

Apoio de iniciativas sociais através de financiamento público: uma análise ao sub-programa “Parcerias para o Impacto”.

Supporting social ventures through public funding: An analysis of the programme “Parcerias para o Impacto”.

Susana Bernardino¹

J. Freitas Santos²

Cristiana Fernandes³

RESUMO

O desenvolvimento e sucesso das iniciativas de empreendedorismo social está dependente de um vasto conjunto de instrumentos financeiros que podem ser usados nas fases iniciais e intermédias do lançamento de um projeto, como os subsídios, donativos ou empréstimos, entre outros. No entanto, em Portugal, existem programas de financiamento que potenciam a criação e desenvolvimento de projetos sociais com vista a criar soluções inovadoras que permitam melhorar o bem-estar da sociedade. Um dos programas financeiros de apoio ao empreendedorismo social em análise designa-se “Parcerias para o Impacto”. Assim, o objetivo deste artigo é compreender em que medida o programa “Parcerias para o Impacto” se mostra adequado para a implementação de projetos inovadores desenvolvidos no âmbito do empreendedorismo social. Em particular, pretende-se compreender o conteúdo do programa, o contributo que pode oferecer para o lançamento de projetos inovadores, as principais dificuldades sentidas pelos empreendedores no acesso ao apoio, as principais razões para recorrer a este financiamento, bem como os benefícios e limitações percebidas pelos candidatos que a ele recorreram.

A metodologia adotada nesta investigação é qualitativa, baseando-se na entrevista em profundidade individual como principal instrumento de notação. Os dados foram obtidos a partir de entrevistas a gestores de nove organizações sociais que foram financiadas pelo programa “Parcerias para o Impacto”.

Relativamente aos resultados obtidos, constatou-se que este programa de apoio proporciona às organizações uma injeção de capital significativo (não reembolsável), o acesso a uma rede de contactos (empresas e investidores), credibilidade e visibilidade pública para o projeto, bem como a oportunidade de alargar o impacto social do projeto. As organizações sociais entrevistadas indicam também que o recurso ao programa se deve à falta de financiamento para implementar projetos piloto. As principais limitações que este programa apresenta estão relacionadas com a burocracia associada ao programa e a dificuldade em atrair e envolver investidores sociais num projeto.

Palavras-Chave: Empreendedorismo Social, Inovação Social; Economia Social, Parceiras para o Impacto, Portugal.

¹ CEOS.PP/ISCAP/P.Porto (susanab@iscap.ipp.pt).

² CEOS.PP/ISCAP/P.Porto (jfsantos@iscap.ipp.pt).

³ ISCAP/P.Porto (crismarquesfernandes@gmail.com).

Abstract

The development and success of social entrepreneurship depends on a wide range of financial tools that can be used in the early and intermediate stages of a project, such as grants, donations, loans, etc. However, in Portugal, there are funding programs that enhance the creation and development of social ventures with the aim of creating innovative solutions that improve society's well-being.

This study will focus on the “Parcerias para o Impacto” (Partnerships for Impact) one of the programmes designed to support initiatives of social entrepreneurship. Therefore, the main goal of this research is to understand to what extent the programme is appropriate to supporting innovative social ventures. Particularly, it is intended to understand the content of the program, its contribution to the development of innovative ventures, the main difficulties experienced in the application, the main reasons for using this programme, as well as the benefits and limitations perceived by the social entrepreneurs.

The methodology adopted in this investigation is qualitative and adopts the interview as the data collection method. The data is obtained from the managers of nine social organizations directly involved in the implementation of the Parcerias para o Impacto programme.

The results indicated that this programme provides organizations with non-refundable capital, a network of contacts (companies and investors), public credibility and visibility for the project and the opportunity to increase the social impact of the project. The social organizations interviewed refer also the lack of funding and the need to test/implement pilot projects. The main limitations and difficulties experienced are related to the bureaucracy associated with the programme, and the lack of involvement of new social investors.

Keywords: Social entrepreneurship, social innovation, social economy, Parcerias para o Impacto, Portugal.

Received on: 2022.07.28

Approved on: 2022.11.10

Evaluated by a double blind review system

DOI: <https://doi.org/10.54663/2183-3826.2023.v9.n17.3-21>

1. INTRODUÇÃO

As organizações sociais têm como missão principal melhorar o desempenho social sem descuidar a sua sustentabilidade financeira. Para isso, estas organizações têm de desenvolver respostas inovadoras e impactantes para a resolução dos problemas sociais mais prementes. Na preparação e implementação da resposta social são essenciais os recursos financeiros, sem os quais as organizações sociais não conseguem sobreviver (Yasinovska & Bei, 2019).

No entanto, as fontes de recursos financeiros tradicionais são cada vez mais encaradas como incapazes de oferecer o capital necessário para o crescimento dos projetos de carácter social (Moore et al., 2012), sendo o financiamento encarado como a principal barreira ao desenvolvimento e implementação de projetos inovadores na área social (Herrera, 2015). Face a este problema, importa compreender qual a relevância que os incentivos financeiros têm no desenvolvimento de iniciativas sociais. Para além das avaliações institucionais aos programas financiados pela União Europeia, são ainda escassas as avaliações realizadas por investigadores independentes. Para além disso, apesar das implicações na sustentabilidade financeira das organizações sociais a literatura científica carece de mais evidência empírica sobre os resultados da aplicação de programas de apoio público à inovação social e ao empreendedorismo social. Deste modo, o presente estudo pretende compreender de que modo um programa de apoio público específico (Programa Parcerias para o Impacto) se mostra adequado à implementação e desenvolvimento de projetos inovadores pelas organizações sociais que a ele recorrem.

A utilização da metodologia qualitativa, através de entrevistas em profundidade individuais realizadas a gestores de nove organizações sociais participantes no programa Parcerias para o Impacto, serviu para captar o ponto de vista dos empreendedores que aplicaram o programa.

Os resultados da avaliação permitirão alargar o corpo do conhecimento empírico sobre o tema, ao mesmo tempo que poderá contribuir para a melhoria do desenho de programas de apoio público futuro, servindo para otimizar as condições de acesso e aplicação dos fundos.

O artigo prossegue com uma secção dedicada ao empreendedorismo social, à inovação social e aos instrumentos de financiamento das organizações sociais. Segue-se a descrição da metodologia, a análise e discussão dos resultados e as conclusões.

2. EMPREENDEDORISMO SOCIAL, INOVAÇÃO SOCIAL E FINANCIAMENTO

2.1 Empreendedorismo Social

O conceito de empreendedorismo social é definido de uma forma abrangente por vários autores, como podendo ser promovido por organizações públicas, privadas ou sem fins lucrativos (Erden & Erden, 2020). Por outro lado, o empreendedorismo social pode ser considerado um “subcampo do empreendedorismo,” uma vez que se refere a uma atividade empreendedora que tem como objetivo ajudar a resolver os problemas sociais (Bezerra-de-Sousa & Teixeira, 2019). Os mesmos autores, consideram o empreendedorismo social como “uma atividade inovadora, criadora de valor social que pode ocorrer dentro ou entre os setores sem fins lucrativos, empresariais ou governamentais” (Bezerra-de-Sousa & Teixeira, 2019, p. 83). O mesmo é sublinhado por Weerawardena e Sullivan Mort (2006) para quem o empreendedorismo social não ocorre apenas no setor sem fins lucrativos, mas também no setor público e em organizações com fins lucrativos, que de alguma forma têm um compromisso com a criação de valor social.

Não obstante, o empreendedorismo social pode ainda ser visto na perspetiva dos problemas sociais sobre os quais incide, atendendo à criação e desenvolvimento de soluções inovadoras (Erden & Erden, 2020). Para além disso, na definição do conceito de empreendedorismo social relevam elementos como a visão social e missão, a criação de valor social, a inovação social, a geração de recursos, a análise e escolha das oportunidades de risco social, a sustentabilidade e o equilíbrio financeiro e a criação e uso do capital social.

O que motiva o desenvolvimento da iniciativa social não é o lucro, mas o problema a ser solucionado, sendo a geração de fontes de rendimento vistas apenas como um meio para concretizar o objetivo principal que se prende com a criação de valor social (Bezerra-de-Sousa & Teixeira, 2019).

O objetivo principal do empreendedor social é proporcionar o maior valor social às necessidades por satisfazer dos indivíduos ou grupo-alvo, procurando para o efeito oportunidades inovadoras de criação de valor social e de acesso aos recursos necessários para atingir esse objetivo (Weerawardena & Sullivan Mort, 2006). No entanto, no desenvolvimento da sua atividade os empreendedores sociais não devem comprometer a viabilidade financeira da oportunidade de intervenção a explorar e a sustentabilidade da organização social.

Outras definições encontradas na literatura enfatizam o comportamento empreendedor do(s) indivíduo(s), que se encontram na génese do empreendedorismo social, tais como a responsabilidade, a assunção de riscos e a criação de novas organizações (Morris et al., 2011). O empreendedor social também está na base da inovação social nas economias modernas (Bernardino & Santos, 2017; Medeiros et al., 2017), sendo os principais responsáveis pela procura de soluções inovadoras para os problemas sociais (Erden & Erden, 2020, p. 186).

É de salientar que o comportamento do empreendedor social é influenciado, simultaneamente, por diversos fatores, entres os quais (Weerawardena & Sullivan Mort, 2006), as exigências de um ambiente/mercado competitivo, o desejo e ambição de construir uma organização sustentável e duradoura e a necessidade de alcançar a missão social definida.

Há diferentes fatores que explicam o surgimento e o aumento do interesse pelo uso da inovação social. Morais da Silva e Segatto (2020) sugerem que a inovação social possa ser uma resposta aos desafios que atormentam e preocupam a sociedade moderna, tais como a pobreza, a fome e as questões relacionadas com os limites dos recursos ambientais.

De assinalar que o empreendedorismo social tem ganho um relevo especial nos períodos de crise económica e financeira. Este facto deve-se, primeiramente, à necessidade de se encontrar uma solução para os crescentes desafios sociais e, em segundo lugar, à adaptação imposta às ações de cidadania e solidariedade pública, que obrigam ao uso de soluções mais inovadoras para responder aos crescentes desafios sociais. Para além disso, tal como defendido por Akbulaev et al. (2019), as situações de crise tornam mais urgente a necessidade de desenvolver soluções que tenham como missão mitigar os problemas, única e exclusivamente no âmbito social. Nessa perspetiva, o empreendedorismo social pode ser visto como um complemento nas situações em que o Estado não consegue dar resposta de maneira eficiente e eficaz às necessidades da sociedade.

2.2 Inovação Social

O conceito de inovação tem sido progressivamente aplicado à resolução de problemas sociais, sendo um “importante impulsor do desenvolvimento regional e de apoio aos

processos sociais” (Medeiros et al., 2017, p. 61). Por esse motivo, a inovação tem-se tornado fulcral para as organizações sociais, na medida em que é essencial resolver os problemas existentes, de forma diferenciada e eficaz, através da adoção de comportamentos empreendedores.

A inovação social é considerada um subcampo da inovação e está associada à mudança, à criação e à transformação de instituições e de políticas, que estão relacionadas com a dimensão social e com os processos e comportamentos humanos (Campolina & Martínez, 2013).

Para Bernardino e Santos (2017, p. 87), a inovação social é um "processo criativo, principalmente coletivo, impulsionado pelo propósito de utilidade social que tenta estabelecer uma ligação entre conhecimento e competências de vários elementos a fim de obter um certo nível de bem-estar a partir de uma comunidade que desempenha um papel de disseminador". A inovação social é “acelerada pelas pressões causadas pelas mudanças sociais” (Bernardino & Santos, 2017, p. 88) e pode ser vista como um processo integrado em contextos socioculturais e políticos, que apela à colaboração de todos os setores da economia, com o objetivo de abordar as relações de poder que possam ser injustas (Vanderhoven et al., 2020).

A inovação social pode ser considerada como uma proposta criativa que pretende responder a uma necessidade social, possibilitando uma melhoria do bem-estar e promovendo o desenvolvimento social, alargando e reforçando o papel da sociedade civil (Silva et al., 2020, p. 121). Segundo Cacciolattia, Roslib, Ruiz-Albaa e Changc (2020), a inovação social deve ser considerada como o elemento central para a criação de um sistema duradouro que procura responder às necessidades da sociedade, impulsionando a colaboração entre os vários atores, uma vez que pretende combater os desafios mais difíceis e concretos, com o objetivo de aumentar o bem-estar social através da cocriação. Para além de todas as definições já mencionadas, a inovação social pode ser vista como uma nova solução que melhora a capacidade e a utilização dos bens e recursos, isto é, “melhora a sociedade e sua capacidade de agir” (Medeiros et al., 2017, p. 64) através do “desenvolvimento e implementação de novas ideias que aspiram a criar oportunidades que melhoram o bem-estar social e económico dos membros marginalizados da sociedade” (Maurer & Silva, 2014, p. 131).

Mason, Barraket, Friel, O’Rourke e Stenta (2015, p. 117) indicam a existência de quatro tipos de inovação social, entre as quais os “movimentos sociais”; as inovações sociais que tendem a melhorar os serviços que afetam a participação socioeconómica; as inovações sociais digitais, através da utilização de tecnologias digitais (para ajudar a desenvolver e gerar conhecimento de forma a solucionar necessidades sociais); e as organizações que têm como finalidade resolver problemas sociais, reinvestindo uma parte para o cumprimento desse objetivo. Paralelamente, destacam-se ainda três dimensões inter-relacionadas da inovação social (Tarnawska & Ćwiklicki, 2012, p. 238), como a “satisfação das necessidades humanas; as mudanças nas relações sociais (a perspetiva das mudanças sistêmicas) e aumento da capacidade sociopolítica e acesso aos recursos”.

Concluindo, as inovações sociais têm tido um papel fundamental no que diz respeito à transformação da sociedade e, por essa razão, têm sido foco de atenção popular nos últimos anos. Além disso, as questões relacionadas com a natureza da inovação social aumentam de acordo com o desenvolvimento e crescimento do interesse gerado pelo impacto transformador que as mesmas proporcionam. Assim, mediante a inovação social é possível mitigar os problemas sociais através de uma nova solução, realizada em articulação com diversos atores, que promovem ações coletivas para uma comunidade específica, com o objetivo de atingir uma mudança social (Silva et al., 2020). Segundo Herrera (2015), se a inovação social for vista como uma pequena ideia que gera um

grande impacto social, pode ser facilmente implementada e a um baixo custo. De facto, nos dias de hoje, é possível encontrar pequenas iniciativas inovadoras em áreas como a saúde, a educação ou o emprego com grande impacto na sociedade.

2.3 Recursos financeiros e apoio público

Os recursos financeiros são imprescindíveis para a criação, desenvolvimento e crescimento das iniciativas desenvolvidas pelas organizações sociais. Por recursos financeiros entendem-se os fundos monetários disponíveis para desenvolver a atividade das organizações, sejam estas de natureza económica ou social (Yasinovska & Bei, 2019). Os recursos financeiros têm um papel fulcral no funcionamento de qualquer organização, na medida em que são estes que permitem e determinam a continuidade do exercício das suas atividades e a sua sustentabilidade financeira (Yasinovska & Bei, 2019). Deste modo, a contínua capacidade da organização social para gerar receitas e captar recursos junto dos seus *stakeholders* (doadores, público em geral, bancos, etc.) contribui para assegurar a sua sustentabilidade a médio e longo prazo (Bernardino & Santos, 2021).

Nesta perspetiva, reconhece-se a importância das organizações sociais prestarem serviços à comunidade por contrapartida com a geração de fontes de rendimento próprias para dar estabilidade ao projeto. Em situações de maior dificuldade, as organizações sociais podem recorrer ao financiamento externo (Bernardino & Santos, 2021).

No entanto, é cada vez mais perceptível que os recursos convencionais nem sempre oferecem os montantes de capital e tipologias de financiamento necessários para o crescimento dos projetos de carácter social (Moore et al., 2012). Isto porque, em geral, sem uma avaliação económica do projeto de inovação social, os investidores não arriscam, visto que o seu principal objetivo passa por obter uma contrapartida económica (Giannopoulos & Munro, 2019). Deste modo, de acordo com Moore e al. (2012), a existência de barreiras institucionais significativas nas estruturas económicas tradicionais, a falta de apoio fiscal, os elevados custos de transação, bem como a falta de infraestruturas para apoio aos investidores sociais, contribuem para a limitação do investimento disponível para as iniciativas de inovação social e o empreendedorismo social.

Deste modo, o poder político através do lançamento de programas de apoio procuram atenuar o problema crónico de financiamento das organizações sociais. O programa Portugal Inovação Social (2020) permitiu estimular o mercado de investimento social, tentando intervir de forma inovadora, com o objetivo de gerar impacto positivo na qualidade de vida das pessoas. Um dos instrumentos de financiamento integrados neste programa é o sub-programa Parcerias para o Impacto (Portugal Inovação Social, 2020). Este tem como objetivo financiar a criação, desenvolvimento ou crescimento de projetos de inovação social, em parceria com investidores sociais, estimulando, dessa forma, a filantropia de impacto e contribuindo para um plano de financiamento mais estável, eficaz e duradouro, para que os projetos alcancem uma maior escala e impacto social.

Este financiamento está disponível para organizações do setor privado, da economia social ou do setor público, tendo em conta que cada aviso de concurso pode restringir ou direcionar o destino do financiamento. No entanto, é de referir que as entidades ou líderes da parceria deverão ser entidades pertencentes à esfera da economia social.

Para além disso, os candidatos podem assumir o papel de investidores sociais, de organizações do setor privado, nacionais ou internacionais, que se responsabilizam por disponibilizar os recursos financeiros para suportar o Plano de Desenvolvimento, desde que não tenham relação de controlo com a entidade candidata que vai desenvolver o projeto social (Portugal Inovação Social, 2020).

O projeto social deve identificar, por isso, um problema social e o grupo-alvo que pretende impactar positivamente, garantindo que a resposta é diferente das respostas tradicionais. O projeto deve apresentar um plano de negócios, onde se descreve o projeto, qual o problema social e como se pretende ultrapassá-lo, quais as atividades a desenvolver, quais os recursos que vão ser mobilizados e de que forma, e qual o orçamento necessário.

Em geral, é um financiamento não reembolsável, que financia diretamente a entidade que implementa o projeto, através de uma quantia concedida, correspondente a 70% das necessidades líquidas de financiamento (este valor deve ser superior a 50.000 €) (Portugal Inovação Social, 2020).

Na prática, este instrumento de financiamento exige apenas que se encontre um investidor social - pode ser do setor privado, público ou da economia social como fundações ou municípios - para cofinanciar juntamente com a Portugal Inovação Social. Posteriormente, o(s) investidor(es) social(ais) terá(ão) de assumir um compromisso através de uma carta de compromisso, que será entregue na fase de candidatura, assegurando que financiam os restantes 30% das necessidades de financiamento do projeto.

3. METODOLOGIA

Com esta investigação pretende-se compreender de que modo um instrumento público de apoio ao investimento, o sub-programa Parcerias para o Impacto, desenvolvido no âmbito do programa Portugal Inovação Social, se mostra adequado à implementação e desenvolvimento de projetos inovadores pelas organizações sociais que a ele recorrem. O objetivo pretendido com a avaliação da aplicação deste instrumento é: (i) identificar as principais dificuldades das organizações sociais na mobilização de recursos; (ii) identificar as principais vantagens do programa, enquanto fonte de financiamento; (iii) compreender o que este instrumento oferece aos projetos inovadores que recorreram a esta fonte de financiamento; (iv) identificar as principais dificuldades sentidas por quem recorre ao sub-programa, e por fim, (v) elencar as razões que levaram as organizações a recorrerem a este tipo de financiamento.

Por forma a alcançar os objetivos propostos, foi adotada uma metodologia qualitativa. A recolha dos dados primários para a realização do estudo empírico foi feita através da realização de entrevistas individuais semi-estruturadas em profundidade. Este método foi escolhido, uma vez que permite analisar exaustivamente um conjunto de organizações sociais que recorreram a este sub-programa, colocando perguntas abertas, mas específicas, previamente formuladas, e que depois de respondidas são comparadas entre as organizações (Valim et al., 2010). Este método, sendo mais flexível, aproxima o entrevistador do entrevistado (Britto Júnior & Feres Júnior, 2011), permitindo obter esclarecimentos mais profundos e detalhados sobre as motivações das organizações (Valim et al., 2010). Os inconvenientes são a dificuldade em extrapolar os resultados da amostra para o universo em estudo dada a sua dimensão (reduzida) e natureza (não probabilística).

Para a recolha dos dados foi necessário criar um instrumento de notação que fosse aplicado às organizações sociais que mobilizaram recursos através do programa em análise. Deste modo, o guião da entrevista incluiu 3 secções, onde na primeira se apresentavam questões de carácter geral, para caracterização das organizações sociais. A segunda, dizia respeito a questões de financiamento. A última, colocava questões específicas sobre o sub-programa “Parcerias para o Impacto”.

Para a realização das entrevistas, partiu-se de um ficheiro de 311 projetos que beneficiaram do apoio do sub-programa, tendo-se selecionado uma amostra por

Julgamento do investigador, de acordo com vários critérios. Estes critérios incluíram as organizações mais bem-sucedidas no que diz respeito à aquisição do financiamento, à diversidade da sua localização e à área de intervenção. Dada a pandemia, as entrevistas foram realizadas via *zoom* com os representantes de cada uma das organizações selecionadas. No total foram entrevistados, entre os dias 5 e 21 de abril de 2021, gestores de 9 organizações que beneficiaram do sub-programa Parcerias para o Impacto, promovido pela Portugal Inovação Social. As entrevistas duraram em média 30 minutos e a informação sobre a identificação das organizações não é aqui revelada. Por isso, as organizações foram identificadas sequencialmente pelas letras do alfabeto (A a I). A análise mais detalhada da amostra revela que as entidades entrevistadas são micro organizações, uma vez que empregam menos de dez colaboradores, localizam-se em diferentes regiões, sendo que três das entidades têm a sua sede no Sul do país, quatro estão sediadas no Norte e duas no Centro. Para além disso, pode-se constatar que as entidades são bastante diversificadas entre si, tanto no tipo de atuação, como na razão social pela qual se criaram, bem como no problema social que se propõem resolver.

Tabela 1 – Caracterização das entidades entrevistadas

Entidade	Dimensão	Localização da Sede	Atividades/serviços agregados à atividade principal	Razão Social
A	Microempresa	Sul	Procurar promover o bem-estar e autonomia de pessoas com diversidade disfuncional através dos cães de ajuda social.	Doença de família.
B	Microempresa	Centro	Promoção do turismo acessível – inclusão social.	Sustentabilidade, inclusão social para o turista e inclusão no setor de pessoas que tenham alguma característica diferenciadora.
C	Pequena empresa	Norte	Respostas de âmbito social – 4ª geração – Imigrante e refugiado território; jovens em contextos vulneráveis.	Por a área da inovação e empreendedorismo ser emergente. Dar respostas mais eficientes.
D	Microempresa	Centro	Visitas aos hospitais parceiros.	Dar resposta aos serviços hospitalares. Objetivo é criar memória coletiva.
E	Microempresa	Sul	Incubação e aceleração de projetos sociais.	Desemprego particularmente jovem.
F	Microempresa	Norte	Vendem principalmente masterclasses, formações e mentoria.	Amor à causa, mundo melhor para todos e reduzir estigma do autismo.
G	Pequena empresa	Norte	Não se aplica.	Diminuir a desigualdade educativa e proporcionar às crianças de meios desfavorecidos a oportunidade de atingirem o seu máximo potencial.
H	Microempresa	Sul	Não se aplica.	As características da problemática, o aumento da procura pelos serviços especializados e o facto de não existir resposta suficiente de terapias e psicológicas.

I	Microempresa	Norte	Capacitação de professores e a implementação das metodologias nas escolas; E venda de materiais que concretizam a metodologia.	Ajudar os pais, professores e outros profissionais a eliminar as barreiras na aprendizagem e na comunicação, promovendo a equidade no acesso a bens e serviços na área da educação e saúde, para que nenhuma criança fique para trás
---	--------------	-------	--	--

Fonte: Elaboração própria.

4. RESULTADOS: ANÁLISE E DISCUSSÃO

As principais fontes de recursos financeiros (Anexo 1) da maioria das organizações sociais são os apoios públicos, em especial das Autarquias Locais. No entanto, a organização C esclareceu que a associação é financiada só por fundos europeus. As organizações E e I mencionaram o apoio de outros financiadores como as fundações Montepio, BPI, La Caixa, Lidl, Fundação EDP, Missão Sorrisos, SONAE. As organizações D e H apenas recorreram ao financiamento Parcerias para o Impacto, enquanto a F mencionou que, para além dos apoios de financiamento solicitados ao sub-programa, geralmente também recorrem ao *crowdfunding*, a donativos e à prestação de serviços.

As organizações A e B, mencionam a venda de formações na área, *workshops* e seminários. A organização A ainda acrescenta os patrocínios. A organização G indica que geralmente recorrem a empresas, fundações e particulares.

No que concerne às maiores dificuldades percebidas na obtenção de fundos de financiamento, e segundo a informação contida no anexo 1, as respostas divergiram. No entanto, é comum à maioria dos casos a burocracia associada às linhas de financiamento, bem como atrair um parceiro ou investidor social.

No caso A, a entrevistada refere que existe uma grande complexidade nos termos utilizados nas instruções de candidatura e revela falta de formação na área económica, sendo complicado perceber alguns critérios nos apoios que concede.

Na organização B, a entrevistada menciona o “não dominar os *timings*” como uma dificuldade, uma vez que depende da metodologia utilizada. Para além disso, indica que os programas europeus são muito difíceis e complexos, e que não há qualquer margem de flexibilidade. A organização G menciona que desenhar, à partida, um projeto para candidatar ao sub-programa é partir de um “bloco demasiado fechado”, pois o conceito de responsabilidade social das empresas não está bem definido, o que dificulta a atração de um parceiro externo.

Nas organizações E e H, os entrevistados declaram a necessidade de haver uma desburocratização dos processos, numa ótica empresarial, pelo que ainda faz alguma confusão haver um lucro social. A organização E menciona que ter de indicar a natureza jurídica da organização é uma limitação no acesso ao financiamento, dependendo da ideia do projeto.

As organizações F e I referem que é difícil arranjar um investidor social que coopere e invista no projeto, uma vez que não existe a certeza de obtenção do resultado pretendido. O entrevistado da organização F refere ainda que outro entrave na aquisição de financiamento passa pelo facto dos prazos de abertura dos concursos serem muito incertos, o que prejudica a planificação a longo prazo da organização.

Relativamente às ferramentas de financiamento a que dão prioridade quando desenvolvem um projeto social (Anexo 1), verifica-se que as organizações A, B, C e F começaram por referir que depende do tipo projeto e do que se propõem a fazer. A entrevistada da organização A refere que, muitas vezes, há candidaturas conjuntas

(organização social mais parceiro), pelo que o financiamento já está assegurado. A maior vantagem dos parceiros mais próximos, como por exemplo a câmara municipal, é a segurança, pois o financiamento é mais constante e proporciona à entidade uma estabilidade e continuidade do projeto. Na organização B, as candidaturas aos programas são uma prioridade, uma vez que é fácil identificar o que é inovador no projeto, permitindo colocar em prática as ideias e justificar o seu valor social. Na organização C, a entrevistada elucidou que dão prioridade ao Fundo Europeu POISE, ao FAMI, mas que dependendo do projeto, também recorrem à ACM, PIS, CIG e Segurança Social IP. A organização F, refere que os projetos têm de se adequar aos concursos e candidaturas que vão sendo abertas o que nem sempre é fácil de conseguir. Na organização D, a prioridade vai para os programas que viabilizam maiores financiamentos. Na organização E dá-se prioridade a uma equipa multidisciplinar, apresentando-se os projetos a todos os avisos de candidaturas. A vantagem está relacionada com o facto de se conseguir colocar o projeto piloto à prova, percebendo a sua pertinência e impacto. A organização G, alude a que os programas públicos são vistos como um extra, mas que as candidaturas aos programas são úteis para o arranque do projeto. A organização H dá prioridade ao financiamento dos municípios e freguesias, mencionando que não há muitos investidores para este tipo de iniciativas na área da saúde. A organização I refere que os donativos são sempre bem-vindos, mas que se privilegia um parceiro que tenha uma rede de contactos, know-how e recursos que possam ajudar a organização a avançar para o patamar seguinte. No que se refere ao processo de obtenção de financiamento para o desenvolvimento dos projetos (Anexo 1), a maioria das respostas referiu-se a um processo longo e demorado. A organização A, referiu ainda que, na altura, a associação estava inviável financeiramente e que a candidatura ao sub-programa foi indispensável para sobreviverem. A organização B referiu que o ativador regional os alertou para o concurso e que, por isso, decidiram candidatar-se. A organização C refere que já se tinha candidatado anteriormente ao sub-programa, pelo que decidiram fazê-lo novamente. Menciona ainda que tiveram ajuda de uma consultora para o preenchimento da candidatura, tal como no caso D. A organização E refere que a Associação Poeta Aleixo decidiu associar-se ao seu projeto por ser diferenciador. A organização F indica que o processo foi muito demorado. Todavia, refere que a candidatura a este financiamento foi fundamental para encontrar o modelo de sustentabilidade do projeto. A organização H descreveu o processo de desenvolvimento do projeto, que passou por uma reunião com a vereadora da área social e da educação da Câmara Municipal para definir o problema social. Posteriormente, o projeto foi desenvolvido para procurar resolver o problema social identificado. Finalmente, foi encontrado um investidor social que permitiu a candidatura ao programa. Na organização I, a entrevistada referiu que foi um processo complicado com alguns entraves burocráticos.

No que diz respeito ao modo como tiveram conhecimento do programa Portugal Inovação Social e Parcerias para o Impacto (Anexo 2), os entrevistados referiram diferentes meios, como sessões de apresentação, redes sociais, ativadores regionais, *emails* de publicidade, passa a palavra; conferências e *bootcamp* de inovação social.

Seguidamente, questionaram-se as razões que levaram as organizações a candidatarem-se ao sub-programa (Anexo 2). As respostas foram unânimes, considerando como principal razão, o volume do financiamento, que permitiria crescer e pôr em prática os projetos pilotos. Nalguns casos, a duração do financiamento também foi importante, uma vez que permitia uma maior segurança e estabilidade durante o período de tempo definido.

A organização B, refere que este apoio financeiro também foi escolhido por se ajustar e adequar exatamente às necessidades do projeto, ou seja, tinha a matriz perfeita para o que

queriam, pois o apoio tem grande flexibilidade e abrangência de temáticas. A organização H insistiu na flexibilidade e refere que, na altura, era o único programa a que se podiam candidatar. A organização C sublinha este último aspeto, adiantando que os outros apoios implicavam um estado mais avançado de maturação do projeto.

Relativamente ao desenrolar do processo de candidatura para o sub-programa, as respostas variam (Anexo 2). Nos casos A, C e D, referem que não foi uma candidatura complicada, visto que recorreram a consultoras/empresas para ajudarem na conceção do projeto. A organização E indicou que o preenchimento da candidatura foi fácil e acessível, havendo sempre um risco associado, pois é imprevisível a obtenção ou não do financiamento.

A organização A refere que sentiu alguma dificuldade, a partir do momento em que começou a utilizar a ferramenta Balcão 2020, uma vez que é uma ferramenta de comunicação pouco intuitiva e não muito perceptível. Os casos B, E, G, H, I assinalam que foi um processo complicado, para alguns mais que outros, ou por falta de conhecimento e ser complexo devido às regras exigidas ou por ser muito intenso e demorado. Contudo, alguns entrevistados mencionaram que a proximidade com os responsáveis da Portugal Inovação Social foi muito importante e essencial nesta fase de candidatura.

Questionados sobre as vantagens deste programa de financiamento (Anexo 2) as respostas foram muito semelhantes. Uma das vantagens apontadas foi a capacidade de intervir com mais segurança relativamente ao financiamento, uma vez que há uma injeção de capital muito grande, proporcionando uma grande liquidez. Outra é a possibilidade de trabalhar em rede com outros projetos, proporcionando múltiplos contactos. Outra vantagem indicada foi ser um programa que abrange temáticas muito diversificadas e com problemáticas e objetivos sociais distintos. Ainda, a existência de um maior envolvimento e comprometimento das entidades/investidores sociais com o projeto. Outra das vantagens foi permitir amadurecer os projetos pilotos e escalar dimensões de forma mais automatizada. Finalmente, a capacitação de equipas e a proximidade e acompanhamento dos responsáveis pelo programa, que ajudou na evolução e desenvolvimentos dos projetos.

Em contrapartida, relativamente aos principais entraves na aquisição deste financiamento, os entrevistados responderam, por maioria, que o principal entrave foi encontrar um investidor social. Os casos D, F, G e I referem que os pedidos de reembolso também podem ser considerados como uma dificuldade na obtenção deste financiamento, visto que são muito demorados, tardios e pouco ágeis, tornando-se complicado para as entidades sociais que não têm uma “almofada financeira”. Para além disso, o caso D refere o desajustamento das medidas de financiamento na situação de pandemia.

Seguidamente, questionou-se em que medida o programa de financiamento foi de encontro às expectativas esperadas, obtendo-se dois tipos de resposta (Anexo 2). As organizações B, C, D, E, H e I mencionaram que o programa foi totalmente de encontro às suas expectativas. Pelo contrário, as organizações A, F e G responderam que, embora o sub-programa tivesse atingido as suas expectativas, ficaram um pouco desiludidos com os prazos e demoras no que diz respeito aos reembolsos financeiros.

Quanto ao contributo que este programa teve no desenvolvimento e sucesso dos projetos, as organizações referiram que sem a ajuda deste programa de financiamento, não teria sido possível experimentar o seu projeto piloto e avaliar o seu impacto social. De acordo com os entrevistados, este programa foi essencial, uma vez que para além de promover uma estabilidade financeira, fomentou a coesão social, permitiu que os projetos personalizassem o conjunto de produtos ou serviços associados e deu possibilidade aos responsáveis dos projetos de avaliar a sua sustentabilidade.

A organização I refere que neste processo, o programa Portugal Inovação Social foi o parceiro-chave, não só porque teve um grande impacto na divulgação do projeto, mas também porque veio dar credibilidade ao mesmo.

Finalmente, questionou-se sobre as necessidades de financiamento que os projetos ainda poderiam necessitar (Anexo 2). As organizações A, C, E e H responderam que neste momento o projeto não tem necessidades de financiamento, enquanto as organizações B, D, F, G e I, procuram encontrar formas inovadoras de financiamento por forma a responder às diferentes necessidades e tornar os projetos autossustentáveis.

A organização B refere, por exemplo, a necessidade de arranjar fundos e a organização I, menciona que pretende candidatar-se novamente ao programa, uma vez que estão a conceber uma plataforma *online*, de modo a escalar o projeto para outra área geográfica do país.

5. CONCLUSÃO

O objetivo deste estudo foi compreender em que medida os incentivos financeiros, nomeadamente os obtidos ao abrigo do sub-programa Parcerias para o Impacto, foram relevantes para o desenvolvimento de projetos sociais inovadores.

Os resultados mostram que o sub-programa surgiu com o propósito de resolver um problema social de um grupo-alvo específico, com uma vulnerabilidade facilmente identificada, tendo como principal objetivo desenvolver uma solução inovadora diferenciada para influenciar positivamente a qualidade de vida desse grupo-alvo.

Na prática tratou-se de um financiamento não reembolsável, que apoia diretamente a organização social que implementa o projeto, através de uma quantia concedida, correspondente a 70% das necessidades líquidas de financiamento. A entidade promotora do projeto deverá procurar obter de um investidor social os restantes 30% de financiamento.

Nesta perspetiva, ao examinar as características das organizações/projetos que recorreram ao sub-programa Parcerias para o Impacto, constatou-se que a maioria são micro organizações e que atuam em setores muito distintos.

A principal motivação que levou os entrevistados (gestores do projeto participante no programa) a recorrer ao sub-programa Parcerias para o Impacto, foi não disporem de recursos próprios suficientes para a criação/desenvolvimento do seu projeto. Depois, é conseguir um financiamento que permita aumentar a visibilidade do projeto e testar, na prática, o impacto que o projeto poderia provocar na sociedade. Por isso, as organizações sociais consideram que este programa é um instrumento de financiamento relevante para as suas necessidades, uma vez que o volume de financiamento lhes permitiu desenvolver os seus projetos pilotos.

A análise efetuada, sugere que sem a ajuda (monetária e não monetária) deste sub-programa de financiamento, as organizações sociais não conseguiriam testar o seu projeto piloto e avaliar o seu possível impacto na sociedade.

No que diz respeito às vantagens, segundo os responsáveis dos projetos, este sub-programa permite alargar o seu alcance e alcançar um impacto social mais significativo. Por outro lado, sendo um financiamento não reembolsável, permite a criação de uma relação de proximidade não só com o investidor social, mas com a rede de contactos dos restantes projetos. Para além disso, o sub-programa tem um acompanhamento de muita proximidade entre os representantes regionais com as entidades promotoras do projeto.

No que diz respeito às limitações deste sub-programa, conclui-se que a maior dificuldade consiste em atrair um investidor social para se envolver com o projeto. Outra limitação assinalada é ser um processo muito burocrático em que todas as regras administrativas têm de ser cumpridas.

A investigação realizada permite retirar algumas implicações práticas que poderão ser relevantes para o desenho de programas de apoio ao financiamento de projetos de inovação social. Em particular, destaca-se a relevância da diminuição dos tempos de reembolso, uma vez que os mesmos prejudicam a continuação e sobrevivência dos projetos, sendo um grande risco tanto para a entidade promotora como para o investidor social, que pode acabar por perder o interesse pelo projeto.

No que se refere às limitações desta investigação, sublinha-se a dimensão (número reduzido de entrevistas realizadas) e a composição (não probabilística) da amostra, não sendo por isso possível generalizar os resultados. Também se pode considerar como limitação, o facto de ter sido analisado um único sub-programa de financiamento em Portugal, sendo que existem mais sub-programas disponíveis no Portugal Inovação Social.

Em trabalhos futuros, aconselha-se a replicar este estudo a uma amostra maior, de modo a poder traçar um retrato exaustivo dos participantes no programa estudado. Também seria aliciante alargar a investigação a outros programas existentes em Portugal, por forma a que fosse possível caracterizar o perfil dos empreendedores sociais portugueses, que recorrem a este tipo de programas de financiamento.

REFERÊNCIAS

Akbulaev, N., Aliyev, Y., & Ahmadov, T. (2019). Research models for financing social business: theory and practice. *Heliyon*, 5(5), e01599. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2019.e01599>

Bernardino, S., & Santos, J. F. (2017). Local development through social and territorial innovation: An exploratory case study. *CIRIEC-Espana Revista de Economia Publica, Social y Cooperativa*, 1(90), 159–187. <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.90.9155>

Bernardino, S., & Santos, J. F. (2021). Perceções da importância da gestão dos recursos financeiros e desempenho organizacional: Dependência ou sustentabilidade das organizações sociais em Portugal? *European Journal of Applied Business and Management*, 7(1), 23–41.

Bezerra-de-Sousa, I. G., & Teixeira, R. M. (2019). Relações conceituais entre empreendedorismo social e inovação social. *Revista Pensamento Contemporâneo em Administração*, 13(4), 81-99. <https://doi.org/10.12712/rpca.v13i4.28974>

Britto Júnior, Á. F. de, & Feres Júnior, N. (2011). A utilização da técnica da entrevista em trabalhos científicos. *Evidência*, 7(7), 237–250.

Cacciolatti, L., Rosli, A., Ruiz-Alba, J. L., & Chang, J. (2020). Strategic alliances and firm performance in startups with a social mission. *Journal of Business Research*, 106, 106–117. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.08.047>

Campolina, L. de O., & Martínez, A. M. (2013). Fatores Favoráveis à Inovação: Estudo de Caso em uma Organização Escolar, *Revista Psicologia Organizações e Trabalho*, 13(3), 325–339.

Erden, A., & Erden, H. (2020). The Relationship between Individual Innovation and Social Entrepreneurship Characteristics of Teacher Candidates. *International Journal of Curriculum and Instruction*, 12, 185–206.

- Giannopoulos, G. A., & Munro, J. F. (2019). Economic and Financial Aspects of Innovation. In G. GiannopoulosJohn and F. Munro (Eds). *The Accelerating Transport Innovation Revolution* (pp.159–180), Elsevier <https://doi.org/10.1016/b978-0-12-813804-5.00009-7>
- Herrera, P. M. (2015). Responsible Finance Innovation, *Trilogía Ciencia Tecnología Sociedad*, 7(13), 63–73.
- Mason, C., Barraket, J., Friel, S., O’Rourke, K., & Stenta, C. P. (2015). Social innovation for the promotion of health equity. *Health Promotion International*, 30, ii116–ii125. <https://doi.org/10.1093/heapro/dav076>
- Maurer, Â. M., & Silva, T. N. da. (2014). Dimensões Analíticas para Identificação de Inovações Sociais: Evidências de Empreendimentos Coletivos. *Brazilian Business Review*, 11(6), 127–150.
- Medeiros, C. B., Machado, L. C. R., Pereira, L. C. de A., Costa, Í. C. de A., & Gomez, C. P. (2017). Inovação Social e Empreendedorismo Social: Uma Análise Sob a Perspectiva da Economia Solidária. *Gestão.Org*, 15(1), 61–72. <https://doi.org/10.21714/1679-18272017v15n1.p61-72>
- Moore, M. L., Westley, F. R., & Nicholls, A. (2012). The Social Finance and Social Innovation Nexus 1. *Journal of Social Entrepreneurship*, 3(2), 115–132. <https://doi.org/10.1080/19420676.2012.725824>
- Morais da Silva, R. L., & Segatto, A. P. (2020). Por Dentro da Caixa Preta da Inovação Social: Proposição de um Modelo Teórico-Explicativo Sobre o seu Processo de Desenvolvimento e Sugestões para Pesquisas Futuras. *Revista de Administração IMED*, 10(1), 3. <https://doi.org/10.18256/2237-7956.2020.v10i1.3535>
- Morris, M., Webb, J., & Franklin, R. (2011). Understanding the manifestation of entrepreneurial orientation in the nonprofit context. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35 (5), 947-971.
- Portugal Inovação Social. (2020). Portugal Inovação Social. Obtido de <https://inovacaosocial.portugal2020.pt/>
- Silva, C. A. G. da, Bitencourt, C. C., Zanandrea, G., & Froehlich, C. (2020). Proposition of a theoretical model of social innovation for Inclusion of Senegalese immigrants in the labor market. *Revista Capital Científico - Eletrônica*, 18(2). <https://doi.org/10.5935/2177-4153.20200015>
- Tarnawska, K., & Ćwiklicki, M. (2012). Evaluation of the European Social Fund As a Measure To Support Social Innovation in the Public Sector. *Economics and Management*, 17(1), 237–243. <https://doi.org/10.5755/j01.em.17.1.2273>
- Valim, F., Irodu, M., & Lopes, M. (2010). A Entrevista Como Instrumento Para Investigação Em Pesquisas Qualitativas No Campo Da Linguística Aplicada. *Revista Odisseia*, (5). Disponível em: <https://periodicos.ufrn.br/odisseia/article/view/2029>.

Vanderhoven, E., Steiner, A., Teasdale, S., & Calò, F. (2020). Can public venture capital support sustainability in the social economy? Evidence from a social innovation fund. *Journal of Business Venturing Insights*, 13, 1–6. <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2020.e00166>

Weerawardena, J., & Sullivan Mort, G. (2006). Investigating social entrepreneurship: A multidimensional model. *Journal of World Business*, 41(1), 21–35. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2005.09.001>

Yasinovska, I. F., & Bei, I. M. (2019). Financial Resources of Domestic Enterprises: Problems of Formation and Efficient Use. *Business Inform*, 9(500), 259–264. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-9-259-264>.

How to cite this article:

Bernardino, S., Santos, A. F., & Fernandes, C. (2023). Apoio de iniciativas sociais através de financiamento público: uma análise ao sub-programa “Parcerias para o Impacto”. *Portuguese Journal of Finance, Management and Accounting*, 9 (17), 3 - 21. Disponível em <http://u3isjournal.isvouga.pt/index.php/PJFMA>. doi: <https://doi.org/10.54663/2183-3826.2023.v9.n17.3-21>

Apoio de iniciativas sociais através de financiamento público: uma análise ao sub-programa “Parcerias para o Impacto”

Anexo 1 – Síntese das respostas às entrevistas

Organização	Quais são as principais fontes de recursos de financiamento a que geralmente recorre?	Quais são as maiores dificuldades percebidas na obtenção de fundos de financiamento?	Quais são as ferramentas de financiamento que dá prioridade aquando do desenvolvimento de um projeto social?	Para o desenvolvimento deste projeto em concreto, como decorreu o processo de obtenção de financiamento?
A	Financiamento privado e público; da autarquia; candidaturas a apoios; formações para profissionais da área; patrocínios.	Complexidade dos termos utilizados: falta de "formação" nesta área económica; dificuldade pessoal em aceder a alguns apoios.	Financiamento privado das autarquias, dos grupos rotários; (proporcionam segurança e asseguram continuidade e estabilidade da entidade - as candidaturas a apoios externos estão sujeitas da aprovação, há uma insegurança, tempos de espera (apesar dos montantes serem drasticamente superiores aos outros: 10000 até 300000)).	Estava em risco de ser fechada por ser inviavelmente económica. Nesse sentido, estruturaram a candidatura para o programa Parcerias para o Impacto (fase mais adiantada pediram apoio a uma incubadora social). Inicialmente foi um processo muito lento.
B	Vendem formação, consultoria, prestação de serviços; participam em workshops; seminários.	Não dominar os timings; programas europeus muito difíceis, não há flexibilidade (cumprir requisitos: tempos de reembolso).	Candidaturas a programas (existe uma maior tranquilidade para desenvolver os projetos, sendo mais exequível).	O ativador regional alertou a entidade, que posteriormente, apresentou a candidatura.
C	Linhas de financiamento de candidaturas.	Burocracia associadas às linhas de financiamento;	Preferencialmente fundo europeu: POISE: Programa Operacional Inclusão Social e Emprego; Fundo para o Asilo, a Migração e a Integração (FAMI); Organismos intermédios; O Alto Comissariado para as Migrações (ACM); Portugal Inovação Social; CIG - Comissão para a Cidadania e a Igualdade de Género e Segurança Social IP.	Já se tinha candidatado em 2017, processo normal e recorreram ao apoio de uma consultora para fazer a candidatura.
D	Programas de financiamento da Portugal Inovação Social.	Encontrar investidores sociais.	Candidaturas em programas (com maior suporte).	Quem fez a candidatura foi uma empresa consultora.
E	Programas PIS; Autarquia; BPI, Fundação LA CAIXA, LIDL, SONAE: atribuição de prémios de financiamento de projetos.	Viragem de mentalidade da questão empresarial; ter de criar uma natureza jurídica para conseguir fazer financiamento individual.	Programas de financiamento: equipa multidisciplinar e oportunidade de testar e perceber a pertinência dos projetos-pilotos e o seu impacto.	Surgiu a ideia da incubadora, por ser um projeto diferenciador e a autarquia decidiu avançar em parceria com o projeto.
F	Apoios como a Parcerias para o Impacto; crowdlending donativos e prestação de serviços.	Encontrar e motivar os investidores a doar/investir no projeto; e a planificação a longo prazo.	Depende do projeto e das opções de financiamento, uma vez que há programas que não pagam salários, outros não pagam recursos materiais; adequam-se aos projetos. No entanto, existe uma complexidade acrescida nas candidaturas.	Correu bem, fizeram candidatura normalmente, no entanto o processo é muito demorado.
G	Além do Portugal Inovação Social; Empresas; Fundações; Indivíduos; Candidaturas a empresas e públicas.	Ter de desenhar um projeto; a definição de responsabilidade social das empresas; o orçamento da Segurança Social: estar disponível quase compartimentado e não alocação do investimento ao resultado.	Não dão prioridade a programas europeus; programas públicos são vistos como um extra.	Processo muito longo e demorado.

Apoio de iniciativas sociais através de financiamento público: uma análise ao sub-programa “Parcerias para o Impacto”

H	Autarquia e Programa de Portugal Inovação Social.	Não tem nenhum produto associado; questões financeiras das próprias organizações sociais, não estão ainda clarificadas; não se veem com bons olhos que as associações possam receber esses valores.	Municípios e freguesias (não existem muitos investidores para este tipo de projeto).	Reunir com a variadora da área a ser intervinda e apresentaram o projeto que iria contribuir para a resolução de várias problemáticas.
I	Apoios da Fundação Mutualista Montepio, da Fundação EDP, da Missão Sorriso; Apoio camarário; Programas da PIS.	Encontrar parceiros de financiamento; a maior dificuldade foi levarem o projeto a sério.	É confortável receber um donativo, mas, às vezes, mais do que um donativo, ter um parceiro que tenha uma rede de contactos, uma rede de saber, uma rede de recursos que possam ajudar a organização a ir para o patamar seguinte.	Processo exigente e demorado.

Apoyo de iniciativas sociais através de financiamento público: uma análise ao sub-programa “Parcerias para o Impacto”

Anexo 2 – Síntese das respostas às entrevistas (continuação)

Organização	Como tiveram conhecimento da existência da Portugal Inovação Social e dos seus instrumentos de financiamento?	Quais as razões que levaram a recorrer a Portugal Inovação Social? E ao programa “Parcerias para o impacto” em concreto?	Como se desenvolveu o processo de candidatura para Parcerias para o Impacto? Como descreve este processo?	Quais as vantagens que este programa de financiamento proporciona?	Quais foram os principais entraves na aquisição deste financiamento?	Em que medida o programa de financiamento foi de encontro às expectativas esperadas?	Qual o contributo que o programa Parcerias para o Impacto teve no desenvolvimento e sucesso do projeto?	Que necessidades de financiamento é que o projeto ainda sente? De que forma acha que poderiam ser ultrapassados?
A	Através da faculdade, numa sessão de apresentação: um dos sócios sugeriu candidatar-se a apoios e enviou este programa através do Facebook.	Necessidade de financiamento (inviabilidade económica para se sustentar) e o que chamou particularmente à atenção foi o facto de ser um programa de 36 meses, que permite adquirir maior viabilidade económica, aumento de capacidade de resposta, contratação de pessoas, maior segurança e estabilidade.	Em termos de fundamentação, não foi propriamente complicado. Fundamentar e organizar o projeto não foi difícil, só precisaram de orientação na parte do orçamento.	Capacidade de intervir mais tranquilamente, sem insegurança relativamente ao financiamento. Têm continuidade, estabilidade. É um programa muito burocrático e trabalhar em rede ajuda nesta questão, cooperam, ajudam-se entre si. Profissionais de áreas totalmente diferentes, com diferentes problemáticas e objetivos sociais, trabalhem em conjunto.	Conseguir o investidor social; pandemia atrasou muito a intervenção do projeto, pelo que tiveram de fazer modificações e analisar as metas.	Relativamente ao montante foi totalmente aprovado, injeção económica brutal. Em termos de expectativas, é um programa muito burocrático e a situação do covid não ajudou. Não conseguem prorrogar, mesmo havendo este atraso de meses, logo vão perder meio ano de intervenção em 36 meses, mais a situação pandémica.	Fez toda a diferença, em termos de execução inclusive, a possibilidade de contratar e de ter 3 meses de estabilidade.	Não se aplica.
B	Ativador regional.	Ajustava-se exatamente às necessidades. Para além disto, esta iniciativa abrange a temática do projeto.	Na primeira candidatura foi um pouco complexo devido às regras. Nas seguintes já foi tudo muito rápido e organizado.	Abrangência de temáticas não apenas na esfera da economia; Permitted amadurecer pequenos projetos pilotos.	Conseguir um investidor social, deveria ser possível ir “a jogo” sem investidor social.	Totalmente.	O financiamento e a capacidade de entender os anseios e ideias inovadoras.	Sim. Vão encontrar uma forma de obter o financiamento, como fundos ou donativos, por exemplo.
C	Emails de publicidade. passa palavra, conferência de Inovação Social.	Única linha de financiamento que se podiam candidatar;	Foi relativamente simples, a consultora ajudou a descrever o projeto, métricas e aspetos importantes.	Injeção de capital; permitiu a capacitação da própria equipa - recrutamento mais simples.	Encontrar a figura de investimento social.	Totalmente.	Financiamento.	Não se aplica.
D	Apresentação da Portugal Inovação Social nas redes sociais.	Poder crescer e profissionalizar a equipa.	Como recorreram a uma empresa, o processo foi mais fácil.	Financiamento.	Não ajustarem as medidas de acordo com a pandemia.	Montante está a corresponder às expectativas.	Não tinha capacidade para personalizar o conjunto de serviços e para continuar a desenvolver essas áreas.	Sente. Criar formas inovadoras para financiar o projeto.
E	Os próprios interlocutores (intermediários) foram contactar.	Por ser um programa pioneiro, inovador, criar uma resposta inovadora e a dotação orçamental dá fazer intervenção de qualidade.	Não é uma candidatura fácil; No entanto, houve, em todo o processo, proximidade entre a entidade promotora e o investidor social e com a própria iniciativa da Portugal Inovação Social.	Poder apresentar de 3 em 3 meses a execução financeira, facilita a questão; grande liquidez financeira; a proximidade e rede de comunicação que se cria.	Não há nada a salientar.	De momento está a ser bem.	Permitiu o desenvolvimento do setor da economia social em uma região específica, pelo que muitas entidades beneficiam deste incubadora.	Não se aplica.

Apoio de iniciativas sociais através de financiamento público: uma análise ao sub-programa “Parcerias para o Impacto”

F	Através do circuito do Empreendedorismo social existente e do passapalava.	Pelo financiamento, por forma a que pessoas com autismo possam melhorar.	Foi fácil, depende da sorte e de quantos projetos são. É um risco e existe a imprevisibilidade sobre conseguir adquirir ou não o financiamento.	Financiamento (testar durante 3 anos e desenhar um modelo que pode ser de política pública); ajuda no desenvolvimento; permite escalar dimensões bestiais, de forma mais automatizada.	A candidatura e planificação; demora no processo e no reembolso.	Foi ao encontro, exceto nos prazos e demoras; A equipa é incrível, super profissionais, sempre disponíveis, proativos.	Permitiu fazer projeto piloto que agora tem mais sustentabilidade;	Sente. Os sonhos não param de crescer. A ideia é responder às diferentes necessidades; Arranjar formas para tornarem a organização autossustentável.
G	Pesquisa e tiveram contacto com o fundador.	Volume de financiamento.	Foi um processo longo e intenso, contudo iam falando com o responsável da região para esclarecer as dúvidas existentes.	Prazo e volume de financiamento.	Período de decisão; os reembolsos não são ágeis, demoram muito tempo); arranjar um investidor social.	Foi tudo de encontro, com exceção da discussão das despesas e no tema dos reembolsos.	Permitiu iniciar, desenvolver e pagar aos trabalhadores;	Sim. É um contínuo, é necessária a procura de sustentabilidade.
H	No <i>Management Impact Business</i> e através da sessão de esclarecimento.	Os restantes programas eram centrados em questões diferentes (este permitia flexibilidade e maior abertura em termos de problemática).	Foi complicado, devido às condições pessoais; depois de fazer o preenchimento do formulário da candidatura e responder ao pedido de documentação solicitado, houve um acordo com todos os investidores sociais (carta de compromisso do investimento social) por um determinado montante durante 3 anos;	Entidades mais comprometidas e envolvidas com o projeto; semestralmente vão prestando contas dos resultados; ajuda na sustentabilidade do projeto.	Não se aplica.	Totalmente.	Contribuinte é decisivo, não poderiam experimentar esta solução inovadora; Foi uma mais-valia, tem 3 anos para experimentar e avaliar o impacto.	Neste momento não, para futuro claro que sim.
I	Através de um colega de trabalho e da participação em um bootcamp, na Universidade Católica.	Queria escalar o projeto a nível nacional.	Foi estritamente complicado e difícil porque não tinha conhecimentos de nada. Um dos antigos colegas de trabalho auxiliou na elaboração da candidatura.	Rede de contactos entre todos; acompanhamento e promoção dos projetos por parte da Portugal Inovação Social;	Inicialmente a excessiva burocracia que estava envolvida no projeto e nos pedidos de reembolso (eram tardios e complicados).	100%.	Teve um grande impacto na divulgação, na acreditação e na credibilidade que veio dar ao projeto.	O projeto vai-se candidatar novamente ao programa, na próxima abertura. A ideia é, tudo o que pudermos digitalizar, ou seja passar para a componente tecnológica, iremos fazer.