e cem mil dólares por 62 dias de internamento devido ao Covid 19 ver <https://sicnoticias.pt/especiais/coronavirus/2020-06-14-Paciente-recebe-fatura-de-11-milhao-de-dolares-apos-alta-hospitalar-nos-EUA>. Também elucidativo é a *mea culpa* de Wendell Potter, ex-vice presidente da Cigna, publicada a 6 de Agosto no The Washington Post com o título “*The health care scare. I sold Americans a lie about Canadian medicine. Now we’re paying the price.*” Disponível em https://www.washingtonpost.com/outlook/2020/08/06/health-insurance-canada-lie/?arc404=true&utm_campaign=wp_todays_worldview&utm_medium=email&utm_source=newsletter&wpisrc=nl_todayworld.

10. Esta caracterização aplica-se sobretudo ao caso português, todavia inúmeras referências da imprensa internacional indiciam que o problema é bastante difundido. Já para não mencionar o caso dos EUA onde pensar num Serviço de Saúde Universal tem sido sempre contrariado pelo *establishment*.

Acontece, que um sistema de prestação de cuidados de saúde geral e universal, tendencialmente gratuito e em Portugal constitucionalmente garantido, é comprovadamente mais eficaz, mais abrangente e mais barato do que sistemas privados¹¹. Acresce que todo este sistema tem uma coerência própria que resulta de toda uma tradição de formação profissional e criação de equipas cuja continuidade importaria preservar todo o custo. Daí que uma eventual emulação entre as diferentes unidades terá certamente vantagens em termos de controlo da excessiva burocracia permitindo encontrar novos processos de atuação que podem constituir padrões suscetíveis de serem copiados e adoptados por todos fazendo evoluir o sistema de modo positivo.

Porém, no caso português, o processo seguido após a constituição das PPP de saúde em vez de saudável emulação teve toda uma outra lógica em que a componente pública é desvalorizada pelo poder político. De facto todo o processo coincidiu com a asfixia financeira de grande parte, senão a totalidade, das unidades públicas, que há muito são cronicamente subfinanciadas e registam grandes níveis de endividamento. Acresce, que as unidades do SNS, como entidades públicas, estão sujeitas a fortes restrições de recrutamento e fixação salarial, situação que se agravou fortemente com a grande recessão e com as imposições de “reformas estruturais” sugeridas pela *troika* e aplicadas com evidente aceitação pelo governo de então – leia-se diminuição do peso da massa salarial na função pública. Neste contexto, a concorrência supostamente virtuosa entre o público e as PPP está longe da desejada emulação configurando um óbvio exemplo de concorrência desleal. Note-se que talvez o principal argumento legitimador do fomento da concorrência entre o sector público e entidades privadas, como as PPP, resulta da necessidade de fixar valores padrões de referencia para os atos de gestão (*benchmarks*). Ora se a concorrência é desleal isso significa que, na prática, a ideia da concorrência como instrumento para a fixação de padrões está ferida de legitimidade além de revelar um inconfessado viés político em favor da privatização.

De facto, as PPP graças ao estatuto privado tem outra flexibilidade de recrutamento e fixação salarial além de não estarem sujeitas aos apertos financeiros das unidades públicas, o que lhes serve para adquirir equipamentos de topo de gama e, sobretudo, dá-lhes a capacidade de atrair o pessoal mais qualificado do sector público formado à custa do Estado, muitas vezes desfazendo equipas de excelência, sem levar em consideração os custos envolvidos nessa concorrência. Isto é, a desejada concorrência só tem servido para que as PPP, onde os privados têm rendimentos protegidos contratualmente, possam adquirir vantagens competitivas em relação às unidades públicas.

Acresce, que devido ao crónico subfinanciamento das unidades públicas, o Estado, seguindo as normas neoliberais, tratou de estabelecer acordos com unidades privadas que lhes garantiam substanciais receitas sem as quais provavelmente não sobreviveriam uma vez que o universo dos utentes com capacidade própria de recorrer aos estabelecimentos

11. Basta a simples comparação do sistema privado de saúde nos EUA com sistemas universais para o demonstrar.

de saúde privados é reduzido. Talvez a pandemia da Covid-19 seja o sinal de alerta para que este processo seja devidamente ponderado tanto mais que, durante a epidemia, pelo menos uma unidade privada – no caso o hospital do SAMS – encerrou as portas deixando sem uso todo um conjunto de equipamentos e instalações que poderiam vir a ser necessários se a pandemia atingisse valores incomportáveis pelas unidades do SNS.

Uma nota final sobre dúvidas genéricas que se levantam quanto ao recurso generalizado às PPP. Trata-se de saber se os contratos de parceria respeitam as boas regras de sustentabilidade, não permitindo reportar para o fim dos contratos de parceria os eventuais prejuízos e aqui refiro-me sobretudo a prejuízos não contabilísticos, mas sim a possibilidade de, no fim dos prazos contratuais, as infraestruturas estiverem degradadas por falta de manutenção adequada, já para não falar de eventuais riscos ambientais indevidamente considerados.

Em suma, a ideia de colaboração entre privados e Estado tem virtudes, particularmente e como veremos no que respeita às PPS e com o exemplo da PORVID, todavia a experiência passada mostra que essa ideia acaba por dar origem a políticas dirigida para sectores que dão lucros aos privados e onde eventuais prejuízos são suportados pelos contribuintes, confortando o enviesamento ideológico neoliberal que pugna por menos Estado sem olhar aos custos associados à retirada do Estado. Questão distinta são as parcerias entre o Estado e as entidades da Economia Social e Solidária que se aborda a seguir.

3. Como enquadrar as parcerias público-sociais neste contexto?

O estatuto das PPS ainda não está devidamente solidificado no quadro legal português pelo que o entendimento que aqui se faz do que é uma PPS necessita ser explicitado. É certo que as régies cooperativas ou cooperativas de interesse público, defendidas por António Sérgio e José Hipólito dos Santos em 1958, já enquadram legalmente uma forma de PPS¹², todavia no nosso entendimento a ideia de PPS que se segue é mais abrangente.

Por PPS entende-se toda a entidade, independentemente do grau de formalização da mesma, em que entidades públicas da administração central, regional ou local se associam a entidades privadas e da Economia Social e Solidária, sob a forma de entidade sem fins lucrativos, no intuito de executar investimentos e/ou produzir bens ou serviços considerados necessários para cumprir os objectivos de interesse geral, nomeadamente o do desenvolvimento sustentável.

Note-se que, neste entendimento, as entidades sem fins lucrativos podem ter qualquer das formas jurídicas definidas pela Lei de Bases da Economia Social (fundações, cooperativas, mutualidades ou meras associações que, por lei, não podem ter fins lucrativos)

12. Sobre o assunto ver Rui Namorado (2018) e João Salazar Leite (2011).

pelo que não se exclui a participação de empresas capitalistas desde que com estatuto de membro efetivo de uma associação. O que se exclui é a possibilidade de privatização das PPS que possa vir a dar origem a mais valias que beneficiem eventuais adquirentes. Em suma, as PPS não são mais do que um tipo particular de PPP que, em nosso entender, possui uma virtude inegável pois limita muitas das desvantagens das PPP acima referidas e, pelo contrário, pode servir para fundamentar orientações políticas alternativas às que se praticam habitualmente, com vantagens de vária ordem.

É certo que as PPS não respondem a uma das preocupações que fundamentaram o surgimento das PPP pois, com este tipo de constituição as entidades sem fins lucrativos só em excepcionais condições poderão captar os montantes indispensáveis para os investimentos considerados necessários deixando portanto ao Estado a função de financiador ou de avalista. Mas como se mencionou acima, excepto nos casos em que exista garrote orçamental, o Estado pode sempre recorrer à dívida pública para se financiar a custos mais favoráveis; acresce que para fins de produção de bens e serviços públicos a emissão de dívida pública para eles direcionada pode atenuar os limites do garrote financeiro, como as recentes propostas da Comissão Europeia o sugere.

Já do lado das vantagens há todo um conjunto de argumentos que pugnam a seu favor.

As PPS tanto podem ser de iniciativa dos principais interessados, como poderão ou deverão resultar da iniciativa estatal como no caso de zonas desfavorecidas caracterizadas por comunidades pouco ou nada ativas para as quais iniciativas inovadoras provavelmente só poderão vir de fora.

De qualquer modo, a condição essencial para a formação de PPS é a exigência de uma participação consciente e ativa dos diferentes interessados (*stakeholders*), mesmo quando a iniciativa é estatal.

Isto é, através das PPS o Estado pode contribuir, decididamente, para dar o impulso necessário para que entidades da Economia Social e Solidária mobilizem e consciencializem as populações por forma a iniciar ou consolidar iniciativas de desenvolvimento sustentável que, sem essa ação, se arriscam a soçobrar ou a nunca terem oportunidade de ver a luz do dia.

O que interessa sublinhar é que entidades como as do exemplo da PORVID abaixo descrito, podem permitir a criação de bens ou serviços públicos com virtualidades que nem o capital privado, nem o Estado, nem sequer as típicas PPP conseguem ou querem emular.

Por um lado, as PPS podem fazer, e na realidade muitas o fazem, apelo ao voluntariado e, por outro, sendo exemplo de ação colectiva, estão melhor colocadas para envolver e mobilizar para a ação os interessados (*stakeholders*). Finalmente, e de não menor importância, ao não prosseguirem o lucro a título principal, mas fins de interesse geral, podem funcionar, indefinidamente, com lucro mínimo ou nulo, solução que, por definição, qualquer capitalista rejeita.

O campo de ação para as PPS é muito vasto. Podem servir para levar à prática iniciativas de desenvolvimento local (Moreira, 2017 e 2019), seja em áreas urbanas seja em áreas rurais, nomeadamente no que habitualmente se designa por zonas desfavorecidas. De facto, o sucesso de iniciativas de desenvolvimento local de zonas desfavorecidas depende de muitos factores, além da já referida exigência de mobilização e envolvimento consciente dos interessados. Entre esses requisitos há que garantir que as iniciativas de desenvolvimento local envolvem funções empresariais inovadoras, em particular de inovação de processos e que há possibilidade de mobilizar os recursos humanos e financeiros necessários. Condições que habitualmente só o Estado está em condições de com facilidade mobilizar, seja para reunir os recursos humanos necessários para o planeamento e desenvolvimento técnico dos projetos seja os financeiros que sempre escasseiam em zonas desfavorecidas¹³.

Acresce que as vantagens potenciais das PPS não ficam circunscritas ao desenvolvimento das zonas desfavorecidas podendo ser instrumentais para sectores como a saúde, formação profissional e mesmo tornar-se num instrumento precioso para a investigação científica, nomeadamente para o desenvolvimento experimental.

No caso da saúde, as PPS, com as cautelas que abaixo se explicitam, podem ser um auxiliar precioso do SNS, sobretudo na vertente do apoio aos idosos e na garantia de manutenção, com dignidade, dos serviços de cuidados continuados aos utentes do SNS que tendo alta hospitalar não têm condições familiares para voltar para casa e/ou têm problemas crónicos que, embora não justifiquem internamento hospitalar, exigem acompanhamento próximo de serviços médicos e de enfermagem.

Na formação profissional, podemos imaginar PPS dedicadas a formações específicas, com toda a flexibilidade de atuação temporal ou territorial. Em particular pode pensar-se na formação profissional destinada aos agentes de desenvolvimento local que necessitam de uma formação eclética e perfeitamente adaptada às condições locais em que vão trabalhar¹⁴.

E, finalmente, as PPS podem ser um agente potenciador da partilha de conhecimento e do aumento da literacia científica da comunidade e, sobretudo, podem ser um instrumento valioso para se conseguir o desenvolvimento experimental que necessita da intervenção de muitos e variados interessados, isto é, que implique uma forma inovadora de função empresarial e que exige condições para o bom funcionamento da necessária ação colectiva. O exemplo da PORVID dá-nos pistas das respectivas potencialidades.

13. Isto não quer dizer que iniciativas locais financiadas pelo mecenato ou pelo envolvimento de interessados com eventual recurso a técnicas como o *Crowdfunding* não possam aqui e ali dar o mesmo ou até melhores resultados do que as PPS. Todavia creio que aquele tipo de contribuição meritória não tem condições para ser generalizável.

14. Como exemplo veja-se a impossibilidade das empresas familiares que dependem do trabalho diário dos seus membros em aceder à formação profissional institucionalizada, muitas vezes ministrada longe do local de trabalho e da habitação dos potenciais formandos.

Em suma, entidades deste tipo têm fortes virtualidades teóricas e práticas. Exige-se, porém, que se respeitem escrupulosamente as regras da transparência e da prestação pública das contas financiadas pelos dinheiros públicos, sobretudo, como será o caso de entidades que atuem em zonas desfavorecidas em que os exercícios correntes sejam, como esperado, deficitários e a respectiva manutenção tenha que ser garantida pelo Estado.

Finalmente, uma nota de precaução pois na prática, algumas PPS podem desempenhar um papel que, objectivamente, se destine a ser essencialmente instrumento de ação política cujo carácter social e solidário é no mínimo contestável.

De facto, na tentativa de implementar a ideia do “menos Estado, melhor Estado” a ideologia neoliberal não só aceita a Economia Social como a acarinha, particularmente nas vertentes voltadas para as atividades de cariz caritativo ou assistencial. Diferente é a posição política quando se trata com os sectores da Economia Social que concorrem com o sector privado em atividades (de mercado) atrativas para quem procura maximizar o lucro, casos em que as pressões políticas e até legislativas que em Portugal, mas também em muitos outros países, apontam mais no sentido da desmutualização e desvirtuação dos princípios que estão na base da Economia Social. Na realidade, pode acontecer, que entidades da Economia Social, sejam usadas para implementar interesses que sigam uma linha partidária ou sirvam para reforço do papel dos credos religiosos.

No caso português, essas opções políticas tornaram-se evidentes nos tempos da *troika* quando a política macroeconómica seguida visava objectivamente a chamada desvalorização interna implicando fortes cortes salariais e a diminuição das prestações sociais. Acontece que, em Portugal, entidades com estatuto de Instituição Particular de Solidariedade Social (IPSS), na ânsia de prestar os melhores serviços e de melhorarem a vida de muitos carenciados, acabaram por ser levadas a colaborar nesse designio, contribuindo, na prática, para facilitar e tornar menos agressiva e politicamente desgastante a desvalorização salarial¹⁵.

Este tipo de entidades, frequentemente ligadas a credos religiosos, no caso português em particular à Igreja Católica, contando com abundante recurso ao voluntariado benévolo desempenha funções socialmente meritórias. Todavia, e é esse o elemento de precaução que se sublinha, convém estabelecer linhas de separação claras que distinguem o apoio aos carenciados daquilo que poderá ser entendido como meio efetivo de, essencialmente, facilitar a desvalorização salarial.

Não se trata portanto de criticar as entidades da Economia Social que alinharam e colaboraram com essas políticas uma vez que a responsabilidade primeira pelas políticas de desvalorização salarial repousa nas opções políticas nacionais e da própria UE e não naquelas entidades. Estas, por definição, estão voltadas para os valores da solidariedade e para a melhoria das condições de vida dos respectivos utentes e beneficiários sendo arrasadas por essa lógica a substituir funções que, em princípio, competiria ao Estado garantir.

15. Em 2016, a remuneração média mensal nas atividades de apoio social na administração pública foi de 1282,2 €, enquanto nas entidades da ESS foi cerca de 63% deste valor (Antunes, 2018).

Finalmente, importa que, de acordo com o princípio da transparência, sejam muito claras as condições de financiamento e funcionamento das entidades da Economia Social que contribuam para a criação e manutenção de bens e/ou serviços públicos e, sobretudo, que o Estado através das entidades reguladoras e fiscalizadoras cumpra, na prática, o seu papel.

Nestas circunstâncias conviria criar um estatuto jurídico de PPS que vá além do que existe para as régies cooperativas ou cooperativas de interesse público de modo a ultrapassar uma lógica de desenvolvimento *top down* evitando ao mesmo tempo o peso burocrático da criação de uma régie. Sobretudo a PPS que acolham iniciativas *bottom up* com origem em grupos de interessados ou em entidades ligadas ao desenvolvimento local. Estatuto jurídico que melhor permita legitimar, enquadrar e garantir a transparência e fiscalização do uso dos dinheiros públicos que resultem de subsídios ou do estabelecimento de contratos para facilitar a ação das entidades que desenvolvam ações de reconhecida importância, nomeadamente a criação e manutenção de bens e serviços públicos.

4. O exemplo da PORVID e porque é importante

A PORVID é uma associação que tem como membros, entidades públicas -o Instituto Superior de Agronomia (ISA), que coordena metodologicamente, a Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro (UTAD) e o Instituto Nacional de Investigação Agrária e Veterinária, I.P. (INIAV, I.P.)- empresas da vinha e do vinho, cooperativas vitivinícolas e outros.

Surge como um caso exemplar das potencialidades deste tipo de entidade, que envolve a colaboração e participação de diferentes entidades e foi criada para disponibilizar bens e/ou serviços de acesso livre com objectivo de contribuir para a sustentabilidade a médio e longo prazo de um importante sector de atividade económica. No caso em apreço, um sector tão importante como o que a vinha e o vinho representam para a economia, emprego e identidade cultural do país.

Mas a importância da PORVID vai mais além, pois serve como ilustração de pontos de vista teóricos, tantas vezes esquecidos ou ignorados, e para desfazer alguns mitos que a vulgata económica não cessa de promover, o que se mostrará mais à frente.

4.1. Breve história da PORVID

A história da PORVID e do percurso que lhe deu origem resume-se em poucas palavras: um grupo de três investigadores desenvolveu uma metodologia inovadora e levou-a à prática através de uma rede de colaborações em todo o país, envolvendo entidades públicas e viticultores privados, para plantar numerosos ensaios de campo em todas as regiões vitícolas portuguesas, dos quais se obtiveram tão relevantes resultados que vieram a determinar a criação da própria PORVID.

Trata-se de uma história rica de ensinamentos a retirar do modo como a iniciativa desses 3 investigadores desagua num exemplo de empreendedorismo colectivo sob a forma jurídica de associação de direito privado sem fins lucrativos de acordo com o estatuto legal das associações no direito português.

A história radica principalmente no ISA onde, sob a liderança do professor Antero Martins e em conjunto com Nuno Magalhães da UTAD e Luís Carneiro investigador do INIAV, se desenvolveu a referida metodologia inovadora para a seleção dentro das castas antigas de videira¹⁶, fundada nas teorias da Estatística e da Genética Quantitativa e de elevada eficiência face às metodologias empíricas tradicionais. Tecnologia inovadora que demorou algum tempo até que o mundo do vinho, particularmente do velho mundo, a reconhecesse: de facto, só em Julho 2019 é que a Organização Internacional da Vinha e do Vinho (OIV) a adoptou, sob a forma de “Resolução OIV-VITI 564B-2019”.

Atualmente, a PORVID põe em prática essa metodologia em grande extensão e assim permite aos vicultores aceder a material selecionado dentro de cada casta com melhor rendimento e melhor qualidade. Os ensaios são agora principalmente plantados no Pólo Experimental de Conservação da PORVID, em Pegões, numa área de 140 ha cedida pelo Estado para o efeito, parte da herdade onde antes funcionou um “Posto Experimental e de Divulgação” do Ministério da Agricultura¹⁷. Cedência perfeitamente justificada uma vez que há já bastante tempo que esse posto experimental estava praticamente ao abandono em resultado das políticas de desinvestimento na investigação e experimentação estatais. No entanto, por todo o país, a PORVID continua a conduzir ensaios antigos e a plantar outros novos localizados em terrenos dos associados e noutros.

A enorme massa de informação experimental, até aqui obtida em cerca de 170 ensaios de campo, já deu provas da sua importância. Os ganhos de rendimento obtidos, à escala macroeconómica, com o trabalho desenvolvido podem estimar-se em mais de 10.000.000 €/ano¹⁸.

Deve acentuar-se que a tecnologia inovadora desenvolvida contém várias outras valências para além da seleção, para a qual foi inicialmente criada, por isso, a importância da PORVID não fica por aqui.

Um aspecto de relevo deriva do facto de ser uma tecnologia que permite conservar a diversidade existente dentro de cada casta, hoje sujeita a muito intensa erosão genética, contribuindo assim para a sustentabilidade da vitivinicultura.

16. Cuja descrição pode ser lida em Martins e Gonçalves (2015) e Diversidade da videira, Cropsience. <https://cropsience.bayer.pt/internet/noticias/noticia.asp?id=713> e em Catálogo de clones selecionados PORVID 2018 (ADVID) <http://www.advid.pt/imagens/outros/15481539459433.pdf>.

17. Sob a estrutura orgânica da Direção Regional de Agricultura e Pescas de Lisboa e Vale do Tejo (DRAPLVT).

18. Valor estimado do seguinte modo: face à produção de referência de uma vinha anterior à seleção considera-se que os 30.000 ha de vinhas já plantadas no país com material selecionado produzem em média mais cerca de 20% de ganho genético, isto é 1.320 kg/ha a mais, o que valorizado com prudência a 0,25€/kg dará 9.900.000€.

Serve também para identificar castas que pela sua aparência visual têm andado confundidas com outras já conhecidas, mas que são geneticamente diferentes quanto a características culturais e enológicas relevantes. Aspecto particularmente importante no contexto português pois apesar da pequena dimensão geográfica o país conta com mais de 250 castas evidenciando uma excecional diversidade genética.

Por outro lado, esta tecnologia tem potencialidades para melhorar as castas de *Vitis vinifera* de modo a satisfazer requisitos julgados como capazes de acrescentar valor às produções para além do rendimento, nomeadamente, para responder aos desafios de adaptação às alterações climáticas¹⁹, contribuindo para a sustentabilidade do sector.

E, finalmente, pode também servir para melhorar as castas para uma maior resistência a doenças e pragas permitindo diminuir a carga de pesticidas de síntese com vantagens para o controlo da poluição e para a melhoria da biodiversidade existente e, a longo prazo, para garantir a sustentabilidade.

Em suma, apesar do trabalho já realizado e dos resultados positivos já obtidos pela ação da PORVID reconhece-se, no entanto, que muitas das potencialidades estão longe de ser devidamente exploradas.

5. O que nos ensina a PORVID

Para além do seu interesse intrínseco, acima sumariamente apresentado, a análise desta iniciativa autoriza interessantes perspectivas e especulações sobre as vantagens da aplicação prática de achegas teóricas esquecidas ou ignoradas, em grande parte devido aos enviesamentos ideológicos que enformam muito do que na economia e na divulgação aponta para as escolhas do que deve ser alvo de experimentação e investigação e da forma como encontrar recursos para tal.

Refiram-se algumas dimensões da teorização de Schumpeter sobre o empreendedorismo ou as vantagens que a Nobel Elinor Ostrom encontra na exploração do conceito de coprodução e, sobretudo, na importância da ação colectiva.

Isto é, uma leitura atenta do percurso e importância da PORVID permite questionar muitas ideias feitas sobre o empreendedorismo e suas motivações, mas também sobre a importância do papel do Estado.

Por último, mas não em último lugar, a PORVID permite chamar a atenção para o papel que entidades desse tipo podem ter em vários aspectos ligados ao desenvolvimento sustentável, nomeadamente das zonas desfavorecidas. Trataremos seguidamente cada um desses aspectos.

19. Nomeadamente o aquecimento global que em Portugal já se faz sentir no sector com as vindimas, em muitas zonas, a realizarem-se semanas antes do habitual.

5.1. A PORVID, o empreendedorismo e suas motivações

Tanto em publicações teóricas de inspiração neoliberal como na vulgata que a dissemina nas revistas generalistas, em páginas ou jornais de negócios de grande circulação, bem como nas reportagens audiovisuais sobre o empreendedorismo, a tônica dominante, para não dizer exclusiva, tende a associá-lo ao papel do indivíduo. Com o tempo o domínio do masculino vem-se esbatendo proliferando as menções ao empreendedorismo no feminino.

Isto é, valoriza-se o indivíduo inovador que detecta oportunidades de mercado e cria uma empresa do nada, ou transforma empresas existentes por forma a tirar partido dessas oportunidades. Visão que não distingue verdadeiramente a figura do empresário inovador schumpeteriano e/ou do *market maker* de Casson (2005), com o mero dono de negócio e mesmo com o empresário individual que apenas procura o autoemprego.

O foco é o indivíduo que assume riscos tendo em vista recompensas futuras. Recompensas sob a forma de lucros que, quando o sucesso é grande, garante, para além do enriquecimento e bem-estar material associado, o reconhecimento da sociedade. Reconhecimento que no mundo dos negócios lhe proporciona vantagens não despidiendas, nomeadamente no acesso a crédito²⁰. Mas também facilita o acesso ao mundo da política através das comendas ou condecorações que potenciam as hipóteses de um mais fácil relacionamento com os poderes públicos, muito vantajoso para agilizar licenciamentos ou até para participar numa eventual PPP para expandir os seus negócios. Já para não falar do reconhecimento social obtido junto de outras entidades, como as universidades e os doutoramentos *Honoris Causa*.

Ora Schumpeter, teórico maior do empreendedorismo, chamava a atenção para a distinção entre o empreendedor inovador do mero dono de negócio que quando muito copia o que os outros fazem e insistia que o que importa não é o indivíduo, mas sim **a função empresarial inovadora**, que tanto pode ser individual como colectiva, como até de iniciativa estatal. Veja-se a seguinte citação: “(...) como tem sido inúmeras vezes referido, **a função empresarial não necessita de ser identificada com uma pessoa física e, em particular, com uma pessoa física singular**. Todo o ambiente social tem o seu próprio modo de dar forma à função empresarial. Por exemplo, a prática dos agricultores neste país [referindo-se aos EUA] tem sido sucessivamente revolucionada pela introdução de métodos desenvolvidos no Departamento de Agricultura e pelo sucesso deste departamento no ensino desses métodos. Neste caso, portanto, **foi o Departamento de Agricultura que agiu como empresário**”. E mais à frente sublinha que “(...) a função empresarial pode ser, e muitas vezes é, desempenhada de forma **cooperativa**” (Schumpeter 1996:239-240, sublinhado meu).

20. Muito do crédito mal parado que no caso português aprofundou a crise financeira dos anos da troika decorre exatamente da facilidade com que o crédito bancário era outorgado a personagens influentes, nomeadamente para especulação imobiliária ou bolsista.

Sintomaticamente, os cultores da ideologia neoliberal, atualmente dominante, que constantemente apelam a Schumpeter quando se trata de defender a ideia da destruição criadora ou a valorização do empreendedorismo individual, esquecem-se das lições do mestre no que respeita à função empresarial colectiva e objectivamente rejeitam a função empresarial inovadora de iniciativa estatal.

Mas será que a PORVID obedece aos cânones da ideologia neoliberal?

Será que perante uma inovação, com óbvias perspectivas de poder ser uma oportunidade ganhadora no mercado, os fundadores procuraram a recompensa monetária e assumiram os inevitáveis riscos? De facto nada impedia que os fundadores procurassem garantir uma patente da técnica e criassem uma empresa capitalista para daí obter lucros.

A história da PORVID mostra uma perspectiva completamente diferente. Os seus fundadores apostaram na colaboração de várias entidades e, sem qualquer expectativa de recompensa monetária, não se escusaram a esforços no sentido de levar à prática a metodologia inovadora que tinham desenvolvido. A sua recompensa realizou-se no momento em que surgiram os frutos com expressão económica positiva, permitindo-lhes comprovar na prática o que sabiam ser verdadeiro na teoria.

5.2. A PORVID como ilustração das achegas de Ostrom

Elinor Ostrom prémio Nobel da Economia notabilizou-se pelas pesquisas sobre a cooperação e a acção colectiva e, em particular, o seu trabalho foi determinante para refutar a ideia de que só a privatização é capaz de lidar com os problemas decorrentes da *Tragédia dos Comuns*. A autora defende e mostra ser possível mobilizar e tirar partido das potencialidades da acção colectiva, coordenando planos de atuação prática que mereçam o consenso, consciente, dos *stakeholders*. Isto é, a mobilização da acção colectiva e a atuação consciente dos *stakeholders* implica formas de potenciar uma acção positiva, garantindo o controlo dos comportamentos oportunistas dos que apenas querem recolher os benefícios da acção colectiva sem suportar os inerentes custos – o que em terminologia anglo-saxónica é conhecida por *free riding*.

Ostrom também chamou a atenção para o que designa por coprodução, ou seja para as vantagens que o envolvimento de pessoas e entidades diversas no estabelecimento de consensos e na implementação de soluções práticas como forma de evitar burocracias paralisantes e obter sinergias virtuosas.

A história da PORVID mostra como os seus fundadores apostaram nas virtudes da acção colectiva, persuadindo viticultores privados a alojar os talhões experimentais nas suas vinhas sem os quais não poderiam testar a metodologia. Uma tarefa que, certamente, não foi fácil, uma vez que os parceiros desta caminhada tiveram que suportar custos acrescidos. Note-se que todo esse trabalho de contacto e colaboração para o estabelecimento dos talhões experimentais contou com a participação voluntária de inúmeros técnicos do Estado que com as sucessivas reorganizações do Ministério da Agricultura se sentiam algo frustrados em termos de realização profissional e viram essa colaboração como algo de

muito positivo. Como nos referiu o professor Antero Martins, todo este percurso serviu também para que muito técnicos que só conheciam a sua região passassem a contactar e estabelecer relações de colaboração e amizade com técnicos de outras regiões do país, uma vez que a selecção das castas foi feita em todas as regiões onde as castas estavam presentes.

Finalmente, a própria constituição da PORVID e a forma como tem sido gerida, também é uma evidente comprovação dos méritos da coprodução.

6. Pode a PORVID enquadrar-se na ideia base da Economia Social?

Segundo o nosso entendimento, a resposta será positiva atendendo à sua origem e prática. De facto, a PORVID baseia-se no empreendedorismo colectivo –como referido partindo da iniciativa de um conjunto de investigadores e seus seguidores, mas envolvendo desde logo a participação activa de entidades públicas e privadas. Acresce que não visa fins lucrativos para si própria nem procura apropriação privada de eventuais resultados positivos e, factor muito importante, o resultado deste empreendedorismo colectivo destina-se a dar acesso livre aos resultados vantajosos das experimentações que leva a cabo. Justifica-se assim que seja considerada como fornecedora de bens de acesso livre – o que nenhuma empresa capitalista seria.

A PORVID também não é uma PPP típica pois a participação do Estado não deriva de um contrato entre o Estado e empresa(s) capitalistas para a produção de bens ou serviços públicos.

Questão distinta, pelo menos em parte, é o de entidades como a PORVID, em que entidades públicas colaboram com privadas para o fornecimento de bens públicos. Enquadra-se assim no entendimento referido acima do que é uma PPS.

7. Concluindo

A experiência da PORVID ilustra os seguintes aspectos que apontam para as virtudes da Economia Social e em particular para as vantagens da criação de PPS.

Uma primeira conclusão é que esta forma de empreendedorismo não é motivada pela procura e apropriação privada do lucro o que de certo modo é uma garantia outorgada pelo Estado no que respeita ao estatuto associativo. Convirá todavia blindar esse estatuto de forma a prevenir que eventuais falências reais ou fictícias não sirvam para, de forma encapotada, permitir a realização de mais valias futuras por parte de eventuais credores ou compradores das massas falidas.

Segue-se que, em vez da procura do individualismo, a PORVID é um exemplo, bem-sucedido, de empreendedorismo colectivo.

E, finalmente, que se trata de uma experiência concebida para por em prática uma função empresarial inovadora para a qual se requer a participação do Estado como participante pleno, podendo, como atualmente, assumir a direção da Associação. Participação do Estado que chegou, numa fase posterior, à cedência de terreno em Pegões para fins de experimentação e conservação da diversidade das castas autóctones a muito longo prazo.

Não cabe aqui qualquer análise da gestão da PORVID e muito menos apreciar os méritos e deméritos, particularmente, no que respeita às possibilidades de desenvolvimento para tirar partido das potencialidades acima elencadas e, em particular, discutir como se fazem as escolhas dos objectivos das experimentações efectuadas.

Apenas nos move o objectivo de divulgar uma experiência rica, cheia de potencialidades, que permite não só comprovar achegas teórica esquecidas ou voluntariamente ignoradas por razões ideológicas, como desfazer alguns mitos abundantemente propalados sobre o empreendedorismo e sobre o papel do Estado.

Oxalá os parceiros e os decisores políticos do sector vitivinícola reconheçam as referidas potencialidades e concedam o necessário apoio à PORVID para as desenvolver.

Ora se o exemplo da PORVID vale por si próprio, serve também para ilustrar as potencialidades que as PPS podem vir a desempenhar na procura do desenvolvimento sustentável promovendo um empreendedorismo colectivo inovador, na senda do que refere Schumpeter. Mostra também a necessidade de mobilizar e favorecer a ação colectiva e, na prática, criar condições para uma efetiva coprodução tal como defende Ostrom. E, finalmente, serve para interpelar os governos e os órgãos da democracia política para a necessidade de garantir que o apoio do Estado não falte e que os recursos necessários sejam para esses fins canalizados. O que, obviamente, obriga a uma grande transparência sobre quais os recursos a aplicar, como se fiscaliza o uso desses recursos e o escrutínio público sobre as vantagens que se espera da cedência desses recursos. Uma última nota de precaução sobre a questão da transparência e *accountability* prende-se com os necessários cuidados quando se fazem avaliações ex-ante dos projetos a financiar, é que as usuais análises de custo/benefício evidenciam enviesamentos que têm de ser tidos em conta quando se trata do desenvolvimento sustentável de zonas desfavorecidas e em particular quando se trata do fornecimento de bens e/ou serviços públicos (Moreira, 2019).

Ao mostrar as virtualidades do uso das PPS como instrumento favorável ao interesse público, nomeadamente ao desenvolvimento sustentável das zonas desfavorecidas e para muitas destas talvez mesmo insubstituível, não podemos esquecer que em última análise o cômputo das vantagens e inconvenientes das PPS dependem fortemente do grau de empenho do Estado e do sentido das políticas económicas e sociais em vigor. Com refere Dillow (2020) *“the essence of politics is to solve collective action problems”*, o que no caso das zonas desfavorecidas coincide muitas vezes com a anomia social e a falta de ação coletiva.

Assim entende-se que faz todo o sentido aprofundar teoricamente o conceito de PPS e discuti-lo tanto sobre o ponto de vista jurídico como político. Daí que o conhecimento de casos, tanto de sucesso como insucesso podem ajudar a trazer luz a esta problemática e servir de guia para experiências e desenvolvimentos futuros.

Bibliografia

- ANTUNES, M. (2018). “Emprego na Economia Social: o paradigma em análise.” Apresentação no Colóquio Economia Social e Solidária: outro modo de criar futuro sustentável organizado pelo Le Monde Diplomatique a 12 de Dezembro no CIUL - Centro de Informação Urbana de Lisboa.
- CASSON, M. (2005). “Entrepreneurship and the theory of the firm”. *Journal of Economic Behavior & Organization*. 58 (2), 327-348
- COASE, R. (1937). “The Nature of the Firm”. *Economica*. Blackwell Publishing. 4 (16): 386–405. doi:10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x. JSTOR 2626876.
- DILLOW, C. (2020) “Maskphobia: the face of conservatism” disponível em https://stumblingandmumblng.typepad.com/stumbling_and_mumblng/2020/07/maskphobia-the-face-of-conservativism.html
- LEITE, J.S. (2011). “Cooperativas de Interesse Público em Portugal”. CASES. https://cases.pt/wp-content/uploads/cooperativas_de_interesse_publico_em_portugal.pdf
- MARTINS A. e GONÇALVES, E. (2015). “Grapevine breeding programmes in Portugal”. In Andrew Reynolds (ed.) *Grapevine Breeding Programs for the Wine Industry*, 1st Edition. Woodhead Publishing Series in Food Science, Technology and Nutrition, Elsevier. Disponível em https://drive.google.com/file/d/1VXaaITNPboWS_p2Pry0g7ZP4pq0Ezz1q/view?usp=sharing
- MOREIRA, M.B. (2019). “A Economia Social e Solidária como condição para o desenvolvimento sustentável”. Disponível em <https://unsse.org/knowledge-hub/a-economia-social-e-solidaria-como-condicao-para-o-desenvolvimento-sustentavel-2/>.
- MOREIRA, M.B. (2017). “O empreendedorismo social como bem público”. *Revista Grifos* n° 42 (Brasil).
- NAMORADO, R. (2018). Texto de Apoio ao Módulo de Introdução à Economia Social da Pós-Graduação em Economia Social da FEUC.
- OSTROM, E. (1990). *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge, UK. In http://wtf.tw/ref/ostrom_1990.pdf
- OSTROM, E. (1996). “Crossing the Great Divide: Coproduction, Synergy, and Development” in *World Development*, Vol. 24, No. 6, pp. 1073-1087.
- OSTROM, E., BURGER, J., FIELD, C., NORGAARD, R. e POLICANSKY, D. (1999). “Revisiting the Commons: Local Lessons, Global Challenges”. In *Science*, New Series, Vol. 284, No. 5412 (Apr. 9, 1999), pp. 278-282.
- SCHUMPETER, J. (1996). *Ensaios. Empresários, Inovação, Ciclos de Negócio e Evolução do Capitalismo*, Oeiras, Celta.

ÍNDICE

Directores / Índice autores	5
Introducción. Por Juan Fernando Álvarez y Carmen Marcuello	14
La economía social y solidaria como instrumento de reincorporación de excombatientes en Colombia. Por Alberto García Müller y Juan Fernando Álvarez	33
La Cooperativa Agrícola Numa Gamaa Ski Yu Me'Phaa, la Asociación Civil Xuajin Me'Phaa y la Honorable Casa de Los Pueblos de Ayutla: Un Ecosistema de Economía Social y Solidaria en Acción. Por Roberto Cañedo Villarreal , María del Carmen Barragán Mendoza y Margarita Muciño Muciño	52
Economía social, cooperativismo y la Agenda 2030 de los objetivos de desarrollo sostenible en la política de gestión de Costa Rica para crear desarrollo territorial. Por Federico Li Bonilla y Monserrat Espinach Rueda	76
Redes de intercooperación para la convivencia pacífica en Antioquia-Colombia. Por Hernando Zabala Salazar	97
Trajetória e experiências das incubadoras tecnológicas das cooperativas populares (ITCPs) e empreendimentos solidários no contexto brasileiro. Por Tatiana Ribeiro Velloso , Leandro Pereira Morais y Daniel Francisco Nagao Menezes	128
Perfil del Talento Emprendedor de Mapuches (Küzawchefe) en Chile (Wallmapu). Por Paula Miranda Sánchez e Ismael Romero Mancheño	156
La experiencia de los mercados sociales españoles. Por Millán Díaz-Foncea , Ignacio Bretos y Carmen Marcuello	185
Reinvención de las empresas sociales desde Nicaragua, Honduras y Guatemala. Por René Mendoza Vidaurre	214
Recuperar empresas, conformar redes y generar sostenibilidad. Estudio sobre la participación en una red de organizaciones híbridas en Argentina. Por Cynthia Snec	242
Um caso exemplar de empreendedorismo coletivo pelas parcerias público-sociais: a Associação Portuguesa para a Diversidade da Videira (PORVID). Por Manuel Belo Moreira	270
Experiências territoriais de acumulação solidária no Brasil – bancos comunitários e circuitos locais de comercio justo. Por Antônio Cruz	290
Chartalismo Poscolonial: El Contexto Histórico y Teórico de las Monedas Solidarias en México. Por Karol Gil Vásquez	317
Economía Social y Estado para enfrentar la emergencia alimentaria y la pandemia. La co-gestión de los circuitos de producción y distribución de alimentos. Por Natalia Soledad Stein	344

Desarrollo territorial y fomento de la economía social y cooperativa. Procesos emergentes en Chile de articulación entre gobiernos regionales, municipios y empresas de la economía social y cooperativa. Por Benjamín Fuentes F., Luis Hernández Astudillo, Patricio Inostroza Rebolledo y Mario Radrigán R.	373
La economía solidaria y el cooperativismo en el Ecuador de la revolución ciudadana: entre la ilusión y el desencanto. Por Carlos Naranjo Mena	398
La economía solidaria en México: un caleidoscopio de experiencias. Por Prudenzio Mochi Alemán, Tatiana González Rivera y Cristina Girardo	427
La respuesta del cooperativismo puertorriqueño ante la devastación causada por el Huracán María. Por Rubén Colón Morales	458
El logro de la Agenda 2030 y los ODS a través de la Economía Social y Solidaria. El vivir bien boliviano. Por Karen Cis	476