INSTITUTO
SUPERIOR
DE CONTABILIDADE
E ADMINISTRAÇÃO
DO PORTO
POLITÉCNICO
DO PORTO

M

MESTRADO
ÁREA DE ESPECIALIZAÇÃO

Apoios financeiros à inovação no empreendedorismo social: O programa Parcerias para o Impacto

Cristiana Marques Fernandes

00/2021

Cristiana Marques Fernandes
00/2021

INSTITUTO
SUPERIOR
DE CONTABILIDADE
E ADMINISTRAÇÃO
DO PORTO
POLITÉCNICO
DO PORTO

M

MESTRADO
ÁREA DE ESPECIALIZAÇÃO

Apoios financeiros à inovação no Empreendedorismo Social: O programa Parcerias para o Impacto

Cristiana Marques Fernandes

Dissertação de Mestrado apresentado ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto para a obtenção do grau de Mestre em Empreendedorismo e Internacionalização sob orientação de Professora Doutora Susana Bernardino. Esta é a versão final e contém as críticas e sugestões dos elementos do júri.

Cristiana Marques Fernandes
00/2021

Dedicatória

Aos meus pais, por sempre acreditarem em mim e por terem abdicado de muita coisa em prol da minha felicidade.

Agradecimentos

A presente dissertação de mestrado não poderia chegar a bom porto sem o precioso apoio de várias pessoas.

Aos meus pais e padrasto pelo apoio que me têm dado, em todas as fases da minha vida, que se revelou crucial para a elaboração desta dissertação. Agradeço-lhes o amor, apoio e constante encorajamento que consegui ao longo deste tempo.

À minha orientadora, Professora Doutora Susana Bernardino, por estar sempre disponível para responder às minhas muitas questões e dúvidas e por me motivar a continuar e nunca desistir, mesmo quando as coisas não corriam da melhor forma. Agradeço-lhe imenso pela sua boa disposição, paciência, dedicação, compreensão, conselhos e total disponibilidade que revelou em todas as fases do trabalho e, acima de tudo, pela generosidade em guiar-me neste desafio que foi a realização desta dissertação, bem como a confiança que depositou em mim.

Aos professores e colegas do mestrado de Empreendedorismo e Internacionalização, pelo profissionalismo, partilha e amizade nesta fase importante da minha vida.

À adjunta da Portugal Inovação Social, Marta Albuquerque, por se ter disponibilizado a colaborar neste projeto e aos representantes das organizações entrevistadas que, mesmo tendo uma agenda complicada, disponibilizaram-se e agilizaram os seus horários para puderem participar e, na qual o seu contributo foi importantíssimo para a realização do estudo, pois sem eles o trabalho não teria sido possível.

Aos meus amigos, em especial à Ana, à Marta, à Lígia e à Andreia, que sempre me apoiaram, motivaram e compreenderam as minhas ausências.

Resumo:

O desenvolvimento e sucesso das iniciativas de empreendedorismo social está dependente de diversos fatores, em especial da aquisição de recursos financeiros.

Há um vasto conjunto de instrumentos financeiros que podem ser usados nas fases iniciais e intermédias 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 desses programas financeiros de apoio ao empreendedorismo social denomina-se "Parcerias para o Impacto", tendo sido concebido pela Portugal Inovação Social.

Este trabalho de investigação tem como objetivo fundamental compreender em que medida o programa de financiamento criado ao abrigo Parcerias para o Impacto é adequado para a implementação e desenvolvimento de projetos inovadores desenvolvidos no âmbito do empreendedorismo social. Em particular pretende-se compreender em que consiste o programa, o contributo que este oferece aos projetos inovadores, as principais dificuldades sentidas na candidatura, as principais razões para recorrer a este financiamento, bem como os benefícios e limitações percebidas pelos projetos que recorreram ao mesmo.

A metodologia adotada nesta investigação caracteriza-se por ser qualitativa, sendo o instrumento de recolha de dados a entrevista. Como unidades de análise consideram-se, por um lado, um responsável pela Portugal Inovação Social e, por outro lado, nove organizações financiadas através do programa Parcerias para o Impacto.

Relativamente aos resultados obtidos, constatou-se que este programa de financiamento proporciona às organizações uma injeção de capital significativo (não reembolsável), a aquisição de uma rede de contactos - com empresas e investidores -, credibilidade e visibilidade ao projeto, bem como a oportunidade de alargar o projeto e o impacto social alcançado. As organizações recorreram a este programa devido à falta de financiamento e por forma a colocar em prática projetos piloto que até então não tinha sido possível. As principais limitações e dificuldades sentidas no uso desta fonte de financiamento relacionam-se com a burocracia ainda existente e com a obtenção do investidor social.

Palavras chave: Inovação Social, Empreendedorismo Social, Economia Social, Fontes de financiamento, Portugal Inovação Social, Parceiras para o Impacto

Abstract:

The development and success of the organizations depends on several factors, especially on obtaining financial resources.

There is 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 projects with the aim of creating innovative solutions that improve society's well-being. One of these funding programs that supports social entrepreneurship is called “Parcerias para o Impacto” and was created by Portugal Inovação Social.

The main goal of this research work is to understand to what extent the funding program created by Parcerias para o Impacto is suitable for the implementation and development of innovative projects developed within the scope of social entrepreneurship. Particularly, it is intended to understand in what the program consists of, the contribution it offers to the innovative projects, the main difficulties experienced in the application, the main reasons for resorting to this funding, as well as the benefits and limitations perceived by the projects that used it.

The methodology adopted in this investigation is characterized by being qualitative, having the interview as the data collection tool.

Posteriorly, the contents of the interviews were analyzed, comparing them to the theoretical data collected. This study has two units of analysis: a sample of nine participants (organizations funded by the Parcerias para o Impacto program) and the assistant responsible for Portugal Inovação Social.

Regarding the results obtained, it was found that this funding program provides organizations with a brutal (non-refundable) capital injection, the acquisition of a network of contacts – with companies and investors -, a credibility and visibility of the project and that it offers the opportunity to broaden the project and the social impact achieved. Organizations resorted to this program due to the lack of funding and to put into practice pilot projects that until then they had not been able to. The main limitations and difficulties experienced are related to the still existent bureaucracy and to obtaining a social investor.

Key words: Social Innovation, Social Entrepreneurship, Social Economy, Funding sources, Portugal and Parcerias para o Impacto.

Índice geral

Capítulo - Introdução **1**

Capítulo I – A Economia Social **4**

1. Economia Social 5

1.1 Economia Social: Génese e conceito 5

1.2 Inovação e Empreendedorismo na Economia Social 11

1.2.1 Sobre a Inovação Social 11

1.2.2 Sobre o Empreendedorismo Social 20

Capítulo II – O Financiamento das Iniciativas de Empreendedorismo Social **25**

2. O Financiamento das Iniciativas de Empreendedorismo Social 26

2.1 A importância dos recursos financeiros para as iniciativas sociais 26

2.2 Opções de financiamento para as organizações sociais 27

Capítulo III – A Economia Social em Portugal **32**

3. Economia Social em Portugal 33

3.1 Um retrato da economia social em Portugal 33

3.2 Programas de apoio ao financiamento em Portugal 36

Capítulo IV – Metodologia **40**

4. Metodologia 41

Capítulo V –Análise e Discussão dos resultados **46**

5.1 A Portugal Inovação Social – O Programa Parcerias para o Impacto 47

5.2 Organizações financiadas através do programa Parcerias para o Impacto 51

5.2.1 Organização A 51

5.2.2 Organização B 52

5.2.3 Organização C 54

5.2.4 Organização D 55

5.2.5 Organização E 56

5.2.6 Organização F 57

5.2.7 Organização G 59
5.2.8 Organização H 60
5.2.9 Organização I 62
5.3 Análise comparativa às diferentes organizações 64
5.4 Discussão dos resultados 77
Capítulo VI – Conclusão 79
Referências bibliográficas 82
Anexos 88
Anexo I 89
Projetos do Norte 89
Projetos do Centro 94
Projetos do Alentejo 98
Projetos do Algarve 99
Projetos Multi-região 100
Projetos sem contactos 102
Anexo II 107
Anexo III 108
Entrevista Adjunta Portugal Inovação Social 108
Anexo IV 115
Guião Entrevista - Projetos 115

Índice de Figuras

Figura 1- Distribuição territorial das Entidades da Economia Social 35
Figura 2- Mapa dos projetos financiados pela Parcerias para o Impacto 39

Índice de Tabelas

Tabela 1- Classificação Internacional de Organizações Sem Fins Lucrativos e do Terceiro Setor 10
Tabela 2 - Entidades da Economia Social 33
Tabela 3- Distribuição dos principais indicadores segundo a Classificação Internacional de Organizações Sem Fins Lucrativos e do Terceiro Setor 34
Tabela 4 - Caraterização dos projetos entrevistados 45
Tabela 5 - Síntese de Questões por Entrevista: Grupo II 72
Tabela 6 - Síntese de Questões por Entrevista: Grupo III 76
Tabela 7- Projetos do Norte: Parcerias para o Impacto 93
Tabela 8 - Projetos do Centro: Parceiras para o Impacto 97
Tabela 9 - Projetos do Alentejo: Parcerias para o Impacto 98
Tabela 10 - Projetos do Algarve: Parcerias para o Impacto 99
Tabela 11 - Projetos Multi-região: Parcerias para o Impacto 101
Tabela 12 - Projetos sem contactos: Parcerias para o Impacto 106
Tabela 13 - Lista dos Projetos Entrevistados 107

Lista de abreviaturas

ACM: Alto Comissariado para as Migrações

CIG: Comissão para a Cidadania e a Igualdade de Género

CIOSFL/TS: Classificação Internacional de Organizações Sem Fins Lucrativos e do Terceiro Setor

CSES: Conta Satélite da Economia Social

ES: Economia Social

FAMI: Fundo para o Asilo, Migração e a Integração

Fundo europeu POISE: Programa Operacional Inclusão Social e Emprego

IIES: Iniciativas de Inovação e Empreendedorismo Social

IS: Inovação Social

PIS: Portugal Inovação Social

Segurança Social IP: Segurança Social Instituto Público

VAB: Valor Acrescentado Bruto

CAPÍTULO - INTRODUÇÃO

Com a aceleração da globalização económica e financeira, os recursos financeiros tornaram-se o núcleo do desenvolvimento económico, visto que os mesmos interferem na gestão, continuidade e otimização das atividades das organizações. Dadas as circunstâncias, as organizações sociais têm uma dupla missão de melhorar não só o desempenho económico, mas também, e sobretudo, social (Xu et al., 2020). Por esse motivo, as organizações sociais viram-se obrigadas a repensar as formas para obtenção de financiamento, de modo a potenciar o desenvolvimento das suas atividades e a sua própria sustentabilidade.

Tal acontece, uma vez que os recursos tradicionais já não estavam a fazer face às necessidades exigidas pelas Iniciativas de Inovação e Empreendedorismo Social (IIES), que precisam de desenvolver respostas inovadoras e impactantes para a resolução de problemas sociais.

Por esse motivo, começa-se, então, a dar mais importância às fontes de financiamento existentes para as organizações sociais, sabendo-se, que a disponibilização destes recursos é um pré-requisito para o bom funcionamento de qualquer estrutura empresarial (Yasinovska & Bei, 2019).

As fontes de recursos financeiros convencionais, no entanto, cada vez mais são vistas como incapazes de oferecer o capital necessário para o crescimento destes projetos de caráter social (Moore et al., 2012), sendo o financiamento percebido como a principal barreira ao desenvolvimento e implementação de projetos inovadores na área social, o que pode condicionar o nível de inovação que um país é capaz de gerar (Herrera, 2015).

Face a este problema, importa compreender qual a relevância dos incentivos financeiros no desenvolvimento das iniciativas sociais. Com esta investigação pretende-se compreender a adequação de um instrumento financeiro específico para a economia social – o Programa Parcerias para o Impacto – e avaliar em que medida este é, ou não, adequado para a implementação e desenvolvimento de projetos inovadores.

O objetivo principal desta dissertação será, então, compreender em que medida os estímulos financeiros criados ao abrigo deste programa são adequados para a implementação e desenvolvimento de projetos inovadores na área social.

Para tal, foi utilizada uma metodologia qualitativa, através de entrevistas realizadas a duas unidades de análise distintas: um responsável da Portugal Inovação Social, a entidade gestora do programa Parcerias para o Impacto, e, por outro lado, participantes no programa Parcerias para o Impacto, o que permitiu fazer a triangulação dos dados obtidos.

A escolha do tema justifica-se pelo facto de esta ser uma área promissora, dadas as muitas restrições que existem ao nível do financiamento deste tipo de projetos sociais, que é agravada pela insuficiência e até inadequação dos mecanismos tradicionais de financiamento à natureza deste tipo de projetos inovadores na área social.

Para além disso, é evidente que há uma falha no que diz respeito à literatura, uma vez que são ainda escassos os estudos sobre os incentivos sociais para a implementação de projetos sociais.

Nessa perspetiva, o presente estudo tem como finalidade alargar o conhecimento sobre o tema, que possa contribuir para a melhoria das condições de financiamento de organizações que necessitem deste tipo de financiamento para implementar os seus projetos/Inovações Sociais.

Para o efeito, a dissertação encontra-se dividida em 6 capítulos, sendo que os primeiros 3 capítulos dizem respeito ao enquadramento teórico e os últimos ao estudo empírico. Nesse sentido, o primeiro capítulo aporta os principais conceitos relacionados com o tema da Economia Social, da Inovação Social e do Empreendedorismo Social. O segundo capítulo relaciona-se com o financiamento das Iniciativas de Empreendedorismo Social, bem como as diferentes fontes de financiamento existentes. No terceiro capítulo, faz-se referência à Economia Social em Portugal, assim como aos programas de financiamento existentes em Portugal, em particular, o Programa Parcerias para o Impacto concebido pela Portugal Inovação Social.

O quarto capítulo descreve a metodologia de investigação a utilizar no estudo empírico, indicando-se as principais opções metodológicas seguidas, bem como a estratégia de investigação adotada. No quinto capítulo procede-se à análise e discussão dos resultados obtidos com o estudo empírico.

No sexto e último capítulo, expõem-se as principais conclusões retiradas do tratamento e análise dos dados, apresentando as contribuições do estudo para a investigação científica, limitações e respetivas implicações práticas.

1. Economia Social

1.1 Economia Social: Génese e conceito

O conceito de Economia Social surgiu, pela primeira vez, em França no século XIX, com a colaboração do economista francês, Charles Dunoyer, e do sociólogo francês, Frederic Le Play, que estudaram e publicaram um Tratado sobre a Economia Social (Greblikaite et al., 2017).

Desde 1830 até aos dias de hoje, este fenómeno tem sido percebido de maneira diferente em países diferentes, dependendo o entendimento sobre o conceito do estádio de desenvolvimento de cada país e das crenças culturais em que assenta (Mudura, n.d.). Não obstante as diferenças regionais existentes, a Economia Social (ES) tem ganho cada vez mais significado, um pouco por todo o mundo, devido ao valor acrescentado que pode proporcionar em termos sociais e económicos (Stoyanov & Zhelyazkov, 2019).

Nessa perspetiva, a Economia Social não é um fenómeno novo, apesar do interesse acrescido que tem conquistado nos últimos anos. Parte deste interesse associa-se ao facto de a Economia Social poder ser entendida como um laboratório de inovação social que pode auxiliar, em conjunto com outros fenómenos sociais, a criar uma economia que não será desconectada das áreas sociais ou políticas (Bouchard, 2013).

Por esse motivo, e tal como defendido por Zimnoch e Mazur (2019), a ES tem sido vista por diversos investigadores como uma nova disciplina científica, com um novo paradigma definido, muito diferente do já aplicado na economia clássica, e que integra valores como a justiça, a solidariedade, a liberdade ou a responsabilidade social (Błażejowska, 2020).

Nesse sentido, para o desenvolvimento da ES, foi essencial o fenómeno do humanismo civil do século XV, uma vez que este se carateriza por valorizar o caráter social do ser humano, proporcionando a criação de comunidades cívicas para proteger os direitos de um indivíduo (Zimnoch & Mazur, 2019). Segundo este entendimento, a interação humana é a base sobre a qual assenta a Economia Social (Błażejowska, 2020).

Para Bouchard (2013), a ES, muitas vezes apelidada de "terceiro setor", refere-se a organizações e/ou empresas que não pertencem nem ao setor privado com fins lucrativos, nem ao setor público, visto que combina elementos formais e informais a nível de organização, produção e a valorização de bens e serviços, que podem ou não ser orientados para o mercado, e inclui recursos monetários e não monetários (Greblikaite et

al., 2017). A ES é apelidada dessa forma, dado que as atividades que esta contempla são meios para alcançar metas de desenvolvimento social que ultrapassam o mercado em si.

Contudo, a Carta dos Princípios da Economia Social desenvolvida pela Economia Social Europeia (Ciriec, 2007, p. 9) - a associação que representa a Economia Social a nível europeu - define a Economia Social como *"o conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, com autonomia de decisão e liberdade de filiação, criadas para servir as necessidades dos seus associados através do mercado, fornecendo bens e serviços, incluindo seguros e financiamentos, e em que a distribuição pelos sócios de eventuais lucros ou excedentes realizados, assim como a tomada de decisões, não estão diretamente ligadas ao capital ou às cotizações dos seus associados, correspondendo um voto a cada um deles".*

Nesse sentido, um dos primeiros documentos da União Europeia que define a Economia Social como um setor distinto, constituído por organizações sociais, é a Comunicação da Comissão Europeia (2011) sobre a Iniciativa para as Empresas Sociais, que tem como propósito criar um clima favorável para as entidades sociais, que são as principais intervenientes na inovação.

A definição de "Economia Social" combina dois termos que geralmente são entendidos como opostos (Bouchard, 2013): (i) economia e (ii) social. O conceito de economia, em geral, refere-se à produção concreta de bens e serviços, em que a empresa é vista como uma estrutura organizacional, que contribui para um aumento líquido da riqueza coletiva; O conceito de "Social", por sua vez, refere-se aos benefícios sociais que essas atividades são capazes de proporcionar. Os benefícios sociais são medidos no que diz respeito à sua contribuição para o desenvolvimento democrático, para o apoio a cidadãos ativos e na promoção de valores e iniciativas que proporcionem o bem-estar individual ou coletivo.

Posto isto, a Economia Social destina-se a satisfazer as necessidades sociais da sociedade e caracteriza-se por proporcionar soluções que respondam ativamente aos problemas sociais, colocando o bem comum sobre o bem individual ou sobre o interesse do grupo-alvo compreendido, baseando-se em elementos do capital social como a solidariedade e a cooperação, que têm um significado crucial no seu desenvolvimento (Zimnoch & Mazur, 2019).

Fontan (2013) refere que a Economia Social permite que as pessoas realizem as suas inspirações individuais e coletivas, embora de maneiras diferentes, e promove a experimentação através da apresentação de soluções socioeconómicas inovadoras, por

forma a responder a necessidades sociais emergentes ou problemas socioeconómicos insuficientes.

A Economia Social pauta-se por algumas características que definem este campo de atividade. Segundo Zimnoch e Mazur (2019), a Economia Social tem como propósito oferecer bens/serviços aos membros e à comunidade local; as iniciativas de empreendedorismo são de caráter social; existe uma gestão participativa através de decisões autónomas e a distribuição de lucros ocorre apenas para fins socialmente úteis.

Pelo que, a Economia Social carateriza-se por ser um universo constituído por organizações sociais, estabelecidas ou emergentes, por empresas coletivas que pertencem aos setores cooperativo, mútuo ou associativo (Fontan, 2013), bem como por novas formas de empresas e organizações sociais que compartilham os valores da ES (Greblikaite et al., 2017).

As organizações sociais são diferentes das empresas e das instituições públicas, dado que o seu objetivo principal não se relaciona com a obtenção do lucro e a missão é, de facto, muita distinta, tendo como foco a resolução de problemáticas complexas da sociedade (Andrade & Franco, 2007).

As Organizações Sociais distinguem-se não só pelas formas de financiamento que utilizam, mas também pelo seu principal foco não ser a obtenção de lucro (Lucas, 2014).

Segundo Medeiros et al (2017), estas organizações estão contempladas na Economia Social e, de acordo com o artigo número quatro da Lei n.º 30/2013 do Diário da República, primeira série, número oitenta e oito de oito de maio (Decreto Do Presidente Da República n.º 58/20130 de 8 de Maio, 2013), são abrangidas pelo ordenamento jurídico português (Decreto Do Presidente Da República n.º 58/20130 de 8 de Maio, 2013):

a) “As cooperativas;

b) As associações mutualistas;

c) As misericórdias;

d) As fundações;

e) As instituições particulares de solidariedade social não abrangidas pelas alíneas anteriores;

f) As associações voluntárias que atuem no âmbito cultural, recreativo, do desporto e do desenvolvimento local;

g) As entidades integradas nos termos da Constituição no sector cooperativo e social;

h) Outras entidades dotadas de personalidade jurídica, que se regem pelos princípios orientadores da Economia Social previstos no artigo 5.º da presente lei e que constem da base de dados da Economia Social".

Em geral, há dois fatores que explicam a criação, implementação e o desenvolvimento das organizações sociais, que se relacionam com o dever de responder a uma necessidade não satisfeita e o ato de pertencer a um grupo social que tem uma identidade coletiva (Bouchard, 2013).

Para Greblikaite et al. (2017), estas organizações são particularmente ativas no que diz respeito ao turismo social, aos domínios da segurança social, da educação, do serviço social, da saúde, da cultura, desperto e das atividades de lazer.

De acordo com a Comunicação da Comissão Europeia (2011), uma entidade social é uma empresa cuja principal finalidade é criar um impacto social positivo, em vez de maximizar o lucro para os proprietários ou parceiros.

Para além disso, atuam no mercado livre por forma a fornecer bens e serviços inovadores, utilizando, maioritariamente, os lucros gerados para fins sociais.

Segundo Błażejowska (2020), as entidades sociais têm uma particularidade interessante, visto que por um lado empregam pessoas que precisam de apoio e, por outro, têm de permanecer no mercado como qualquer outra entidade económica. Pelo que, o setor da Economia Social complementa-se ao mercado e ao Estado.

Deste modo, as organizações sociais despertam na comunidade o espírito de solidariedade e de entreajuda, incluindo as pessoas com menos poder de compra no sistema económico (Zimnoch & Mazur, 2019).

Ainda assim, é importante frisar que estas organizações, com missões sociais bem claras, têm determinados objetivos sociais, como por exemplo, servir as pessoas, dado que estas têm prioridade sobre o capital e a participação. A capacitação, responsabilidade individual e coletiva e a solidariedade são os principais princípios neste tipo de economia (Greblikaite et al., 2017).

Desta forma, o foco é proporcionar uma melhor qualidade de vida, a criação de novos empregos e ter capacidade para responder às dificuldades atuais, não só através da mão-de-obra, mas também através de tecnologias inovadoras, contribuindo para a integração social de sectores vulneráveis da sociedade (Greblikaite et al., 2017).

Assim, na Tabela 1 descrevem-se as principais áreas de intervenção de acordo com Classificação Internacional de Organizações Sem Fins Lucrativos e do Terceiro Setor,

bem como se ilustram alguns exemplos de atividades desenvolvidas pelo Instituto Nacional de Estatística (INE) (2019):

A - Cultura, comunicação e atividades de recreio Artes visuais e do espetáculo, museus, zoos, parques, sítios históricos e instituições similares, atividades desportivas, informação e comunicação, entre outras.
B – Educação Ensino pré-escolar, primário e secundário, institutos politécnicos e universidades, serviços de apoio à educação, entre outras.
C- Saúde Serviços de saúde em regime de ambulatório geral e especializado, resposta de emergência médica, laboratórios médicos e de diagnóstico, hospitais e estabelecimentos de cuidados continuados integrados, com alojamento, lares de idosos, entre outras.
D - Serviços sociais Serviços de apoio (social) à criança, à juventude, aos idosos e às pessoas com deficiência e às famílias, abrigos temporários, serviços de emergência e resgate, apoio a refugiados, atividades de formação ou aconselhamento vocacional, entre outras.
E - Atividades de proteção ambiental e de bem-estar animal Atividade de gestão de terrenos e de água, de combate e controlo da poluição, ecoturismo, agricultura biológica e florestas, gestão, conservação e proteção de recursos naturais, santuários e abrigos de animais, serviços de veterinária, atividades de saúde e bem-estar animal, entre outras.
F - Desenvolvimento comunitário e económico e habitação Construção de habitação e infraestruturas, atividades de desenvolvimento comunitário e económico, gestão e manutenção de habitação, serviços de utilidade pública e gestão de resíduos, autogoverno das comunidades autóctones, entre outras atividades.
G - Atividades de intervenção cívica, jurídica, política e internacional Organizações de defesa de direitos, organizações de defesa da conservação do ambiente e do bem-estar animal, clubes sociais e outras organizações ao serviço dos membros, organizações de participação social para idosos, atividades de participação cívica, jurídica e social, partidos políticos, ação política, *lobbying* e atividades similares, atividades internacionais, entre outras.
H - Filantropia e promoção de voluntariado Fundações para o financiamento (filantropia) e outros intermediários filantrópicos e promoção de voluntariado.
I – Religião Congregações religiosas e outras associações religiosas.
J - Organizações empresariais, profissionais e sindicatos Associações empresariais e patronais, associações profissionais e sindicatos, entre outras.

K - Serviços profissionais, científicos e administrativos Serviços de investigação e testes científicos, serviços jurídicos e de mediação, contabilidade e serviços relacionados, relações-públicas e serviços relacionados, serviços de gestão e administrativos, entre outras.
L - Outras atividades Agricultura, silvicultura e pesca, indústria, alojamento, restauração e similares, comércio, atividades de transporte e armazenagem, atividades financeiras e de seguros, atividades imobiliárias, entre outras.

Tabela 1- Classificação Internacional de Organizações Sem Fins Lucrativos e do Terceiro Setor
Fonte: Instituto Nacional de Estatística, 2019

No seu conjunto, a Economia Social abrange todas as atividades e organizações que se fundamentam no espírito empresarial comunitário e que atuam com base nos seguintes princípios e regras (Bouchard, 2013), como servir os membros ou a comunidade é o principal objetivo; não é controlado pelo governo; integra nos procedimentos operacionais um processo de tomada de decisão democrática, incluindo os utilizadores e trabalhadores; as pessoas e o trabalho estão acima do lucro obtido e da sua posterior distribuição e os princípios de participação e responsabilização dos indivíduos e das comunidades são o foco das atividades integradas nesta economia.

Além do mais, este tipo de economia desempenha um papel importante no desenvolvimento regional e local, bem como na coesão social, uma vez que as iniciativas da Economia Social focam-se primordialmente em ações que se baseiam na comunidade, que incorporam os princípios de equidade, redistribuição, solidariedade, mutualidade e satisfação das necessidades sociais, em vez de se focarem na maximização do lucro (Greblikaite et al., 2017). Pelo que, este setor apresenta vantagens sociais e maximiza o benefício público e/ou coletivo.

Para além disto, pode ser associada à economia solidária, à economia da comunidade local ou à economia cívica (Stoyanov & Zhelyazkov, 2019).

Nesse sentido, a ES contribui para a estabilidade dos mercados, uma vez que dá ênfase às principais prioridades e objetivos estratégicos da União Europeia, como é o caso do desenvolvimento sustentável, da coesão social, da geração de emprego, da luta contra a pobreza, entre outros.

Por essa razão, as entidades da Economia Social são parte integrante do modelo social europeu e desempenham um papel crucial no que diz respeito aos objetivos das políticas europeias (Greblikaite et al., 2017). E, também por esse motivo, a Economia Social tem vindo a registar uma tendência ascendente a nível europeu, culminando com a Estratégia Europa 2020.

Assim sendo, a ES procura elaborar soluções para as dissemelhanças e iniquidades económicas, bem como para a invenção de outro modelo de desenvolvimento. A nível local, as iniciativas integradas neste tipo de economia multiplicam-se e disseminam-se, proporcionando impactos estruturais nas condições de vida, trabalho, território ou até mesmo no planeamento e implementação de políticas públicas. Por essa razão, a Inovação Social faz, cada vez mais, parte da noção de Economia social (Bouchard, 2013).

De salientar que Mudura (n.d., p. 728) refere a existência de três categorias de atores, que são importantes na Economia Social, entre as quais "*as formas de organização da economia social, as instituições competentes e os beneficiários das atividades da economia social"*.

Nessa perspetiva, conclui-se que a Economia Social tem cinco objetivos principais assentes na educação, investigação e inovação, emprego, inclusão social, energia e alterações climáticas (Mudura, n.d.), podendo ser um instrumento muito eficaz e adequado para combater os desafios e para criar valor económico e social (Zimnoch & Mazur, 2019).

Para a concretização destes objetivos houve a necessidade de emergir o Empreendedorismo Social, sendo necessário adotar comportamentos empreendedores, tendo em conta a concorrência entre organizações sociais e a insistência de problemas sociais.

1.2 Inovação e Empreendedorismo na Economia Social

1.2.1 Sobre a Inovação Social

O conceito de Inovação tem sido discutido e analisado, desde as primeiras décadas do século XX, em várias pesquisas académicas. A Inovação tem sido referido como uma das principais vias para o crescimento das empresas, bem como para o desenvolvimento regional e de nações, apesar da diversidade de conceitos associados (Morais da Silva & Segatto, 2020).

Posto isto, uma das definições adotadas, com maior destaque, por Morais da Silva e Segatto (2020, p. 5), compreende a Inovação como *"a implementação de novos, ou significativamente melhorados, produtos, processos, métodos organizacionais ou estratégias de marketing"*. Em geral, a Inovação é encarada como uma ferramenta crucial para o ambiente empresarial, uma vez que esta se associa à mudança nas estruturas individuais e institucionais, com o objetivo de melhorar e intensificar a competitividade das organizações em determinadas matérias. Para além disso, a Inovação é, parcialmente,

uma solução para as hesitações e dificuldades das organizações sem fins lucrativos (Erden & Erden, 2020).

No entanto, é de salientar que a Inovação não é sinónimo de invenção, uma vez que esta é definida como a primeira manifestação de uma ideia para um novo produto ou processo, ao passo que a Inovação é a primeira tentativa de a pôr em prática (Tarnawska & Ćwiklicki, 2012).

Como um conceito geral, é associada a uma estratégia, que tem o objetivo de investigar e procurar novos conceitos, de forma a desenvolver novos produtos e processos que proporcionem mais valor às organizações (Medeiros et al., 2017). Ou seja, a Inovação pode ser definida como um procedimento criativo para executar uma nova ideia, como um novo produto, processo, mercado ou métodos organizacionais (Agostini et al., 2016).

Pode ser definida, segundo Erden e Erden (2020, p. 186), como uma *"ideia, prática ou chave de objeto que é percebida como nova por um grupo individual ou sociedade"*, *"como a vontade do indivíduo de mudar", "como uma característica de personalidade que é mais ou menos propriedade"* e *"como mudar, assumindo riscos, sair da zona conhecida"*.

Nesta perspetiva, surge um outro conceito, muito importante, a Inovação Social, que é considerada como um subcampo da Inovação e que se define como a conceção, desenvolvimento e implementação de novas ideias por qualquer indivíduo. Associa-se à mudança, à criação e à transformação de instituições e de políticas, que estão relacionadas com a dimensão social, 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 a fim de obter um certo nível de bem-estar a partir de uma comunidade que papel de disseminador"* .

Pelas definições consultadas, pode-se concluir que o conceito de inovação está associado a novidade, melhoria do desempenho, magnitude e execução e adoção de uma nova ideia (Phills et al., 2009) e que o "valor" criado por qualquer Inovação deve ser avaliado tendo em conta os inputs, do setor público ou privado, utilizados na sua criação e implementação (Giannopoulos & Munro, 2019).

Nessa perspetiva, ao longo dos últimos tempos, surgiu a Inovação Social – percebida como uma adicional forma de cooperação destinada a satisfazer as necessidades da sociedade e/ou atingir a mudança social - que tem sido progressivamente fomentada nas

políticas públicas (Vanderhoven et al., 2020). Isto deve-se ao facto de existir um crescimento sustentável no âmbito social, que implica a inserção das necessidades sociais na generalidade das políticas públicas (Tarnawska & Ćwiklicki, 2012).

Por esse motivo, com a sua crescente popularidade, em diversas áreas, tem-se gerado uma infinidade de conceitos sobre o que esta significa no desenvolvimento económico e social (Cuntz et al., 2020).

Ainda assim, este fenómeno carateriza-se pela sua transdisciplinaridade e pode surgir em todos os setores (privado, público, sem fins lucrativos, entre outros), e a "nível individual" ou coletivo (Cuntz et al., 2020, p. 471).

Tendo em conta que se trata de um conceito com uma forte componente contemporal – uma vez que é criada, adotada e difundida no contexto de um determinado período da história, e, por essa razão, os mecanismos mudam de acordo com a evolução da sociedade e das instituições existentes (Baker & Mehmood, 2015) – e que envolve uma multiplicidade de áreas de pesquisa, os especialistas ainda não chegaram a um consenso acerca deste conceito. No entanto, sendo caraterizado por esta heterogeneidade de definições, torna o campo de investigação segmentado, sendo interessante e pertinente para discussões em diversas áreas de conhecimento (Morais da Silva & Segatto, 2020).

Todavia, é possível identificar algumas razões que expliquem a imprecisão deste conceito, como é o caso da *"transdisciplinaridade da inovação social", "da sua relação com a inovação tecnológica e empresarial" e "da qualificação de social e o seu papel na mudança social sistémica"* (Cuntz et al., 2020, p. 471).

Nessa perspetiva, através da crescente consciencialização acerca dos desafios existentes em todo o mundo, como é o caso da deterioração do clima económico e social desde 2008, a Inovação Social tem sido o foco em várias áreas académicas, esperando-se que esta solucione eficazmente os problemas atuais (Terstriep et al., 2020). Apesar disso, Terstriep, Dieter Rehfeld e Maria Kleverbeck (2020) apelam a que seja feita o uso da Inovação Social para a resolução destas questões, provocando, desta forma, uma atenção crescente por parte da política. Além disto, embora a Inovação Social apresente um grande potencial, os autores alertam para uma subexploração do impacto social que é possível obter. Sucede uma vez que, de facto, é um campo interessante de pesquisa, todavia não está a ser totalmente utilizado.

Assim, 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).

As Inovações Sociais são concebidas, como opções, para resolver os desafios sociais e ambientais enfrentados pela sociedade. Relativamente ao conjunto de definições existentes, um dos conceitos mais comuns deste tipo de Inovação diz respeito à criação de soluções inovadoras para satisfazer as necessidades humanas (Maurer & Silva, 2014).

Subsequentemente, pode-se definir este fenómeno como *"o processo de inventar, garantir apoio e implementar novas soluções para as necessidades e problemas sociais"* (Baker & Mehmood, 2015, p. 323).

No entanto, para Glória da Silva, Bitencourt, Zanandrea e Froehlich (2020), uma Inovação só é concebida como Inovação Social se a nova ideia, para além de potencializar uma melhoria na qualidade de vida, também aumentar a expectativa de vida (Morais da Silva & Segatto, 2020, p. 8). Isto é, só as iniciativas de Inovação que têm com o objetivo responder às necessidades e bem-estar da sociedade são definidas como tal.

Além do mais, estas Inovações cujo objetivo é atender às necessidades sociais *"são predominantemente difundidas por meio de organizações cujos objetivos principais são sociais"*(Morais da Silva & Segatto, 2020, p. 5).

Portanto, a Inovação Social pode ser considerada como uma proposta criativa que pretende responder a uma necessidade social, possibilitando uma melhoria do bem-estar social e promovendo o desenvolvimento social - alargando e reforçando o papel da sociedade civil (Silva et al., 2020, p. 121).

No entanto, para Babua, Deyb, Rahmanc, Royd, Alwib, Kamala (2020, p. 14), o conceito de Inovação Social tem vindo a refletir diferentes abordagens, como "bens públicos, orientação de serviços, mudança institucional, mudança social*"*. Ainda assim, o principal objetivo é aumentar a qualidade de vida das pessoas envolvidas. Por essa razão, esta modalidade de Inovação é considerada sustentável e impactante, pelo que pode modificar perceções e ser utilizada como um instrumento de mudança social.

Nessa perpestiva, Tarnawska e Ćwiklickia (2012, p. 238) mencionam que a Inovação Social representa coisas diferentes para pessoas diferentes. Pode ser declarado como Inovação Social, qualquer uma que facilite, alivie ou resolva um problema social ou uma "nova economia social" que se concentre em novos movimentos sociais e relações sociais transversais ao estado, o mercado, o agregado familiar e as organizações com base em subvenções".

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.

Além do mais, a Inovação Social, que proporciona mudanças positivas na sociedade - concedendo soluções inovadoras para as dificuldades sociais e ambientais - também pode requerer a colaboração estratégica por parte de várias organizações (Babu et al., 2020).

A Inovação Social inclui na sua definição a realização de ações públicas, privadas e de Organizações Não Governamentais, e dessa forma, está direcionada para resolver as dificuldades exigidas pelos novos paradigmas de desenvolvimento das economias (Kon, 2018).

De acordo com o *Centre de Recherche sur les Innovations Sociales* (Centro de Investigação sobre Inovações Sociais - CRISES), a Inovação Social é uma *"intervenção iniciada pelos atores sociais para responder a uma aspiração, atender necessidades específicas, oferecer uma solução ou para tirar proveito de uma oportunidade para a ação"* (Maurer & Silva, 2014, p. 128).

Nesta perspetiva, este fenómeno pretende gerar um maior bem-estar aos funcionários, provocando uma maior produtividade e, consequentemente, rentabilidade para as organizações (Maurer & Silva, 2014, p. 130).

Face a essa situação, para a geração de uma solução é necessário desenvolver um processo, realizar um diagnóstico do desafio que deve ser resolvido, a conceção da ideia a ser utilizada, o planeamento das ações a serem executadas, a disseminação, o monitoramento e o controle (Kon, 2018).

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. Dito de outra forma, *"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).

Posto isto, além de gerar e desenvolver novas ideias, estratégias e ações relacionadas com produtos, serviços ou modelos, procura responder às necessidades sociais de forma mais eficiente, efetiva e sustentável do que os modelos já existentes, criando um maior valor social (Medeiros et al., 2017). Através da abordagem de necessidades e problemas

sociais, o valor social pode ser entendido como a criação de benefícios ou a redução de custos para a sociedade (Tarnawska & Ćwiklicki, 2012).

Face ao exposto, a Inovação Social pode "*combater a exclusão social e, ao apoiar o bem-estar coletivo, pode ajudar a promover formas mais sustentáveis de desenvolvimento a nível local"* (Baker & Mehmood, 2015, p. 321).

É ainda de salientar que a principal diferença entre Inovação Social e os outros tipos de inovação é que a primeira se direciona para o bem-estar social e coletivo e não para o mercado. Para além disto, os resultados e as relações de colaboração também são distintas (Bernardino & Santos, 2017).

De acordo com Chrzanowski e Zawada (2021), a Economia Social e a Inovação Social são conceitos que, em conjunto, ganharam importância ao longo da última década e que interessam tanto a teóricos, como a profissionais de gestão. A Inovação Social quando associada à Economia Social possibilita a reformulação de questões sociais, focando-se numa perspetiva global, pelo que refuta a dicotomia entre a sociedade e a economia.

O potencial inovador da Economia Social pode ser explicado com base em dois fatores, entre os quais, o facto de haver uma restrição na distribuição limitada ou proibição de benefícios e ativos financeiros ("bloqueio de ativos"). Esta restrição torna as organizações particularmente aptas a desenvolver produtos que têm uma forte componente de bem público (em que o preço de mercado é difícil de determinar e para os quais os consumidores têm falta de informação sobre a sua qualidade, valor ou utilidade) e o facto de as entidades da Economia Social serem mais capazes do que o Estado quando se trata em resolver e satisfazer algumas das necessidades sociais, uma vez que conseguem responder mais rapidamente, mobilizando recursos voluntários, como as doações e o trabalho voluntário.

Assim, estes dois fatores, que favorecem a inovação na Economia Social, são complementares, visto que o primeiro examina o potencial da Economia Social para encontrar soluções e resolver os problemas sociais e o segundo mostra a finalidade da Inovação Social, que normalmente é promovida pela mudança provocada nas instituições (Bouchard, 2013).

A mediação da Inovação Social e do seu impacto socioeconómico são áreas de investigação necessárias e exigentes quando se referem ao estudo da mesma. Contudo, ainda há uma falta de consenso sobre quais são as ferramentas determinantes e quais os indicadores envolvidos na medição e avaliação de impacto.

Apesar da dificuldade envolvida, há três perspetivas para medir a Inovação Social, entre as quais a perspetiva individualista, a perspetiva organizacional e a perspetiva regional/nacional (Unceta et al., 2020).

Além disto, é de referir que há diferentes formas de inovação, dado que *"as Inovações podem ser de cima para baixo (top-down), desenvolvida pelas autoridades públicas ou outras organizações, ou de baixo para cima (bottom-up)",* destinadas e executadas por indivíduos ou comunidades (Maurer & Silva, 2014, p. 128).

Ainda assim, a Inovação deve satisfazer dois critérios: a novidade e a melhoria percebida como um aumento da eficácia.

Segundo os autores Tarnawska & Ćwiklicki (2012), há duas abordagens gerais à Inovação, em que a primeira foca-se nos processos organizacionais e sociais que geram Inovação (fatores sociais e económicos) e a segunda destaca a Inovação como um novo produto ou com novas características ou métodos de produção.

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.

Além disto, a Inovação Social também pode estar associada a certos territórios, como o de Inovação Social, Governança e Construção Comunitária (SINGOCOM). Este grupo concebe a Inovação Social como o desenvolvimento de inovações para satisfazer as necessidades da sociedade, considerando-se o desenvolvimento territorial. Posto isto, este conceito deve ser uma solução social que proporcione a inclusão social e considere as necessidades humanas em termos de alimentação, educação, cultura, saúde, etc (Maurer & Silva, 2014).

Isto pode ser explicado, uma vez que houve um crescimento e desenvolvimento na consciência do valor da Inovação Social na promoção de processos sociais de integração e assimilação. Deste modo, para os investigadores das ciências sociais, a Inovação Social está profundamente relacionada com a noção de capital social (Baker & Mehmood, 2015).

Em certa parte, o foco nas ciências sociais tem permitido contrariar o destaque dado anteriormente à Inovação, - compreendida em termos organizacionais e tecnológicos -

dando mais importância às origens e ao impacto social nos processos da mesma (Baker & Mehmood, 2015).

Para além disto, segundo Bakera & Mehmooda (2015, p. 326) é importante salientar que a Inovação Social pode auxiliar três funções-chave que se fortalecem reciprocamente, como a *"satisfação das necessidades individuais e coletivas básicas, o fortalecimento das relações sociais em um lugar baseado, a nível comunitário e o aprimoramento da capacidade política de indivíduos e comunidades para influenciar a tomada de lugar".*

Pelas razões apresentadas anteriormente, a Inovação Social não deve estar associada ao valor privado, mas deve auxiliar na distribuição de valor financeiro e social para a sociedade como um todo. Desta forma, é percecionada como uma solução, eficaz e eficiente, para um problema social e para o qual o valor criado é direcionado para a sociedade como um todo, ao invés de indivíduos privados (Tarnawska & Ćwiklicki, 2012).

Deste modo, é considerada como uma configuração de práticas sociais em determinados contextos sociais e é baseada e fundamentada intencionalmente para arranjar soluções sustentáveis ou satisfazer as necessidades sociais que podem ser menosprezadas por formas tradicionais do mercado privado e, várias vezes, mal servidas ou não resolvidas pelo Estado (Tarnawska & Ćwiklicki, 2012).

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".*

Ainda assim, a Inovação Social carateriza-se por se destinar à gestão e pesquisa organizacional com destaque para as melhorias no capital social; pela sua área de investigação averiguar a ligação entre sucesso empresarial e progresso social; a linha de pesquisa foca-se no impacto dos indivíduos carismáticos e, por fim, destina-se ao desenvolvimento local e regional. Tendo em conta esta última abordagem, o impacto da inovação social reflete-se nas economias nacionais e regionais, muito embora a sua fonte de criação seja oriunda de cidadãos que vivem em locais específicos (Tarnawska & Ćwiklicki, 2012).

Segundo Tarnawska e Ćwiklicki (2012, p. 239), para uma Inovação Social ser eficazmente difundida *"deve ser superior às suas alternativas, trazer resultados observáveis, compatíveis com o que já existe, a falta ou a concorrência fraca, ser uma ideia simples e acarretar baixos custos marginais".* Para que isso possa acontecer, é

necessário gerar um ideia que, de facto, venha solucionar um problema social. Dessa forma, Murray, Caulier-Grice e Mulgan (2010) identificaram seis etapas que suportam ideias desde o início até ao impacto. Estas fases nem sempre são sequenciais, existindo feedback e interação entre elas. Ainda assim, facultam os diferentes tipos de apoio que os inovadores e as inovações necessitam para crescer e evoluir.

Desta forma, numa primeira fase pretende-se diagnosticar o problema e identificar as razões para a necessidade de inovação, que tem como objetivo identificar as causas de um problema concreto (Caulier-grice et al., 2010). Na segunda fase, geram-se as ideias para tentar solucionar o problema encontrado. Para tal, existem alguns métodos formais que podem ser utilizados, como o design ou os métodos de criatividade (Caulier-grice et al., 2010). Depois da geração das ideias, surge a terceira fase, onde as ideias vão ser testadas na prática. Depois de testada, o aperfeiçoamento da ideia é particularmente importante na economia social, uma vez que é através da tentativa e do erro que as dificuldades são ultrapassadas (Caulier-grice et al., 2010). Seguidamente, após a ideia já se encontrar aperfeiçoada, o objetivo será o de garantir a sustentabilidade financeira, a longo prazo, da organização, que permitirá prosseguir com a inovação (Caulier-grice et al., 2010). Na quinta fase, idealizam-se estratégias para crescer, desenvolver e evoluir uma inovação - desde o crescimento organizacional (através de licenciamento e franchising) para federações e difusões mais flexíveis (Caulier-grice et al., 2010), que constitui o objetivo final da inovação social.

A mudança sistémica, usualmente, envolve a interação de vários elementos, tais como os movimentos sociais, os modelos de negócios, as leis e regulamentos, os dados e infraestruturas e as maneiras inovadoras de pensar e fazer. Nesta perspetiva, a Inovação Social salienta as atividades e serviços inovadores que são impulsionados de maneira a responder às necessidades sociais que são, fundamentalmente, divulgados através de organizações cujos fins primários são sociais (Mulgan, 2006).

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. Por essa razão, a Inovação Social é caraterizada, pela maioria das conotações existentes, como uma solução nova e melhorada para resolver e prevenir problemas sociais (Mason et al., 2015). Assim, mediante a inovação social é possível mitigar os problemas sociais através da invenção

de uma nova solução, realizada com a articulação de diversos atores que promovem ações coletivas, para uma comunidade específica e com o objetivo da mudança social (Silva et al., 2020). Segundo Herrera (2015), se a Inovação Social for vista como uma pequena ideia que gere um grande impacto social, pode ser facilmente implementada e a um baixo custo. Ademais, a inovação social tem sido cada vez mais referida como importante instrumento de acesso a novos mercados e de exploração de oportunidades, inclusivamente na área social e ambiental (Alonso-Martínez et al., 2019). De facto, nos dias de hoje, é possível encontrar iniciativas inovadoras em áreas como saúde, educação ou emprego, entre muitas outras.

1.2.2 Sobre o Empreendedorismo Social

Atualmente, tem-se assistido a uma mudança crescente e acelerada na economia, em vários campos, tais como social, climática, educacional, política, entre outros. Durante este processo de mudança, têm emergido novos e difíceis problemas, para além dos já existentes. Para além disso, a intensificação da concorrência entre organizações (Morais da Silva & Segatto, 2020) tem levado à adoção de processos inovadores e de ofertas mais inovadoras no contexto organizacional (Morais da Silva & Segatto, 2020). Deste modo, o conceito da inovação tem sido progressivamente aplicado à resolução de problemas sociais, sendo visto como um importante impulsionador 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, para um desenvolvimento sustentável.

É precisamente neste contexto que emerge o conceito de empreendedorismo social. Trata-se de um conceito que conta já com cerca de três décadas, muito embora a sua relevância prática e académica se tenha vindo a intensificar significativamente ao longo dos últimos tempos.

Vários autores definem o conceito de empreendedorismo social de uma forma abrangente e referem que o mesmo pode ser promovido em diversos setores, como públicos, privados ou sem fins lucrativos (Erden & Erden, 2020). De facto, o conceito de empreendedorismo social implica uma cooperação intersectorial, e não é apenas um modelo misto que inclui atividades com ou sem fins lucrativos, dado que existem várias definições que envolvem, geralmente, a aplicação de experiências do setor privado e do

mercado para setores sem fins lucrativos (Erden & Erden, 2020). Além disto, o Empreendedorismo Social, pode ser considerado um "subcampo do empreendedorismo," uma vez que se refere a uma atividade empreendedora que tem como objetivo resolver os problemas sociais (Teixeira & Bezerra-de-Sousa, 2019, p. 82). Teixeira e Bezerra-de-Sousa (2019, p. 83), 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".* Para o autor, o conceito é ainda caracterizado pela "*criação de valor social, a orientação ao mercado, a estrutura organizacional, o empreendedor social e a inovação social"* (Teixeira & Bezerra-de-Sousa, 2019, p. 83).

Nesta aceção, mais abrangente, 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 (Weerawardena & Sullivan Mort, 2006). Assim, e tal como defendido por Erden e Erden (2020, p. 188), o empreendedorismo social pode ser entendido como "a criação de valor para a sociedade, propondo soluções sustentáveis para as questões intocadas para os empresários sociais*"* (Erden & Erden, 2020, p. 188). De acordo com Machado, Pereira, Costa, Gomez e Medeiros (2017), o Empreendedorismo Social pretende solucionar os problema sociais que as empresas dos restantes setores da economia não conseguem, sendo a sua principal missão a criação de valor social. Pode-se dizer que é definido para explicar comportamentos e atitudes dos indivíduos envolvidos na criação de novas ideias e negócios com fins sociais (Agostini et al., 2016).

De acordo com a posição de Erden e Erden (2020, p. 188), o conceito de Empreendedorismo Social pode ser visto no contexto das organizações sociais, em que pretende criar valor social e inclui várias estratégias alternativas para a geração e gestão dos recursos. 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. Ainda segundo Erden & Erden (2020, p. 188), o empreendedorismo social define-se pelo seu propósito de visar melhorar e criar valor para a sociedade no seu todo.

Para além disto, para a definição do conceito de empreendedorismo social relevam elementos como a visão social e missão, criar valor social, inovar, gerar recursos, observar e escolher oportunidades de risco social, proporcionar sustentabilidade e equilíbrio e utilizar as redes sociais. Por esse motivo, a combinação do valor social com o valor

económico, está implícita ao conceito de empreendedorismo social, sendo inclusivamente uma das virtualidades deste campo de ação, uma vez que é com este tipo de empreendedorismo que se consegue desenvolver modelos inovadores para resolver as dificuldades da sociedade (Teixeira & Bezerra-de-Sousa, 2019).

Assim, as iniciativas de empreendedorismo social não são encaradas como uma replicação de algo existente, mas como a criação e desenvolvimento de algo novo, que visa a resolução de um problema social, com uma estrutura organizada e com foco na mobilização de recursos necessários para solucionar tal desafio. Assim, o que o motiva o desenvolvimento da iniciativa não é a riqueza, mas o problema a ser solucionado, sendo a geração de fontes de rendimento é vista apenas como um meio para concretizar o objetivo principal que se prende com a criação de valor social (Teixeira & Bezerra-de-Sousa, 2019). Por conseguinte, pode-se concluir que o empreendedorismo social tem como principal objetivo a criação de valor social, o que contrasta com as restantes modalidades de empreendedorismo que se focam maioritariamente na geração de lucro (Medeiros et al., 2017).

Não obstante, algumas definições de empreendedorismo social remetem para o conceito de empreendedor social, ator social indispensável ao processo de inovação social e que proporciona ou inicia a mudança com o intuito principal de atender às necessidades específicas da sociedade, favorecendo os atores locais (Medeiros et al., 2017). Segundo Weerawardena e Sullivan Mort (2006), os empreendedores sociais detêm de várias características relacionadas com liderança, credibilidade pessoal, integridade e a capacidade de criar um comprometimento com o projeto, privilegiando sempre os valores sociais. O objetivo principal do empreendedor social é proporcionar o maior valor social às necessidades dos indivíduos ou grupo-alvo, procurando para o efeito oportunidades inovadoras capazes de criar valor social e o acesso aos recursos necessários (Weerawardena & Sullivan Mort, 2006). Não obstante, os empreendedores sociais têm de ter em conta a viabilidade financeira da oportunidade social a explorar e a sustentabilidade da organização. Para além disto, são seres apaixonados pela missão social, pela motivação obtida pelos resultados, são aventureiros e estão sempre disponíveis para abraçar novos desafios, obtendo, de alguma forma, uma satisfação pelo seu trabalho, sentindo que valeu a pena todo o empenho e esforço dedicado. Ainda assim, devem possuir qualificações em técnicas básicas de previsão, pensando sempre num futuro próximo, uma vez que enfrentam grandes desafios na gestão de riscos, de maneira a assegurar a sustentabilidade da organização (Weerawardena & Sullivan Mort, 2006).

Segundo Weerawardena e Sullivan Mort (2006), a maioria dos empreendedores sociais adota uma abordagem cautelosa e limitada em relação ao risco, uma vez que o foco principal é criar uma organização sustentável. Desta forma, pode-se dizer que são indivíduos orientados para uma gestão eficaz dos riscos na organização. Para além disso, Pôncio (2017) identifica também alguns traços e características que se podem associar aos empreendedores sociais, como o grau da adaptabilidade às diferentes circunstâncias; o desejo de independência muito forte; a forte necessidade de realização; e a sorte e outros fatores que estão fora do controlo do indivíduo.

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 (Phills, 2009). A inovação é outro dos elementos associados ao comportamento (socialmente) empreendedor. De facto, Machado, Pereira, Costa, Gomez e Medeiro (2017, p. 62) têm utilizado o termo Inovação Social como uma escola de pensamento relacionada com o Empreendedorismo Social, encontrando-se estes dois termos inter-relacionados. Nesta aceção, o empreendedor social é visto como o principal incitador da inovação social nas economias modernas (Bernardino & Santos, 2017; Medeiros et al., 2017), sendo os principais responsáveis pela inovação na solução dos problemas sociais (Erden & Erden, 2020, p. 186). É o uso da inovação social que possibilita ao empreendedor social a encetar a mudança ou transformação na sociedade (Baker & Mehmood, 2015), que faz parte do *Modus Operandi* do Empreendedorismo Social. Por outro lado, para a concretização de uma inovação, há que adotar comportamentos empreendedores e o foco e concentração dos empreendedores sociais deve estar na procura de soluções que permitam responder às necessidades humanas básicas e melhorar a qualidade de vida da sociedade (Erden & Erden, 2020).

É de salientar que o comportamento do empreendedor social é influenciado, simultaneamente, por três 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 a que se propuseram. Ou seja, o facto de se comprometerem a ser uma organização, que se concentra na sua missão como primeira prioridade, influencia todo o processo de inovação, pelo que o foco passa por assegurar e garantir a continuidade da organização e da sua missão social.

Há vários fatores que explicam o surgimento e o aumento do interesse do uso da inovação social no âmbito social. Alguns exemplos dizem respeito ao "*sofrimento das pessoas em áreas desfavorecidas decorrentes de uma combinação de incidentes e situações, como o encerramento de fábricas e o desemprego resultante; ao desenvolvimento de áreas com alta densidade de grupos de renda mais baixa; e ao declínio físico das infraestruturas de vizinhança, muitas vezes ocorrendo ao lado da falta de instituições comunitárias e intervenções governamentais limitadas"* (Baker & Mehmood, 2015, p. 324). Morais da Silva e Segatto (2020) presumem que Inovação Social possa ser uma resposta aos desafios que atormentam e preocupam a sociedade, tais como a pobreza, a fome e as questões relacionadas com os limites dos recursos ambientais, como já referidos. Deste modo, o empreendedorismo social é visto como uma alternativa para analisar e procurar soluções para os problemas sociais, de modo inovador, procurando um melhor nível de qualidade de vida para a sociedade. Por esse motivo, a inovação social é utilizada para compreender as causas geradoras dos problemas sociais, sendo por isso considerada uma oportunidade para estimular o desenvolvimento regional, de modo a proporcionar melhorias nos processos sociais. Acresce que os empreendedores sociais devem ser inovadores em todas as suas tomadas de decisões e devem estar ativamente empenhados na inovação/iniciativa social, uma vez que para sobreviver, servir e crescer no mercado precisam de ser proativos.

De referir 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 e ao uso do empreendedorismo social 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 sociais, única e exclusivamente no âmbito social. Nessa perspetiva, o empreendedorismo social pode ser visto como uma solução nas situações em que o Estado não consegue dar resposta de maneira eficiente e eficaz às necessidades da sociedade.

CAPÍTULO II – O FINANCIAMENTO DAS INICIATIVAS DE EMPREENDEDORISMO SOCIAL

2. O Financiamento das Iniciativas de Empreendedorismo Social

2.1 A importância dos recursos financeiros para as iniciativas sociais

Os recursos financeiros são imprescindíveis para a criação, desenvolvimento e crescimento das iniciativas desenvolvidas no âmbito da Economia Social.

Por recursos financeiros entendem-se os fundos monetários disponíveis para desenvolver a atividade de 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), uma vez que a sustentabilidade de uma organização depende da sua capacidade para adquirir recursos (Bernardino & Santos, 2021).

Nesta perspetiva, reconhece-se a importância de que as organizações sejam autossustentáveis, para o qual irá relevar a adotação de estratégias e instrumentos que permitam a geração de fontes de rendimento e de uma maior estabilidade financeira (Bernardino & Santos, 2021).

Em geral, segundo Bernardino e Santos (2021), as organizações sociais recorrem, regularmente, ao financiamento externo. No entanto, há algumas organizações, geralmente de maior dimensão, que conseguem ultrapassar as necessidades financeiras com que se deparam, através de atividades ou serviços relacionados com a sua atividade no mercado. De facto, a capacidade de obtenção de fontes de financiamento depende das características da organização e do ambiente externo em que esta se encontra, pelo que quanto maior e mais desenvolvida, mais dependente se tende a tornar.

No entanto, é cada vez mais percetível que os recursos convencionais nem sempre oferecem os montantes de capital e tipologias de financiamento necessários para o crescimento destes projetos de caráter social (Moore et al., 2012). Isto explica-se uma vez que, geralmente, sem uma avaliação económica do projeto de inovação social, os investidores não arriscam neste tipo de iniciativas, 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 e Empreendedorismo Social.

Destarte, segundo Moore et al. (2012), as instituições existentes, entre as quais as instituições públicas, viram-se na obrigação de encontrar novas soluções para este problema, focando-se no desenvolvimento de novos mecanismos que permitissem a criação de recursos financeiros passíveis de serem utilizados nas ideias, iniciativas, programas ou produtos que têm por missão criar valor social ou ambiental.

Para além disso, segundo Yasinovska e Bei (2019), para além da otimização das fontes de criação de recursos financeiros para uma organização, importa ainda o desenvolvimento de aptidões no uso desses recursos financeiros, de forma a melhorar a organização, a estrutura e gestão dos recursos financeiros, bem como a seleção de fontes eficazes para atrair fontes de financiamento.

2.2 Opções de financiamento para as organizações sociais

Para o financiamento de ideias emergentes, existe um vasto conjunto de instrumentos financeiros que podem ser usados nas fases iniciais (Caulier-grice et al., 2010).

Uma das opções de fontes de recursos financeiros são os subsídios ou subvenções que são atribuídos pelo Estado. No âmbito da sua função de Estado Social e ao abrigo das políticas públicas que prossegue, o Estado tem geralmente um conjunto de programas de subsídios disponíveis para as Organizações Sociais, que poderão constituir fontes de recursos para o desenvolvimento das suas atividades (Andrikopoulos, 2020).

Para além disso, segundo Andrikopoulos (2020), as organizações sociais poderão também mobilizar recursos através de donativos, que consistem em fundos que são disponibilizados às Organizações Sociais, sem qualquer contrapartida, por indivíduos ou grupos de indivíduos, sejam estes particulares ou empresas ao abrigo dos seus programas de responsabilidade social cooperativo, por forma a que as mesmas concretizarem a sua atividade e missão social.

No entanto, existem outras instituições que estão ainda mais próximas da Economia Social e que, regularmente, financiam organizações sociais e apoiam investimentos no contexto do desenvolvimento económico, como por exemplo (Andrikopoulos, 2020), as Instituições de microfinanciamento. Estas são instituições financeiras que têm como principal finalidade colmatar e combater a pobreza, financiando os indivíduos excluídos pelos bancos convencionais, pelo facto de não terem um rendimento estável ou histórico de crédito. Normalmente estes empréstimos são de pequenas quantias e são concedidos,

sem garantia, a pequenos grupos de mutuários que assumem a responsabilidade conjunta pelo reembolso.

Uma outra possibilidade para a mobilização de recursos financeiros são os empréstimos. Contudo, existem formas diferenciadas de empréstimos no âmbito da Economia Social, que incluem os círculos da poupança e do crédito, embora a maioria dos empréstimos que estão a ser realizados às iniciativas sociais advenham de organizações especializadas em finanças sociais, que procuram segurança e, por vezes, empréstimos contra contratos. É de salientar que existem diferentes opções de financiamento de empréstimos, dependendo da forma organizacional, isto é, se se trata de instituições de caridade, de empresas de interesse comunitário ou empresas privadas (Caulier-grice et al., 2010).

Outra forma de mobilizar recursos, é a Filantropia de risco que se carateriza por ser um investimento de impacto que alia o Empreendedorismo Social com as finanças sociais, comprometendo a aplicação de métodos de capital de risco ao financiamento e ao desenvolvimento de empresas com impacto social e com lucro (Andrikopoulos, 2020). Para além de financiar empresas sociais e projetos de desenvolvimento, estas organizações também apoiam os empreendedores, promovendo formações de apoio técnico necessário (Andrikopoulos, 2020).

Para além disto, por vezes é possível mobilizar financiamento através das parcerias constituídas entre o setor social, público e privado, que representam uma forma inovadora para concretizar projetos públicos, com grande dimensão, sem a exigência inicial de investimento público, possibilitando a obtenção de sinergias com o sector privado, que para além de financiar o projeto, participa na sua conceção, construção e gestão e assume parcialmente os riscos envolvidos. Estas parcerias podem envolver a criação de joint-ventures que se caraterizam por um acordo entre duas ou mais empresas que estabelecem uma aliança estratégica, com um objetivo comum, por tempo definido. Nesta modalidade, basicamente os intervenientes acordam entre si alocar recursos para o desenvolvimento de um projeto conjunto, em que os resultados obtidos são compartilhados (Andrikopoulos, 2020).

Além destes instrumentos, as organizações sociais têm também à sua disposição o crowdfunding, que consiste num financiamento coletivo, geralmente intermediário através de plataformas, que permite arrecadar pequenas quantias de dinheiro fornecida por vários financiadores. Estas quantias destinam-se a financiar atividades sem fins lucrativos, empresas sociais e atividades com fins lucrativos. O crowdfunding constitui

um mecanismo de financiamento social, uma vez que permite financiar empresas sem fins lucrativos e auxilia iniciativas de empreendedorismo que de outra forma não seriam financiados, devido à falta de garantias e histórico de crédito (Andrikopoulos, 2020).

De entre as opções de financiamento para as iniciativas sociais, existem ainda as obrigações de impacto social, ou como habitualmente designado *Social Impact Bond*, que financia projetos inovadores em áreas prioritárias de política pública. Nessa perspetiva, tem como objetivo financiar projetos inovadores que tenham como principal missão solucionar problemas sociais (Portugal Inovação Social, 2020). Este tipo de financiamento social refere-se, predominantemente, à utilização de recursos financeiros para retornos sociais e ambientais, contudo também pode ser utilizado, em alguns casos, para retorno financeiro. Além disto, o *Social Impact Bond* intercede nas complexas relações sócio-financeiras relativas a um conjunto de três fatores, com a finalidade de alcançar resultados desejáveis. Estes intervenientes são *"um agente de comissionamento, um prestador de serviços e um investidor externo ou investidores"* (Harvie et al., n.d., p. 3). Estas obrigações de impacto social são contratos de empréstimo em que o fornecedor de capital será reembolsado em função da eficácia do investimento financiado. Isto é, se o investimento conseguir alcançar e resolver um problema social, posteriormente, o credor será compensado pela organização responsável pela mitigação e que recebeu o empréstimo (Andrikopoulos, 2020).

De referir ainda a existência de concursos/licitações constituídos especificamente para o financiamento de projetos sociais, em que estes devem apresentar as suas propostas e desenvolver soluções para os vários problemas sociais existentes. São geralmente promovidos pelo governo/instituições financeiras, não obstante, estes concursos podem, por vezes, ser criados por algumas instituições que também no âmbito dos seus programas de responsabilidade social concebem concursos para premiar e reconhecer iniciativas relevantes no âmbito social e que podem envolver a atribuição de prémios financeiros aos programas melhor qualificados no concurso constituído para o efeito (Andrikopoulos, 2020). Para além da atribuição de prémios, estes poderão ter um caráter monetário e outras vezes são atribuídos em vales (de compra ou prestação de serviços) às organizações sociais para a aquisição de produtos ou prestações de serviços, por forma a fornecer poder de compra.

Para além destas opções de fontes de recursos financeiros, para a dinamização do setor, têm também vindo a ser criadas incubadoras, algumas das quais especificamente constituídas para o âmbito social, que têm programas de financiamento para as

organizações, facilitam o acesso aos recursos financeiros e contêm atividades de acompanhamento aos projetos. Este tipo de financiamento inclui vários elementos, tal como o design, o desenvolvimento, a "pilotagem" e o planeamento do projeto (Andrikopoulos, 2020).

De referir ainda os investidores-anjo bem como sociedades de capital de risco, que dispõem em ambos os casos uma ampla *network*, e elevados montantes financeiros disponíveis para aplicar em (novos) projetos que promovam a inovação. Os investidores-anjo geralmente participam no financiamento na modalidade de *coinvesting*, uma vez que financiam uma iniciativa social em conjunto com entidades com as quais disponham de uma relação de amizade/confiança ou de outros associados (muitas vezes outro investidor-anjo).

Também as Cooperativas de crédito permitem às Organizações Sociais mobilizar recursos financeiros, na medida em que englobam organizações como bancos cooperativos e cooperativas de crédito, que se fundamentam no princípio da solidariedade no contexto de uma comunidade local, dado que este tipo de instituições emprega os membros da comunidade local, e por esse motivo trata-se de um financiamento com o propósito de combater as necessidades da comunidade local (Andrikopoulos, 2020).

Verifica-se ainda que no decorrer do tempo têm sido concebidas algumas instituições específicas com o objetivo de impulsionar a inovação, como por exemplo (Caulier-grice et al., 2010, p. 132), os "departamentos de inovação e escritório; as agências públicas de inovação; as agências especializadas em inovação; os fundos de inovação; as incubadoras de inovação; os corretores de inovação; os intermediários dedicados (que exploram o conhecimento tácito de uma organização e, em seguida, partilham e transferem esse conhecimento para organizações parceiras); os documentos e revistas comerciais (são uma importante fonte de informação de circulação e podem ser muito eficazes em induzir novas inovações); os centros de investigação; as universidades de inovação e departamentos de investigação; os laboratórios de aprendizagem de inovação; as instituições especializadas do sector; os centros de demonstração e os aceleradores de inovação".

Assim, por forma a satisfazer as necessidades da sociedade, verifica-se que as entidades da economia social tendem a procurar alternativas que as tornem mais sustentáveis, apesar de tenderem a utilizar sempre que possível como prioridade o financiamento público para o desenvolvimento da sua iniciativa.

Além do financiamento do Estado e dos financiamentos próprios por via de atividades geradoras de rendimentos, as entidades da Economia Social em Portugal são ainda financiadas por rendimentos externos provenientes de fundações, investidores, bancos, empresas e privados. Estes são financiadores importantes da Economia Social Portuguesa (Fernandes, 2016).

3. Economia Social em Portugal

3.1 Um retrato da economia social em Portugal

Atualmente, a Economia Social tem um papel essencial na Economia Nacional o que permite referir que este setor está a progredir, visto que de acordo com os dados fornecidos pela Conta Satélite da Economia Social em Portugal (2013), o número de entidades da Economia Social aumentou cerca de 17,3%, uma vez que surgiram mais 10617 entidades neste setor (61268 entidades sociais em 2013 e 71885 entidades sociais em 2016).

Verifica-se assim que este setor tem uma relevância significativa para o País, principalmente pela "importância que tem na concretização das políticas de proximidade, aplicando o nobre princípio da subsidiariedade, eixos centrais das modernas políticas públicas" (Fernandes, 2016, p. 6) e porque tem provocado, ao longo dos últimos anos, um especial interesse enquanto área de elevada importância estratégica.

Por essa razão, as organizações que compõem o setor têm conquistado o seu espaço na sociedade portuguesa, tanto como alternativas de estar no mercado (sem o objetivo de gerar lucro), como em formas de organização da sociedade civil (solucionando os problemas existentes) (Fernandes, 2016).

De acordo com o Instituto Nacional de Estatística (2019) e conforme sistematizado na Tabela 2, em 2016 a Economia Social em Portugal incluía cerca 71.885 entidades, agrupadas da seguinte forma: 2343 Cooperativas, 97 Associações mutualistas, 387 Misericórdias, 619 Fundações, 66761 Associações com fins altruísticos, bem como, 1678 entidades dos subsetores comunitário e autogestionário.

Cooperativas	2343
Associações mutualistas	97
Misericórdias	387
Fundações	619
Associações com fins altruísticos	66761
Subsetores comunitário e autogestionário	1678
Total da ES	71885

Tabela 2 - Entidades da Economia Social

Fonte: INE (2019)

Através da análise à tabela 3, elaborada pelo INE (2019), em 2016, existiam cerca de 71 885 entidades da Economia Social que geraram 3,0% do Valor Acrescentado Bruto (VAB), 5,3% das remunerações e do emprego total e 6,1% do emprego remunerado (unidades de trabalho equivalentes a tempo completo – ETC) (INE, 2019).

Observa-se ainda que as Associações com fins altruísticos representavam cerca de 93% do total das unidades da Conta Satélite da Economia Social (CSES), seguindo-se as Cooperativas com uma representatividade no valor de aproximadamente 3%. Analisando a área de intervenção das organizações sociais em Portugal, a análise à tabela 3 indica a prevalência das organizações da Cultura, Comunicação e Atividades de recreio (A), que representam quase 47% do total de unidades da CSES. No entanto, representaram apenas 5,0% do total do emprego remunerado e do Valor Acrescentado Bruto da Economia Social.

De destacar as organizações relacionadas com a religião (I) com uma representatividade de cerca de 12% do total de unidades no âmbito da Economia Social. Ainda de referir que as organizações que têm maior impacto no emprego no setor da Economia Social são as relacionadas com a saúde (C) e serviços sociais (D), representando cerca de 32% e 30% respetivamente. Para além disto, foram as atividades mais relevantes em termos de VAB, em que a Saúde foi responsável por 24,6% do VAB e os serviços sociais geraram 24,3% do VAB.

Para além disto, em 2016, 32,1% do emprego remunerado (ETC) na Economia Social centralizou-se na saúde (C), posteriormente nos serviços sociais (D) (29,8%) e, por fim, na educação (B) (12,7%).

Classificação Internacional de Organizações Sem Fins Lucrativos e do Terceiro Setor (CIOSFL/TS)	Unidades de Atividade Económica (UAE)	Emprego	Emprego remunerado	VAB
	N.º	ETC	ETC	10^6 Euros
A - Cultura, comunicação e atividades de recreio	33 722	12 048	11 789	242
B - Educação	2 594	29 966	29 811	671
C - Saúde	2 386	75 503	75 460	1 186
D - Serviços sociais	6 978	70 196	70 000	1 170
E - Atividades de proteção ambiental e de bem estar animal	726	714	702	10
F - Desenvolvimento comunitário e económico e habitação	2 106	2 606	2 439	37
G - Atividades de intervenção cívica, jurídica, política e internacional	5 912	2 797	2 769	50
H - Filantropia e promoção do voluntariado	322	190	186	3
I - Religião	8 533	9 802	9 797	175
J - Organizações empresariais, profissionais e sindicatos	3 815	8 268	8 128	153
K - Serviços profissionais, científicos e administrativos	2 547	5 976	5 775	303
L - Outras atividades	2 244	18 222	18 030	821
Economia Social	71 885	236 288	234 886	4 819
Economia Nacional	-	4 419 870	3 839 523	162 226

Tabela 3- Distribuição dos principais indicadores segundo a Classificação Internacional de Organizações Sem Fins Lucrativos e do Terceiro Setor

Fonte: INE (2019)

Seguidamente, através do Inquérito realizado às entidades da Economia Social (Cooperativa António Sérgio para a Economia Social e Instituto Nacional de Estatística, 2018), realizado pelo Instituto Nacional de Estatística, em parceria com a CASES - Cooperativa António Sérgio para a Economia Social, pode-se fazer uma análise territorial das iniciativas existentes. Analisando a localização das organizações sociais, a Figura 1 indica que o Norte detinha de 23.450 unidades da CSES, sendo a zona do país com o maior número de entidades sociais, seguindo-se o Centro, com um total de 18146 unidades da CSES. Nesse sentido, através da análise do Figura 1, conclui-se que o Norte representava 32,6% das unidades da CSES, seguindo-se o Centro com cerca de 25,2% e da Área Metropolitana de Lisboa com uma percentagem de 23,1%. Para além disto, verifica-se que a Área Metropolitana de Lisboa e a Área Metropolitana do Porto, em conjunto, representavam um total de 34,9% das unidades da Economia Social. Observa-se assim que existe uma forte concentração da economia social nestas regiões, ao contrário de algumas zonas do território, como é o caso das Regiões Autónomas da Madeira e do Açores, onde se verifica uma presença menos expressiva deste tipo de organizações.

No que diz respeito aos municípios do interior do país, de acordo com o Inquérito à entidades da Economia Social (2018), observa-se uma concentração mais significativa das mesmas nos municípios de Lisboa, Porto e Coimbra. Contudo, há também uma polarização do setor em Évora, Bragança, Castelo Branco, Vila Real e Guarda. No que concerne à Região Autónoma dos Açores destacam-se os distritos de Ponta Delgada e Angra do Heroísmo e na Região Autónoma da Madeira o distrito do Funchal.

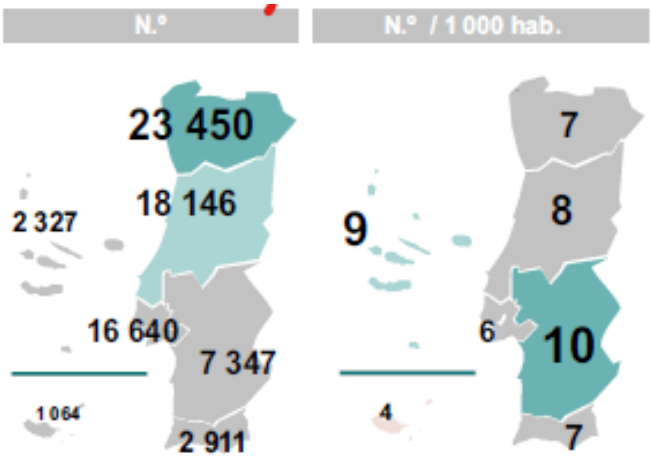

Figura 1- Distribuição territorial das Entidades da Economia Social

Fonte: Cooperativa António Sérgio para a Economia Social e Instituto Nacional de Estatística (2018)

3.2 Programas de apoio ao financiamento em Portugal

Os programas de financiamento em Portugal surgem pela necessidade e falta de financiamento por partes das organizações sociais, integradas na economia social. Tal sucede, dado à debilidade existente no que diz respeito aos recursos financeiros para suporte, que são insuficientes.

O estudo às fontes de financiamento utilizadas pelas organizações sociais em Portugal, revela que, em Portugal, a percentagem de financiamento público é muito elevada, contrastando com a baixa percentagem de financiamento que se obtém de fontes privadas ou de rendimentos próprios. Isto acontece uma vez que grande parte do financiamento da economia social vem do Estado, sendo necessário obter um "financiamento mais inteligente e fomentador de rigor e eficácia nas atividades do setor da ES" (Fernandes, 2016, p. 49).

Os padrões de financiamento encontrados em Portugal poderão estar relacionados com o perfil jurídico da organização, havendo uma maior tendência para as Fundações, Cooperativa e Mutualidades se financiarem com receitas de exploração de atividade, enquanto as Associações se financiam tipicamente com os subsídios à exploração. No entanto, esta realidade depende muito do tipo de atividade que as organizações desenvolvem, observando-se uma grande variedade nas fontes de financiamento utilizadas.

Por estas razões, segundo Fernandes (2016), o mercado de financiamento da economia social em Portugal está numa fase de reformulação e expansão. Segundo o autor, apesar de ser um financiamento muito centrado em doações, patrocínios e contratualizações com o Estado, o setor da economia social começa a preocupar-se em procurar alternativas de financiamento de forma a alargar o espectro e a diversidade, tendo sempre em atenção às necessidades das iniciativas sociais. Ainda de acordo com Fernandes (2016), só desta forma será possível satisfazer as necessidades da sociedade e responder aos problemas existentes, uma vez que a falta de recursos financeiros adequados às necessidades específicas da economia social é uma realidade patente em Portugal.

Ao analisar as principais causas da necessidade de financiamento das organizações sociais em Portugal evidenciam-se três fatores principais, nomeadamente, a falta de capacidade das iniciativas sociais, a carência de um ecossistema próprio para o desenvolvimento de um mercado de financiamento e a existência de um setor público ainda muito centralizador (Fernandes, 2016).

Nesse sentido, segundo Fernandes (2016), é importante a colaboração e participação de todos os agentes económicos para a criação e desenvolvimento de um mercado de financiamento para a Economia Social. Com esta cooperação entre investidores, setor público e indivíduos singulares, a procura de soluções de financiamento, para as necessidades das organizações e das iniciativas torna-se mais eficaz e adequada, possibilitando um impacto social maior.

Além disso, o Estado tem um papel crucial e impulsionador das boas práticas neste mercado, em que o seu objetivo será maximizar o bem-estar social e promover as atividades da Economia Social. Nessa perspetiva, a sua principal função é orientar e acelerar o desenvolvimento do mercado, através da utilização de políticas públicas (Fernandes, 2016).

As políticas públicas são medidas da responsabilidade do Estado, formuladas pelos governos, que estes adotam para resolver determinadas questões sociais, que afetam o bem-estar da sociedade, ou referem-se aos problemas em que a sua resolução fica à responsabilidade do mercado (Duarte, 2015). De referir que uma das principais particularidades das políticas públicas é o facto de estas serem ações, metas e planos que os governos (nacionais, estaduais ou municipais) delineiam para alcançar o bem-estar da sociedade e o interesse público (Duarte, 2015).

Posto isto, é essencial encontrar novas fontes de inovação por forma a resolver problemas da sociedade, através do desenvolvimento de novos serviços/produtos, com potencial para criar novos mercados e desenvolver e motivar melhores políticas públicas. Assim, será possível disseminar uma inovação social implementada, tornando-a parte integrante dos comportamentos dos indivíduos e dinâmicas da economia e sociedade (Fernandes, 2016).

Na sequência das políticas públicas prosseguidas pelo Estado, foi criada a Portugal Inovação Social. De facto, em 2015, Portugal foi o primeiro país europeu a reservar verbas e alocá-las especificamente para resolver, atenuar e prevenir os problemas sociais, através da criação da Estrutura de Missão Portugal Inovação Social. A iniciativa da Portugal Inovação Social é integra os 16 Programas Operacionais, a que acrescem os Programas de Cooperação Territorial nos quais Portugal participa a par com outros Estados-Membros. Entre os 16 Programas Operacionais referidos, há quatro programas operacionais temáticos no continente, com foco na competitividade e internacionalização, na inclusão social e emprego, no capital humano e na sustentabilidade e eficiência no uso de recursos (Fernandes, 2016).

A Portugal Inovação Social (2020), é uma iniciativa que mobiliza cerca de 150 milhões de euros do Fundo Social Europeu e direciona esta verba para o mercado através de 4 instrumentos de financiamento.

Para concretização desta iniciativa, foram desenhados, desde logo, instrumentos que estão orientados para o ciclo de vida dos projetos inovadores e destinam-se a financiar este tipo de projetos de forma a responder às necessidades sociais, fomentando a inovação e o investimento social. De destacar os seguintes instrumentos (Portugal Inovação Social, 2020):

Capacitação para o Investimento Social: financia as equipas das entidades de Economia social, ajudando na elaboração de um plano de negócios, na comunicação, na angariação de fundos. Financiam as necessidades na fase preliminar e inicial destes projetos.

Parcerias para o Impacto: destina-se a financiar o crescimento e desenvolvimento de projetos de investimento social, em que modelo de financiamento consiste na aquisição de 70% do capital proveniente do Fundo Social Europeu e os restantes 30% terão de ser assegurados por um ou mais investimentos sociais, públicos ou privados.

Títulos de Impacto Social: financia projetos inovadores focados em áreas de política pública. Existe uma relação tripartida, entre a entidade pública, a entidade promotora que vai iniciar o projeto e o investidor. Testa os projetos que podem incorporar política púbica.

O Fundo Inovação Social: proporciona o coinvestimento de financiadores privados, ou o recurso a crédito bancário com melhores condições do que as que o mercado oferece.

Estes instrumentos de financiamento da Portugal Inovação Social destinam-se ao financiamento de Iniciativas de Inovação e Empreendedorismo Social (IIES). Estas iniciativas pressupõem que seja possível implementar e desenvolver uma solução inovadora para um ou vários problemas sociais, isto é, um projeto que consiga intervir, resolvendo ou atenuando um problema social, de forma eficiente, criando um impacto social positivo e promovendo a qualidade e perspetiva de vida dos intervenientes (Portugal Inovação Social, 2020).

Além disto, a iniciativa Portugal Inovação Social (2020) é coordenada pela Estrutura de Missão Portugal Inovação Social (EMPIS) e tem como principais objetivos, a promoção da Inovação e o Empreendedorismo Social em Portugal de forma a solucionar problemas sociais; a dinamização do mercado de investimento social e a capacitação dos atores de inovação e empreendedorismo social em Portugal - contribuindo para a sua sustentabilidade económica e financeira.

Relativamente ao instrumento de financiamento a ser estudado, as Parcerias para o Impacto, segundo a página online da Portugal Inovação (2020), este já financiou cerca de 311 Iniciativas de Inovação e Empreendedorismo Social, o que corresponde a um investimento social de 26 009 519 €. Relativamente à localização destas IIES, estas estão dispersas por Portugal Continental, podendo-se destacar a região Norte como a mais financiada por este tipo de mecanismo, uma vez que conta com mais de 100 projetos financiados.

Na figura 2, apresenta-se o mapa de Portugal, adquirido pela página online da Portugal Inovação, que demonstra a localização dos diversos projetos financiados pelas Parcerias para o Impacto.

Figura 2- Mapa dos projetos financiados pela Parcerias para o Impacto

Fonte: Portugal Inovação Social (2020)

4. Metodologia

Através da revisão da literatura, verifica-se que os instrumentos de financiamento são fundamentais para a constituição e desenvolvimento das iniciativas sociais, sendo, por esse motivo, importante avaliar um dos instrumentos de financiamento concebido pela Portugal Inovação Social para financiar este tipo de projeto - o Programa Parcerias para o Impacto.

Posto isto, o problema principal deste trabalho é perceber qual a relevância dos incentivos financeiros no desenvolvimento das iniciativas sociais, nomeadamente, compreender o papel da criação do programa Parcerias para o Impacto para a dinamização das iniciativas de empreendedorismo social.

Para responder à questão de investigação, como objetivos específicos, foi necessário: (i) compreender quais as razões que levaram à criação do programa Parcerias para o Impacto; (ii) perceber o modo de funcionamento desta ferramenta e o perfil das organizações que recorrem a este instrumento financeiro; (iii) compreender as principais dificuldades das organizações sociais na mobilização de recursos através deste programa; (iv) compreender as principais vantagens que o programa Parcerias para o Impacto apresenta enquanto fonte de financiamento; (v) perceber o contributo que este financiamento é capaz de oferecer aos projetos inovadores que recorreram a esta fonte de financiamento; (vi) perceber quais as principais dificuldades sentidas na candidatura ao programa Parcerias para o Impacto e, por fim, (vii) compreender as razões que levaram às organizações a recorreram 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 semiestruturadas à adjunta da Portugal Inovação e a algumas organizações participantes no programa Parcerias para o Impacto. Este método qualitativo foi escolhido, uma vez que analisa, de forma intensiva, uma amostra em particular, de acordo com determinado tipo de perguntas, que são previamente formuladas, sendo posteriormente possível comparar as respostas ao mesmo conjunto de perguntas. O propósito desta metodologia é obter respostas a perguntas específicas e tentar compreender a experiência dos entrevistados e o significado que estes lhes atribuem (Valim et al., 2010). Este método proporciona um relacionamento mais flexível entre o entrevistador e o entrevistado, a compreensão em maior profundidade (Britto Júnior & Feres Júnior, 2011), permitindo esclarecimentos sobre o tema e considera informações

mais subjetivas e de maior detalhe, quando comparada aos métodos quantitativos, permitindo obter informações desejadas (Valim et al., 2010).

Tendo em conta os objetivos gerais de investigação, como unidades de análise consideraram-se, por um lado, a adjunta responsável pelo programa Parcerias para o Impacto e, por outro lado, as organizações que recorreram a este instrumento de financiamento.

Para a recolha dos dados foi necessário criar um instrumento de conotação, neste caso um guião para as entrevistas. Dada a existência de dois grupos diferentes, foram elaborados 2 guiões distintos, um dirigido à Adjunta responsável da Portugal Inovação Social, e outro dirigido às organizações sociais que mobilizaram recursos através desta fonte de financiamento.

De salientar que, antes de concretizar as entrevistas, os dois guiões elaborados foram discutidos com a orientadora da dissertação, avaliando alguns aspetos, tais como:

a) A compreensão das questões apresentadas;
b) A sequência lógica na ordem das perguntas;
c) Se os objetivos eram claros e o número de questões adequado.

O desenho da entrevista foi elaborado de acordo com as características do âmbito a analisar, sempre de acordo com os objetivos do estudo.

O guião da entrevista elaborado à adjunta responsável da Portugal Inovação Social, iniciou-se com uma introdução, onde foram apresentados os principias objetivos do estudo e, posteriormente, foi pedido à adjunta, Marta Albuquerque, a sua participação no estudo.

O guião da entrevista começou por abordar questões relacionadas com a iniciativa Portugal Inovação Social e, posteriormente, questões relacionadas com o programa Parcerias para o Impacto, em concreto.

Já no que diz respeito às organizações sociais, o guião das entrevistas era composto por 3 capítulos, onde o primeiro capítulo começou por apresentar questões de carácter geral, para caraterização das organizações, como o nome do projeto, nome da entidade promotora, atividades/serviços agregados à atividade principal, a razão social, a dimensão e localização. Teve como objetivo principal conhecer, em geral, a organização entrevistada.

O segundo, dizia respeito a questões de financiamento no seu todo.

E, por fim, o último capítulo continha questões relacionadas com a Portugal Inovação Social, bem como todo o processo de candidatura ao programa Parcerias para o Impacto,

ou seja, questões que permitiram dar resposta aos objetivos específicos da dissertação, como por exemplo:

a) o contributo do programa para o sucesso da organização;
b) as razões que levaram a organização a candidatar-se;
c) e os benefícios e as limitações associadas a este programa.

Para a realização de ambas as entrevistas, primeiramente foi estabelecido um contacto com a Portugal Inovação Social, de forma a compreender a disponibilidade para a participação na entrevista e na conceção dos contactos e das informações necessárias, das organizações sociais que seriam alvo do estudo - neste caso as organizações investidas pelo programa Parcerias para o Impacto. A Portugal Inovação Social manifestou-se disponível para a participação na entrevista, através da adjunta da Portugal Inovação Social, Marta Albuquerque tendo a entrevista sido realizada online através da ferramenta Zoom.

Dado que, depois de alguns contactos, via email, com um profissional da organização, a concessão de contactos das organizações participantes no programa Parcerias para o Impacto não foi possível, foi necessário elaborar um documento em Excel com todas as organizações sociais investidas e com os seus respetivos contactos, facultados ou visualizados no site da própria organização. A pesquisa realizada conduziu ao registo de 311 projetos que beneficiaram do programa (Anexo 1).

A seleção da amostra das organizações a entrevistar, baseou-se numa amostra por julgamento, focando-se nas organizações bem-sucedidas no que diz respeito à aquisição do financiamento - mais precisamente o programa Parcerias para o Impacto. Não obstante, na seleção da amostra houve a preocupação de que as organizações a entrevistar fossem diversificadas, não só em termos de localização, mas também no que diz respeito à área de intervenção. Após a triagem inicial das organizações a entrevistar, houve a necessidade de contactá-las via email ou telefone, para que pudessem colaborar e participar na entrevista. Depois de contactá-las, as entrevistas foram agendadas e posteriormente realizadas online, via zoom, com os respetivos representantes.

No total foram entrevistados representantes de 9 organizações participantes no programa Parcerias para o Impacto, promovido pela Portugal Inovação Social. As entrevistas iniciaram-se com uma introdução, onde foi solicitado ao representante da organização social a sua participação no estudo, notificando-o dos objetivos do mesmo.

Por questões de anonimato, designei os projetos da letra A à letra I (ver tabela 4). No entanto, no Anexo 2 encontra-se a lista com os nomes dos projetos e entidades que participaram neste estudo.

As entrevistas garantiram a compreensão, a facilidade de resposta e foram breves. Realizaram-se no mês de abril, entre o dia 05/04/2021 e o dia 21/04/2021 e cada entrevista teve uma duração média de aproximadamente trinta minutos.

A análise à Tabela 4 revela que de acordo com o Decreto-Lei nº 372/2007 (2007), a maioria das entidades entrevistadas caraterizam-se quanto à sua dimensão como microempresas, uma vez que empregam menos de dez colaboradores. Estas localizam-se em diferentes localidades do território nacional, sendo que, de modo geral, se obteve a participação de três entidades com sede situada no Sul do país, quatro entidades com sede no Norte e duas no Centro.

Para além disto, pode-se verificar que as entidades são bastante diversificadas entre si, tanto na sua atuação, como na razão social pela qual se criaram, bem como no problema social a que se propuseram a resolver.

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.	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 caraterística 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 psicológicos.
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

Tabela 4 - Caraterização dos projetos entrevistados

Fonte Própria

5.1 A Portugal Inovação Social – O Programa Parcerias para o Impacto

A Portugal Inovação Social integra-se nos programas de financiamento em Portugal, na medida em que está incluída no Acordo de Parceria Portugal 2020, fazendo parte de um dos dezasseis programas operacionais disponibilizados.

Segundo Marta Albuquerque, a Portugal Inovação Social, apesar de ter sido delineada em 2014, apenas surgiu em 2015, através de um grupo alargado de *stakeholders* importantes que sentiram a necessidade de criar o programa no âmbito do mercado emergente da Economia Social. O principal objetivo era delinear um plano futuro sobre como podia ser feita a dinamização do empreendedorismo social em Portugal e, como resultado, concluiu-se que deveria existir uma estrutura/organismo que dinamizasse e fosse responsável pelo mercado social e por criar instrumentos sociais para o desenvolvimento social.

Assim, de acordo com Marta Albuquerque, são estas as razões que justificam a criação da Portugal Inovação Social, que é considerada uma iniciativa pioneira na Europa e, que segundo a entrevistada, pode ser caraterizada como um caso de estudo, uma vez que Portugal foi o primeiro país a reservar verbas e alocá-las especificamente para resolver, atenuar e prevenir os problemas sociais. Por esse motivo, através da criação da Portugal Inovação Social desenvolveu-se, ao longo destes anos, a possibilidade de se criar um mercado de financiamento para os projetos sociais, que tentam intervir de forma inovadora, com o objetivo de gerar impacto positivo na qualidade de vida das pessoas.

Segundo Marta Albuquerque, esta iniciativa surgiu numa lógica complementar com as soluções já implementadas na política pública, ou seja, a finalidade principal destina-se a que a política pública se pudesse apropriar destas ideias sociais e que as pudesse incorporar. Assim, a Portugal Inovação Social (2020) é uma iniciativa pública que visa promover a Inovação Social e estimular o mercado de investimento social em Portugal.

Este projeto surge com o propósito de resolver a existência de um problema social de um grupo-alvo identificável, com uma vulnerabilidade específica. Marta Albuquerque refere que a iniciativa tem como finalidade desenvolver uma solução diferenciada das respostas convencionais, resolvendo as necessidades sociais do grupo em questão e influenciando positivamente a qualidade de vida e a perspetiva de desenvolvimento dos mesmos.

Para além disto, a entrevistada alude ao facto de este projeto ser uma iniciativa muito abrangente, apesar da sede se situar em Coimbra, existindo delegações na zona Norte, Centro e Alentejo. Não obstante, os responsáveis pela Portugal Inovação Social

rapidamente se aperceberam de que era necessário e urgente alargar a intervenção a todo o território continental, criando-se também para Algarve e Lisboa. Assim, esta iniciativa integra projetos de Inovação Social, em todo o país, nas mais diversas áreas, desde a cidadania, justiça, saúde, proteção social e educação.

É de salientar que um dos instrumentos de financiamento que a Portugal Inovação Social coloca ao dispor dos projetos sociais, tal como mencionado anteriormente, é as Parcerias para o Impacto - este é fomentado como uma política de financiamento em Portugal para apoiar as iniciativas sociais. O instrumento de financiamento Parcerias para o Impacto (2020) 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.

A adjunta da Portugal Inovação Social refere que podem candidatar-se a este financiamento organizações do setor privado, da Economia Social ou do setor público, tendo em conta que cada aviso de concurso pode restringir ou direcionar a quem se destina o financiamento. No entanto, é de referir que as entidades ou líderes da parceria candidatas deverão ser entidades na esfera da Economia Social.

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

Nesse sentido, segundo a entrevistada, para ingressar neste instrumento de financiamento, para além de ser uma IIES, o projeto social deve identificar um problema social e o grupo-alvo que pretende impactar positivamente, garantindo que a resposta é diferenciada das respostas tradicionais. Marta Albuquerque refere que os projetos devem, por essa razão, apresentar um plano de desenvolvimento/plano de negócios, onde se apresenta o projeto, qual o problema social e como se pretende ultrapassar, quais as atividades inerentes, quais os recursos que vão ser mobilizados e de que forma e qual o orçamento necessário. Todos estes tópicos deverão ser descritos de forma mais ou menos exaustiva.

Em geral, é um financiamento não reembolsável, que financia diretamente a entidade (IIES) 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.

No entanto, de acordo com Marta Albuquerque, há que garantir que não existe uma relação de controlo entre a entidade que se vai candidatar (quem recebe o financiamento) e o investidor social, uma vez que o que se pretende é dinamizar o mercado.

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% de necessidades de financiamento do projeto. Carateriza-se por ser um financiamento que dá a oportunidade de alargar ou aumentar o projeto.

A entrevistada refere que outro fator de sucesso deste instrumento de financiamento é que, contrariamente aos restantes programas de financiamento comunitário, esta estrutura tem uma equipa, chamada de equipa técnica de ativação. Na prática, são os representantes regionais, que conhecem muito bem os territórios, os investidores, bem como as entidades que implementam os projetos e, no fundo, promovem a parceria entre investidores e projetos e garantem a boa execução dos projetos.

São, portanto, os pontos de contacto em todas as regiões, e de facto, permitem que a dinamização e o trabalho em rede funcione em todo o território, divulgando não só os avisos que estão em curso, mas naturalmente todas as iniciativas e atividades.

Após o período de submissão de manifestação de interesse, será prestada informação sobre o potencial de adequabilidade ao Programa de cada submissão. Nessa perspetiva, Marta Albuquerque indica que os fatores privilegiados na seleção dos projetos/aceitação de projetos são as áreas prioritárias de política pública. Isto sucede uma vez que foram, desde logo, as áreas para as quais foram definidos os principais objetivos. Naturalmente que muitos dos projetos estão relacionados com a inclusão social, envelhecimento, educação, área do emprego, justiça, reinserção criminal, laboratórios de cidadania. Aliás, verifica-se que o perfil dos projetos que geralmente recorrem ao programa Parcerias para o Impacto é bastante diversificado (ver Anexo I).

Para além disto, quando questionada sobre as principais dificuldades sentidas pelos projetos, na aquisição deste financiamento, a entrevistada respondeu que a burocracia que existe à volta daquilo que é o financiamento comunitário é a maior dificuldade

percecionada pelos projetos, uma vez que, os mesmos têm de respeitar um quadro comunitário e um conjunto de regras que existem. Algumas das entidades não estão preparadas para, ou têm um técnico financeiro para atuar no pedido de reembolso e tudo aquilo que envolve. Também referiu que a necessidade de colocar os logótipos da União Europeia, às vezes, cria alguns entraves e correções aos projetos porque se esquecem facilmente de os colocar.

Contudo, segundo a entrevistada, esta ferramenta de financiamento oferece várias vantagens, entre as quais a oportunidade de alargar o projeto e impacto social alcançado; ser um financiamento não reembolsável; a criação de uma relação com o investidor social; o contributo para o próprio desenvolvimento estratégico do projeto; o envolvimento em rede; a visibilidade; o investimento de impacto e o acompanhamento de muita proximidade dos representantes regionais e as entidades promotoras do projeto.

Marta Albuquerque salienta ainda que este programa contribui, maioritariamente, para aquilo que são as necessidades de financiamento dos projetos, na promoção e divulgação nacional e internacional dos mesmos, bem como no acompanhamento da medição de impacto. Para além disto permite a promoção das parcerias e o trabalho em rede dentro das regiões (muito importante para garantir a sustentabilidade destes projetos no futuro).

De acordo com a entrevistada, esta ferramenta de financiamento foi totalmente de encontro com a expectativa dos promotores dos projetos financiados, dada a procura que tiveram foi bastante grande. Em praticamente todos os avisos houve uma procura muito superior àquilo que era a adotação/lotação do aviso/ que se esperava.

Quando questionada sobre a continuidade da relação com as organizações investidas, Marta Albuquerque respondeu que mantêm uma relação com todos os empreendedores e investidores, e que de facto, há um contacto com os principais investidores, por forma a promover encontros e divulgar a iniciativa e o investimento social, pelo que fazem o acompanhamento da execução das atividades para garantir que foram alcançados os resultados e mencionou ainda que todos os projetos são surpreendentes, têm o seu devido valor e mereceram o apoio financeiro que receberam.

Por fim, no que diz respeito ao papel que este tipo financiamento tem na inovação social e no empreendedorismo social, Marta Albuquerque mencionou que este financiamento constitui uma das maiores oportunidades de transformação social e económica do tempo em que vivemos e pressupõe, de facto, a mobilização da sociedade civil, do setor social e do setor privado, precisamente nesta parceria que tentam fazer com

todos os instrumentos disponibilizados. Para além disto, há a possibilidade de experimentar novas respostas aos problemas que são cada vez mais exigentes.

5.2 Organizações financiadas através do programa Parcerias para o Impacto

5.2.1 Organização A

De acordo com a entrevistada, esta organização procura promover o bem-estar, autonomia e inclusão social de pessoas com diversidade disfuncional, e suas famílias, através dos cães de ajuda social, como Cães de Assistência, Cães de Apoio ou Cães de Terapia, no Município de Loulé. Carateriza-se por uma Associação sem fins lucrativos, composta por uma equipa multidisciplinar e sediada em Tavira e a sua criação relaciona-se com o facto de a entrevistada ter um familiar com uma doença rara.

Esta associação geralmente recorre a financiamento privado e público, financiamento da câmara municipal, candidaturas a apoios, fazem formações para profissionais da área e recorrem a patrocínios. A entrevistada refere que uma das principais dificuldades na obtenção de financiamento é que há uma grande complexidade nos termos utlizados, são pouco intuitivos, e falta-lhe "formação" nesta área económica. Para além disto, sente uma dificuldade pessoal em aceder a alguns apoios e, por essa razão, anda a melhorar as suas competências para a elaboração de candidaturas, compreendendo mais assuntos da economia social (ver tabela 5).

Para o desenvolvimento de um projeto social, a entrevistada alude que depende das condições e dos projetos a que se propõem, visto que, muitas vezes são as próprias entidades que os contactam e fazem candidatura conjunta ou então eles já têm as fontes de financiamento privadas definidas. No entanto, conforme se pode visualizar na tabela 5, geralmente preferem o financiamento da autarquia, até porque sendo um financiamento mais próximo, assegura uma continuidade e estabilidade da entidade e existe uma maior segurança na obtenção de capital, enquanto nas candidaturas a apoios externos estão sujeitos da aprovação, há uma insegurança e tempos de espera envolvidos.

Contudo, e uma vez que a associação estava em risco de ser fechada por ser economicamente inviável, aplicaram estratégias e estruturaram a candidatura para o programa Parcerias para o Impacto.

De acordo com a tabela 6, esta organização conheceu este programa através da faculdade, numa sessão de apresentação, em que um dos sócios sugeriu começarem a candidatar-se a apoios e enviou este programa através do Facebook. A entrevistada refere que a principal razão por terem recorrido a este programa foi a necessidade e o que lhes chamou particularmente à atenção e gostaram foi o facto de ser um programa de 36 meses, com uma maior viabilidade económica, aumento de capacidade de resposta, contratação de pessoas, maior segurança e estabilidade.

Na elaboração da candidatura, em termos de fundamentação e organização, não foi difícil. Só precisaram de orientação na parte do orçamento e sentiram algumas dificuldades na submissão da candidatura. No que diz respeito às vantagens deste programa, a entrevistada menciona que a capacidade de intervir mais tranquilamente, sem insegurança relativamente ao financiamento é a principal vantagem. Refere que há muitas exigências, mas a capacidade de intervir e de trabalhar em rede com outros projetos sociais diferentes é muito positivo. Todavia, refere que o principal entrave foi conseguir o investidor social.

Em termos de expectativas, apesar do orçamento ser totalmente aprovado, é um programa muito burocrático. A situação do covid deixou-a muito desiludida com o programa, uma vez que sentiu pouca empatia e humanidade para com o projeto. No entanto, referiu que este programa fez toda a diferença para o desenvolvimento do projeto, em termos de execução inclusive, e que não sentem necessidades de financiamento devido ao capital obtido.

5.2.2 Organização B

De acordo com a entrevistada, esta organização procura promover o turismo acessível e a inclusão social. O projeto em concreto tem como principais objetivos qualificar tanto a oferta como a procura turística, desmistificar preconceitos e estereótipos sobre as pessoas com deficiência ou algum tipo de característica diferenciadora / necessidades específicas e claro, desenvolver o potencial turístico da região centro.

Este projeto surge pela necessidade de inclusão social para o turista e inclusão dentro do setor de pessoas que tenham alguma caraterística diferenciadora e que habitualmente não estão habilitadas a trabalhar nesse setor (ver tabela 5).

Esta associação geralmente vende formação, presta serviços de consultoria, participa em workshops e seminários.

Através da visualização da tabela 5, verifica-se que uma das principais dificuldades na obtenção de financiamento é não dominar os timings, depende muito da metodologia. Principalmente nos Programas europeus, é muito difícil, uma vez que são muito complexos e não há flexibilidade. Para além disto, há um conjunto de requisitos a cumprir e os tempos de reembolso são muito demorados.

Para o desenvolvimento de projetos sociais, a entrevistada menciona que, geralmente, recorrem ao financiamento por candidaturas a programas, pelo que existe uma maior tranquilidade para desenvolver os projetos que querem, sendo mais exequível. Para este projeto em concreto, o processo de obtenção de financiamento foi normal e iam estando atentos aos alertas do balcão 2020.

Conforme apresentado na tabela 6, esta organização tomou conhecimento deste programa através do ativador regional e candidataram-se por o programa se ajustar exatamente às necessidades do projeto. As Parcerias para o Impacto seriam a matriz perfeita para aquilo que queriam desenvolver e davam uma abrangência à temática, tendo um peso social muito grande.

Na elaboração da candidatura, a entrevistada menciona que a primeira foi um pouco complexa devido às regras e à miudeza existente. Na segunda e terceira candidatura, o processo foi muito mais rápido e organizado.

As principais razões que levaram a candidatar-se a este programa, conforme demonstra a tabela 6, foi o facto de abranger temáticas que não são apenas da esfera da economia, e também existir a possibilidade de amadurecer pequenos projetos pilotos. O principal entrave para a aquisição deste instrumento de financiamento foi encontrar um investidor social. A entrevistada alude que deveria ser possível "ir a jogo sem investidor social" ou que se poderia considerar um investidor social sem recursos financeiros associados ao projeto.

Este programa foi totalmente de encontro com as expectativas da entrevistada e a mesma menciona que sem este financiamento, não teriam a capacidade de entender os anseios das ideias inovadoras.

Por fim, relativamente às necessidades de financiamento do projeto/associação, a entrevistada refere que já andam a tentar encontrar uma forma de arranjar financiamento, como fundos.

5.2.3 Organização C

Nesta organização, o projeto desenvolvido pretende criar e dinamizar uma incubadora de base social, em Castelo Branco. E é um projeto destinado a dois tipos de população alvo, pessoas idosas que vivem em situação de pobreza e/ou isolamento social e pessoas desempregadas, à procura de primeiro emprego e/ou outros ativos com perfil empreendedor, do concelho ou de outras regiões que tenham ideias inovadoras capazes de gerar novas soluções e novos projetos de empreendedorismo social com impacto social.

A entrevistada refere que este projeto surgiu de forma natural, em parceria com a câmara municipal, e por o empreendedorismo ser uma área da inovação emergente. Queriam dar respostas mais eficientes e acharam que seria mais potencializador alargar esta área emergente.

A entrevistada menciona que a burocracia associada às linhas de financiamento é o principal entrave na aquisição do mesmo. No entanto, a organização sobrevive das receitas dos fundos europeus e de algumas candidaturas que vão submetendo (ver tabela 5).

Aquando do desenvolvimento de um projeto social tendem a recorrer ao fundo europeu POISE: Programa Operacional Inclusão Social e Emprego; ao Fundo para o Asilo, a Migração e a Integração (FAMI), ao Alto Comissariado para as Migrações (ACM), à Portugal Inovação Social, à CIG - Comissão para a Cidadania e a Igualdade de Género ou à Segurança Social IP.

Neste projeto em concreto, a entrevistada indica que recorreram ao programa Parcerias para o Impacto, tendo suporte de uma consultora para fazer a candidatura.

Conforme demonstrado na tabela 6, a organização teve conhecimento deste programa através de emails de publicidade, do passa-palavra e da conferência de inovação social, em que o orador era o fundador da PIS. Para além disto, já ia acompanhado na *Web Summit*, em 2019, o lançamento do FIS.

A principal motivação para se candidatar a este programa foi o facto de ser a única linha de financiamento a que podiam candidatar, uma vez que as outras implicavam um estado de maturação mais elevado.

O processo de candidatura foi relativamente simples, até porque a consultora ajudou a descrever o projeto, as métricas e os aspetos importantes.

A principal vantagem deste programa é a injeção brutal de capital, que de outra forma teria de ser o município a assumir, e permitiu a capacitação da própria equipa. No entanto, a entrevistada referiu que o entrave normalmente será encontrar a figura de investimento social, o que não foi o caso neste projeto em concreto (ver tabela 6).

O programa foi totalmente de encontro com as expectativas da entrevistada e este instrumento de financiamento contribuiu sobretudo para o financiamento. Atualmente, o projeto e a associação não sentem dificuldades financeiras.

5.2.4 Organização D

Esta organização foi fundada em 2013 e foi pioneira na Europa a levar o trabalho e a missão dos Doutores Palhaço a Adultos e com foco nos Idosos, em ambiente hospitalar.

A equipa é composta por artistas profissionais (atores, clown's, músicos, etc.), com experiência performativa e com formação específica na área do palhaço em ambiente hospitalar.

O objetivo deste projeto é que os pacientes se esqueçam que estão no hospital, ou seja, é criar uma memória coletiva ligada ao humor, afetos e alegria.

Segundo a entrevistada e através da visualização da tabela 5, esta organização recorre a programas de financiamento por candidatura, isto é, em 2019 e 2020 candidataram-se ao programa de autocapacitação e em 2020 a 2021 às Parcerias para o Impacto. Pelo que, dão prioridade a candidaturas em programas, com maior suporte. Contudo, a principal dificuldade na obtenção do financiamento foi conseguir um investidor social.

O processo de obtenção de financiamento, para este programa em concreto, não foi difícil na medida em que foi elaborado por uma empresa externa, uma consultora.

A entrevistada tomou conhecimento da existência da Portugal Inovação Social e do programa Parcerias para o Impacto, tal como apresentado na tabela 6, através das redes sociais e a principal razão para se candidatarem foi o facto de o projeto poder crescer e de poder profissionalizar a equipa.

A vantagem principal refere-se ao financiamento, pelo facto de estar assegurado 70% do capital. No entanto, os principais entraves, segundo a entrevistada, relacionam-se ao não

ajustamento das medidas de acordo com a pandemia e com o cumprimento dos prazos esperados.

Ainda assim, o programa está a ir de encontro com as expectativas esperadas. A entrevistada refere que não tinham capacidade para personalizar o conjunto de serviços e para continuar a desenvolver esta área, sem o acesso ao programa Parceiras para o Impacto. Para além disto, o projeto ainda sente algumas dificuldades, sendo que vão estruturar estratégias para as ultrapassar.

5.2.5 Organização E

Esta organização é uma incubadora de inovação social que tem por objetivo apoiar jovens empreendedores e instituições, na região Algarvia, no desenvolvimento de ideias de projetos ou negócios sociais que fomentem, juntamente, o emprego jovem e respostas mais eficazes a problemáticas sociais, tendo como ponto de referência da sua intervenção os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS).

O entrevistado refere, conforme demonstrado na tabela 5, que esta organização recorre a financiamento por candidaturas como a Portugal Inovação Social, financiamento do BPI, da Fundação LA CAIXA, do LIDL, da SONAE e da atribuição de prémios de financiamento de projetos.

A maior dificuldade percebida pelo entrevistado no que concerne à obtenção de financiamento diz respeito à mentalidade da questão empresarial, uma vez que pode haver um lucro social. Além disto, para ter acesso a um financiamento individual, há a necessidade de criar natureza jurídica.

Para além disto, aquando do desenvolvimento de um projeto social, dão prioridade aos programas de financiamento, com uma equipa multidisciplinar e têm a oportunidade de testar e perceber a pertinência dos projetos-pilotos e o seu impacto.

O entrevistado refere que para o desenvolvimento deste projeto em concreto, surgiu a ideia da incubadora, por ser um projeto diferenciador, e que a autarquia decidiu avançar em parceria com o projeto.

De acordo com o responsável desta organização e através da análise da tabela 6, verifica-se que o mesmo tomou conhecimento da existência deste programa de financiamento através dos interlocutores, (intermediários), que os foram contactar, na fase inicial de mentoria dos projetos.

As principais motivações para se candidatarem às Parcerias para o Impacto relacionam-se por ser um programa pioneiro e inovado, por criar uma resposta inovadora; pela dotação orçamental, que lhes permite fazer, durante 3 anos, uma intervenção da qualidade; a proximidade e aconselhamento dos interlocutores também foram decisivos.

O processo de candidatura ao programa, segundo o entrevistado e de acordo com a tabela 6, caraterizou-se pela proximidade existente entre a entidade promotora e a câmara municipal e com a própria Portugal Inovação Social; Não é uma candidatura fácil, é exigente.

As principais vantagens relacionam-se com o facto de poderem apresentar a execução financeira, de 3 em 3 meses e a grande liquidez financeira adquirida. Outra premissa positiva é proximidade e a rede de comunicação existentes.

O entrevistado refere que o programa está a ir de encontro com as expectativas esperadas e que não tem nada a referir no que toca aos principais entraves do mesmo. Indica ainda que o programa contribuiu para o desenvolvimento do setor da economia social no algarve, uma vez que muitas entidades beneficiam desta incubadora.

O projeto neste momento não sente qualquer necessidade de financiamento.

5.2.6 Organização F

Esta organização foi fundada em 2010 e nasceu do sonho dos seus fundadores de um dia todos entenderem o autismo pelo que realmente é.

Segundo o entrevistado, o projeto pretende capacitar a comunidade em geral na compreensão e aceitação das características próprias do autismo, fornecendo conhecimento, técnicas e estratégias para todas as pessoas que lidam com alguém com autismo entenderem e passarem a ser dinamizadores da solução.

O projeto surge por amor à causa, por querer um mundo melhor para todos, reduzindo o estigma do autismo. Pelo que, a missão é reduzir o estigma negativo do autismo, até ser compreendido e aceite por todos.

O entrevistado refere que as principais fontes de financiamento para esta organização são os apoios por candidaturas como as Parcerias para o impacto, o *crowdlending*, os donativos ou a prestação de serviços (ver tabela 6).

A maior dificuldade percecionada na obtenção de financiamento relaciona-se com o facto de ser difícil pedir donativos a investidores socias (que mudam a sociedade) quando estes ainda não sabem/não tem motivos para investir na inovação. Pelo que, encontrar investidores é o mais difícil. No que diz respeito aos concursos a financiamentos, estes são muito imprevisíveis, uma vez que não se sabe logo a decisão final e tem de se elaborar uma planificação a longo prazo.

Para o desenvolvimento de projetos sociais, o entrevistado refere que depende do projeto e das opções de financiamento, uma vez que, por exemplo, há projetos que não pagam salários, outros não pagam recursos materiais, outros não pagam pintura, têm de se adaptar.

Neste projeto em concreto, o processo de obtenção de financiamento correu bem, no entanto foi muito demorado, colocando em risco a sobrevivência da organização.

O entrevisto indica que soube da existência da Portugal Inovação Social e do programa Parcerias para o Impacto através do circuito do Empreendedorismo social existente e do passa-palava, conforme se pode visualizar na tabela 6.

A principal motivação para se candidatar foi o financiamento e o facto de se puderem candidatar, uma vez que o entrevistado refere que foram criticados publicamente e que ninguém se atrevia a financiar o projeto. No entanto, o processo de candidatura foi fácil, mas depende da sorte.

As principais vantagens deste programa são a possibilidade que o dinheiro se canalize para as iniciativas socias com impacto; o volume de financiamento e o facto de poder experimentar durante 3 anos e desenhar um modelo que pode ser considerado uma política pública. Além disto, ajuda a evoluir e a desenvolver uma inovação social e a possibilidade de escalar para dimensões bestiais, de forma mais automatizada (ver tabela 6).

De acordo com o entrevistado, o principal entrave na obtenção deste financiamento é a demora no processo, a falta de rigor no que diz respeito aos reembolsos e o facto de ter de elaborar uma candidatura e planificação sem saber momentaneamente a decisão.

Contudo, o programa foi ao encontro com as expectativas, exceto nos prazos e demoras, e possibilitou fazer um projeto piloto que agora permite ter mais sustentabilidade.

Neste momento, o projeto ainda sentes dificuldades financeiras, visto que os sonhos não param de crescer. A ideia é responder às diferentes necessidades.

5.2.7 Organização G

É uma organização portuguesa sem fins lucrativos que tem como objetivo diminuir a desigualdade educativa e proporcionar às crianças de meios mais desfavoreci dos a oportunidade de atingirem o seu máximo potencial, colocando-os num caminho de oportunidades que trará impacto nas suas vidas a curto prazo e nas escolhas que farão para o futuro.

O entrevistado refere que para além dos instrumentos de financiamento da Portugal Inovação Social, geralmente recorrem a empresas, fundações, indivíduos e fazem candidaturas a empresas/públicas.

As maiores dificuldades percecionadas para obtenção de financiamento são o facto de ter de desenhar um projeto a partir de um "bloco demasiado fechado" e a definição de responsabilidade social das empresas dificultar a vida (há uma entropia enorme).

O entrevistado refere que aquando do desenvolvimento de um projeto social não dá prioridade aos programas europeus e que os programas públicos são vistos como um extra.

Para o desenvolvimento deste projeto em concreto, recorreram ao programa Parcerias para o Impacto. Tiveram conhecimento do mesmo através de uma pesquisa e do contacto com o fundador da Portugal Inovação Social, como se pode visualizar na tabela 6.

A principal motivação para recorrer a este programa foi o volume de financiamento, que permite um grande arranque grande. No entanto, o processo de candidatura foi longo, duro e intenso.

As principais vantagens referem-se então ao prazo e volume de financiamento obtido. Já em contrapartida, os principais entraves dizem respeito ao período de decisão (desde o momento que a candidatura foi submetida até ser aprovada foram 9 meses) e o tema dos reembolsos não é ágil, demora muito tempo. Outro entrave relaciona-se com procura da figura de investidor social.

Segundo o entrevistado, o programa foi de encontro às suas expectativas, à exceção de dois temas, como a discussão de despesas (perceber qual a despesa que querem incluir) e os reembolsos (demoram muito tempo). Todavia, este programa foi essencial e permitiu "arrancar, funcionar e pagar às pessoas".

Relativamente às necessidades de financiamento ainda sentidas por parte do projeto/associação, o entrevistado refere que já estão à procura de novas fontes de financiamento.

5.2.8 Organização H

Esta organização é uma Iniciativa de Inovação e Empreendedorismo Social (IIES) que consiste num serviço comunitário de intervenção especializada com base no trabalho de parceria. Pretende prevenir precocemente os fatores de risco e promover os fatores de proteção na saúde mental na infância e adolescência no concelho de Olhão.

A entrevistada refere que esta organização surge no decorrer de um aumento da procura destes serviços especializados, não havendo respostas suficientes de terapias, psicológicos. O objetivo é então a criação de um serviço comunitário direcionado para a intervenção especializada em rede.

O público-alvo são os jovens entre os 13 e os 21 anos, famílias com pelo menos um filho (entre os 6 e os 21 anos), alunos do 3º ciclo do Ensino Básico e do Ensino Secundário, professores e outros agentes educativos, técnicos e/ou profissionais da comunidade e sociedade civil em geral.

A entrevistada refere que as principais fontes de financiamento para esta organização são o município e quatro juntas de freguesia, conforme se pode visualizar na tabela 5.

As principais barreiras associadas à aquisição de financiamento são o facto de não terem nenhum produto associado e as questões financeiras das próprias organizações sociais, não estarem ainda clarificadas, uma vez que "não se vêm com bons olhos que as associações possam receber esses valores" e os "negócios sociais não estão viabilizados e podem trazer questões na contabilidade".

A entrevistada refere que as principais fontes de financiamento que dão prioridade aquando do desenvolvimento de um projeto social são aos municípios e freguesias, até porque não há muitos investidores para este tipo de iniciativas, na área da saúde.

Para o desenvolvimento deste projeto, o processo de obtenção de financiamento começou com uma reunião com a variadora da área social e da educação. Basicamente, a entrevistada levou o diagnostico social e apresentou o projeto que iria contribuir para a resolução da problemática. A estratégia passou por procurar o interesse do investidor. Para as freguesias usaram a mesma estratégia.

A entrevistada tomou conhecimento da existência da Portugal Inovação Social e do programa Parcerias para o Impacto (conforme apresenta a tabela 6) quando participou no *Managment Impact Business* (estavam alguns elementos do programa e foi aí que soube da existência) e através da sessão de esclarecimento no Algarve.

A principal motivação para recorrer a este programa foi o facto de os outros programas serem muitos focados no insucesso escolar e a intervenção ser muito curta; o programa Parcerias para o Impacto é centrado em questões diferentes e permite ter uma maior flexibilidade e abertura em termos de problemática. No entanto, também foi o único instrumento de financiamento a que se podiam candidatar.

No que diz respeito ao processo de candidatura, este foi complicado, devido a condições pessoais. De acordo com a entrevistada, o primeiro passo foi a sessão de esclarecimentos; o segundo foi encontrar a entidade promotora/acolhedora; depois apresentar ideias na associação; de seguida, fundamentar o problema, indicadores gerais, nacionais e locais; após problema fundamentado, reuniram com os municípios e, posteriormente, com as freguesias; por fim, apresentaram uma proposta de solução construída à medida do processo e que obteve resposta positiva de todos. Seguidamente, passaram para o preenchimento do formulário da candidatura e responderam ao pedido de documentação solicitado (haver acordo com todos os investidores sociais - carta de compromisso do investimento social), apresentaram um determinado montante para os 3 anos e recorreram a um consultor externo para os apoiar no orçamento (necessidades líquidas da iniciativa).

As principais vantagens no que diz respeito a este programa, são o facto de as entidades estarem mais comprometidas (enquanto que em outros programas as entidades não entram com dinheiro, mas ao longo do projeto o envolvimento diminui), a possibilidade de prestar contas dos resultados semestralmente e o acompanhamento dado pela equipa da PIS.

A entrevistada refere que o programa está a ir totalmente de encontro com as expectativas esperadas e que não tem nada a referir no que toca aos principais entraves do mesmo. Indica ainda que o contribuinte é decisivo, não poderiam experimentar/pôr em prática esta solução inovadora. Outra premissa é o facto de o período de experimentação ser de 3 anos, permitindo que se justifique que as soluções são eficazes e eficientes.

A organização e o projeto neste momento não sentem necessidades de financiamento, no entanto já se estão a preparar para o desafio, que será no futuro, quando acabar o programa Parcerias para o Impacto.

5.2.9 Organização I

De acordo com a entrevistada, esta organização foi pensada para a ajudar a identificar, avaliar e intervir nas habilidades necessárias para a aprendizagem da leitura, da escrita e da comunicação.

Desta forma, a atividade principal é a capacitação de professores e a implementação das metodologias nas escolas e a avalização que decorre dessa implementação. E depois é a venda de materiais que concretizam a metodologia, que no fundo também é uma atividade chave que é preciso trabalhar.

A criação desta organização acontece porque a entrevistada é professora, há muitos anos, e numa altura, quando estava a fazer o seu doutoramento, começou a trabalhar com os pais (tese de doutoramento sobre a educação emocional dos pais de crianças e jovens com deficiências em capacidades) e depressa percebeu que podia fazer uma intervenção muito mais sistémica se trabalhasse com os pais e, ao mesmo tempo, com os filhos. Então com os pais desenvolveu o programa de educação emocional e criou um livro sobre o assunto e depois nasce este projeto que tem estado a desenvolver, com a intenção de o estandardizar através do livro.

A missão é 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.

Relativamente às principais fontes de financiamento utilizadas, a entrevistada refere que inicialmente eram os tradicionais apoios da Fundação Mutualista Montepio, da Fundação EDP, da Missão Sorriso e algum, ainda que pouco, apoio camarário. Neste momento recorrem a programas por candidatura, principalmente às Parcerias para o Impacto, conforme se pode visualizar na tabela 5.

No que concerne às maiores dificuldades percecionadas na obtenção de financiamento, a entrevistada menciona que encontrar parceiros de financiamento, que se envolvam na causa, é o mais difícil. Para além disso, outra grande dificuldade foi a falta de credibilidade e seriação do projeto percecionada pelos investidores.

A entrevistada refere que é agradável receber um donativo, mas que, às vezes, mais do que um donativo, é necessário ter um parceiro que tenha uma rede de contactos, uma rede de saber, uma rede de cursos que possam ajudar a organização a ir para o patamar seguinte. Pelo que, dão prioridade à procura de parceiros de financiamento que se envolvam no projeto.

Para o desenvolvimento deste projeto em concreto, o processo de obtenção de financiamento foi um pouco complicado, uma vez que em 2015, quando tinham o projeto piloto, foram para o mercado e para as escolas e a partir daí tiveram um grande apoio do Portugal Inovação Social, no entanto acabaram por não poder gastar tudo porque foi na altura em que saíram da outra associação e a mesma ficou-lhes com o dinheiro. Para além disto, a candidatura à PIS teve como investidor social a Fundação Calouste Gulbenkian.

A entrevistada refere que teve conhecimento da PIS e do programa Parcerias para o Impacto através de um antigo colega de trabalho e da participação em um bootcamp, na Universidade Católica, em que o fundador da PIS esteve presente e deu a indicação que seguramente iriam surgir oportunidades dentro da área da inovação social.

Através da visualização da tabela 6, as principais motivações que levaram a organização a candidatar-se ao programa foi o facto de querer transformar o projeto numa coisa fantástica e de querer escalar o mesmo a nível nacional.

O processo de candidatura ao programa, segundo a entrevistada, foi estritamente complicado e difícil porque não tinha conhecimentos de nada e até foi um dos antigos colegas de trabalho que a auxiliou na elaboração da candidatura.

De acordo com a entrevistada, as Parcerias para o Impacto têm várias vantagens, além de colocar os projetos numa rede de contactos uns com os outros, é uma estrutura que acompanha com proximidade e divulga os projetos. Para além disto, ressalta a componente humana, na medida em que poderia ser uma estrutura fria, mas que tem uma equipa que consegue entrar dentro das organizações, mesmo à distância e perceber as suas necessidades, bem como pode ajudar. São extremamente empáticos.

No que diz respeito aos principais entraves na aquisição desse financiamento, a entrevistada apenas refere que inicialmente existia uma excessiva burocracia que estava envolvida no projeto e nos pedidos de reembolso (eram tardios e complicados) e como as entidades não têm almofada financeira, acaba por ser uma dificuldade, talvez a maior.

O programa foi totalmente de encontro com as expectativas da entrevistada e este instrumento de financiamento foi “tipo o parceiro-chave e teve um grande impacto na divulgação do projeto, na credibilidade que veio dar ao projeto e na acreditação que veio dar ao projeto”.

Atualmente, o projeto ainda sente necessidades de financiamento e, por essa razão, a organização vai-se recandidatar às próximas Parcerias para o Impacto. Para além disto, a entrevistada refere que já estão à procura de novas estratégias, em que a ideia é tornar tudo o que for possível, digital, ou seja passar para a componente tecnológica. Ainda assim, nunca vão deixar a componente física.

5.3 Análise comparativa às diferentes organizações

No que diz respeitos às principais fontes de recursos de financiamento (convencionais) a que geralmente recorrem, a maioria dos casos respondeu por unanimidade a esta pergunta, referindo que os principais recursos de financiamento a que geralmente recorrem são aos apoios através da realização de uma candidatura, conforme se visualiza na tabela 5.

No entanto, o caso C elucidou que a associação é financiada só por fundos europeus. Os casos E e I mencionaram alguns financiamentos como as fundações Montepio, BPI, La Caixa, Lidl, Fundação EDP, Missão Sorrisos, SONAE e, fundamentalmente, os apoios das Autarquias Municipais. Para além destes dois casos, o caso A também referencia que o apoio da câmara municipal é indispensável na realização do seu projeto.

Os casos D e H apenas recorreram ao financiamento Parcerias para o Impacto, ou seja, um apoio de financiamento através do envio da candidatura.

O caso F referiu que para além dos apoios de financiamento através do envio de candidatura, geralmente também recorrem a *crowllending*, a donativos e a serviços.

Os casos A e B, mencionam a venda de formações na área, workshops e seminários. O caso A ainda acrescenta os patrocínios.

O caso G indica que geralmente recorrem a empresas, fundações e indivíduos.

No que concerne às maiores dificuldades percecionadas na obtenção de fundos de financiamento, e segundo a informação contida na tabela 5, as respostas divergiram, no entanto, é comum à maioria dos casos a burocracia associada às linhas de financiamento, bem como encontrar um parceiro ou investidor social.

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

No caso B, a entrevistada menciona o "não dominar os timings" como uma dificuldade, uma vez que depende da metodologia utilizada. Para além disto, indica que os programas europeus são muito difíceis e complexos, que não há flexibilidade.

Nos casos E e H, os entrevistados declaram que tem de haver uma viragem e desburocratização da mentalidade dos processos e das organizações, numa ótica empresarial, pelo que ainda faz alguma confusão haver um lucro social. O caso E menciona que, também a questão individual pode dificultar o acesso a financiamento, dependendo da ideia do projeto. A necessidade de haver uma natureza jurídica da organização também é uma limitação na aquisição de financiamento.

Os casos F e I referem que uma dificuldade será arranjar um investidor social que os levem a sério e que cooperem e invistam no projeto, sem terem uma segurança do resultado. O entrevistado do caso F refere ainda que outro entrave na aquisição de financiamento passa pelo facto de os concursos de financiamento serem muito incertos, pelo que não se sabe, com certezas, se adquire o financiamento ou não e é preciso fazer uma planificação a longo prazo.

O caso G menciona que a definição de responsabilidade social das organizações dificulta muito este processo. E que ter de desenhar, à partida, um desenho do projeto é partir de um "bloco demasiado fechado". Há uma entropia enorme no que diz respeito a este conceito.

Relativamente às ferramentas de financiamento que dão prioridade aquando do desenvolvimento de um projeto social, através da visualização da tabela 5, verifica-se que os casos A, B, C e F começaram por referir que depende do tipo projeto e do que se propõem a fazer. A entrevistada do Caso A refere que, muitas vezes, há entidades que contactam os projetos e fazem uma candidatura em conjunto, pelo que o financiamento neste caso já está assegurado. A maior vantagem dos financiamentos mais próximos, como por exemplo com a câmara municipal, é a segurança, o financiamento é mais constante e proporciona à entidade uma estabilidade e continuidade.

No caso B, as candidaturas aos programas são uma prioridade, uma vez que, há uma tranquilidade envolvida para desenvolver e identificar no projeto, o que é inovador. Pelo que, permite aos projetos pôr em prática as suas ideias e perceber e justificar o seu valor.

No caso C, a entrevistada elucidou que dão prioridade ao Fundo europeu POISE, ao FAMI, mas que dependendo do projeto, também recorrem a ACM, PIS, CIG e Segurança Social IP. No caso F, refere que os projetos têm de se adequar aos concursos e candidaturas. No caso D, prioriza programas de maior suporte. No caso E dá-se prioridade a uma equipa multidisciplinar, em que os projetos têm acesso a todos os avisos de candidaturas. A vantagem está relacionada com o facto de se puder colocar o projeto piloto à prova, percebendo a sua pertinência e impacto. O caso G, alude que os programas públicos são vistos como um extra, mas que as candidaturas aos programas proporcionam um arranque do projeto.

O caso H dá prioridade ao financiamento dos municípios e freguesias, mencionando que não há muitos investidores para este tipo de iniciativas na área da saúde.

O caso I refere que os donativos são sempre bem-vindos, mas que se privilegia um parceiro que tenha uma rede de contactos, uma rede de saber, de recursos que possam ajudar a organização a ir para o patamar seguinte.

No que toca processo de obtenção de financiamento no desenvolvimento destes projetos, a maioria dos casos caracterizou como um processo longo e demorado, conforme demonstra a tabela 5.

O caso A, referiu ainda que, na altura, a associação estava inviavelmente financeiramente e que a candidatura ao Parcerias para o Impacto foi indispensável e que tiveram a ajuda de uma outra associação no preenchimento e obtenção de um investidor social.

O caso B referiu que o ativador regional os alertou para o concurso e que decidiram candidatar-se.

O caso C refere que já se tinha candidatado anteriormente ao Parcerias para o Impacto, pelo que decidiram fazê-lo novamente. Menciona ainda que tiveram ajuda de uma consultora para o preenchimento da candidatura, tal como no Caso D.

O caso E refere que a Associação Poeta Aleixo, verificou que, de facto, o projeto era diferenciador e decidiram investir neles, surgindo assim o projeto. Souberam da abertura do programa de financiamento através do ativador regional e decidiram candidatar-se.

O caso F indica que correu dentro da normalidade, apesar de ser um processo muito moderado. Todavia refere que a candidatura a este apoio de financiamento foi fundamental para encontrar o modelo de sustentabilidade do projeto.

O caso H descreveu o processo de desenvolvimento do projeto, pelo que, inicialmente reuniram com a variadora da área social e da educação e apresentaram o diagnóstico social do concelho e, posteriormente, o seu projeto, que poderia contribuir e fazer face,

resolvendo o problema. A estratégia foi procurar o interesse do possível investidor. Depois de terem assegurado os seus investidores sociais, candidataram-se ao programa Parcerias para o Impacto.

No caso I, a entrevistada referiu que foi um processo complicado com alguns entraves.

No que diz respeito à análise sobre a Portugal Inovação Social e sobre o programa Parcerias para o Impacto em concreto, observa-se o seguinte.

Questionou-se aos entrevistados como tiveram conhecimento da existência da Portugal Inovação Social e dos seus instrumentos de financiamento, pelo que se obtiveram respostas muito variadas, como por exemplo, através da faculdade, de uma sessão de apresentação; através das redes sociais; através dos ativadores regionais; através de emails de publicidade; através do passa-palavra; através de conferências e bootcamp de inovação social, em que o fundador da Portugal Inovação Social, Filipe Santos, deu a conhecer este programa; através de uma pesquisa e contacto com o fundador; através do circuito de Empreendedorismo Social que existe e através do *Management Impact Business* (ver tabela 6).

Seguidamente, questionou-se sobre quais foram as razões que levaram os projetos recorrer à Portugal Inovação Social e ao programa "Parcerias para o impacto" em concreto, e através da análise da tabela 6, verifica-se que as respostas foram unanimes, considerando como um dos principais fatores, o volume de financiamento, que lhes iria permitir crescer e pôr em prática os seus projetos pilotos. Para alguns casos, a duração do financiamento também foi importante, uma vez que permitia uma maior segurança e estabilidade durante o período de tempo definido.

O caso B, refere que este apoio de financiamento também foi escolhido por se ajustar e adequar exatamente às necessidades do projeto, ou seja, tinha a matriz perfeita para o que queriam, aludindo que este apoio tem uma grande flexibilidade e abrangência de temáticas. O caso H menciona essa mesma flexibilidade e refere que, na altura, era o único programa a que se podiam candidatar.

O caso C indica que era a única linha de financiamento a que se podiam candidatar, uma vez que os outros apoios implicavam um estado de maturação mais elevado, era o único a corresponder.

Relativamente ao desenrolar do processo de candidatura para o programa Parcerias para o Impacto, as respostas foram variando, como se pode visualizar na tabela 6, pelo que os casos A, C e D, referiram que não foi uma candidatura complicada, visto que recorreram a consultoras/empresas para ajudarem na conceptualização do projeto. O caso

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 percetível.

Os casos B, E, G, H, I referem que foi um processo complicado, para alguns mais que outros, ou porque não tinham muito conhecimento na matéria, sendo um pouco complexo devido às regras exigidas, ou por ser muito intenso e demorado ou devido a condições pessoais. Contudo, alguns casos mencionaram que a proximidade com os responsáveis da Portugal Inovação Social foi muito importante e essencial nesta fase de candidatura.

O caso E indica que o preenchimento da candidatura é fácil e acessível, no entanto há sempre um risco associado, uma vez que é imprevisível a obtenção ou não do financiamento.

Posto isto, foi questionado quais eram as vantagens deste programa de financiamento, e aqui, tal como apresentado na tabela 6, obtiveram-se respostas muito semelhantes, sendo as principais vantagens a capacidade de intervir mais tranquilamente, sem haver uma insegurança relativamente ao financiamento, uma vez que há uma injeção de capital muito grande, proporcionando uma grande liquidez aos projetos; trabalhar em rede com os outros projetos, proporcionando uma rede de contactos; ser um programa que abrange temáticas muito diversificadas e com problemáticas e objetivos sociais distintos; existir um maior envolvimento e comprometimento das Entidades/Investidores Sociais com o projeto; permitir amadurecer os projetos pilotos e escalar dimensões bestiais de forma mais automatizada; a capacitação de equipas e a proximidade e acompanhamento, dos responsáveis pelo programa, que ajudou na evolução e desenvolvimentos dos projetos (intensificar a componente humana, muito empáticos e prestáveis).

Já em contrapartida, relativamente aos principais entraves na aquisição deste financiamento, os entrevistados responderam, por maioria, que o principal entrave na aquisição deste financiamento foi encontrar uma figura de 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 disto, o caso D refere o desajustamento das medidas de financiamento de acordo com a pandemia.

Para os casos E e H não têm nada a salientar relativamente a esta questão.

Seguidamente, questionou-se em que medida o programa de financiamento foi de encontro às expectativas esperadas, obtendo-se dois tipos de resposta, isto é, os casos B,

C, D, E, H e I mencionaram que o programa foi totalmente de encontro às suas expectativas. Já, pelo contrário, os casos A, F e G referem que preencheram as suas expectativas, mas que estão um pouco desiludidos com os prazos e demoras no que diz respeito aos reembolsos.

Vários casos fizeram questão de referir que a equipa da Portugal Inovação Social tem sido incrível e que estão sempre disponíveis para ajudar (ver tabela 6).

Posto isto, perguntou-se qual foi o contributo que este programa teve no desenvolvimento e sucesso do projetos e, conforme apresenta a tabela 6, os casos referiram que sem a ajuda deste programa de financiamento, não teria sido possível experimentado o seu projeto piloto e perceber e avaliar o seu impacto; este programa, em geral, 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 projetos de perceber a sua sustentabilidade.

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

Os casos mencionam que sem a ajuda deste programa não estariam onde estão hoje.

Para finalizar, a última questão dizia respeito às necessidades de financiamento que os projetos ainda poderiam sentir, pelo que os casos A, C, E e H responderam que neste momento o projeto não tem necessidades de financiamento, já os casos B, D, F, G e I, pretendem arranjar formas inovadoras por forma a responder às diferentes necessidades e tornar os projetos autossustentáveis.

O caso B refere, por exemplo, a necessidade de arranjar fundos e o caso I, menciona que pretende candidatar-se novamente ao PIS, uma vez que estão a conceptualizar uma plataforma online, de forma, a escalar para outra zona do país.

Organização	Quais são as principais fontes de recursos de financiamento a que geralmente recorre?	Quais são as maiores dificuldades percecionadas 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 e patrocínios.	Complexidade dos termos utlizados: falta de "formação" nesta área económica e dificuldade pessoal em aceder a alguns apoios.	Financiamento privado das autarquias, dos grupos rotários (proporcionam segurança e asseguram continuidade e estabilidade da entidade).	Estava em risco de ser fechada por ser inviavelmente económica. Nesse sentido, estruturaram a candidatura para o programa Parcerias para o Impacto.
B	Vendem formação, consultoria, prestação de serviços e participam em workshops e seminários.	Não dominar os timings e os programas europeus são muito difíceis, não há flexibilidade.	Candidaturas a programas (existe uma maior tranquilidade).	O ativador regional alertou a entidade que apresentou a candidatura.
C	Linhas de financiamento de candidaturas.	Burocracia associadas às linhas de financiamento.	Preferencialmente fundo europeu como o 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 investidor social.	Candidaturas em programas.	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 e criar uma natureza jurídica para conseguir financiamento individual.	Programas de financiamento: equipa multidisciplinar e oportunidade de testar 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 planificar a longo prazo.	Depende do projeto e das opções de financiamento. No entanto, existe uma complexidade acrescida nas candidaturas.	Correu bem, fizeram a candidatura normalmente, no entanto o processo é muito demorado.
G	Além do Portugal Inovação Social, Empresas, Fundações, Indivíduos.	Ter de desenhar um projeto e a definição de responsabilidade social das empresas.	Não dão prioridade a programas europeus; programas públicos são vistos como um extra.	Processo muito longo e demorado.

H	Autarquia e Programa de Portugal Inovação Social.	Não tem nenhum produto associado e as questões financeiras das próprias organizações sociais, não estão ainda clarificadas.	Municípios e freguesias (não existem muitos investidores para este tipo de projeto).	Reuniu com a variadora da área a ser intervinda e apresentou 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 e Programas da PIS.	Encontrar parceiros de financiamento e a maior dificuldade foi levarem o projeto a sério.	É confortável receber um donativo, mas é preferível 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.

Tabela 5 - Síntese de Questões por Entrevista: Grupo II

Fonte Própria

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.	Necessidade de financiamento e o que chamou particularmente à atenção foi o facto de ser um programa de 36 meses.	Fundamentar e organizar o projeto não foi difícil, só precisaram de orientação na parte do orçamento.	Capacidade de intervir tranquilamente, sem insegurança. Têm estabilidade. É um programa muito burocrático e trabalhar em rede ajuda nesta questão, cooperam, ajudam-se entre si.	Conseguir o investidor social.	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.	Fez toda a diferença em termos de execução.	Não se aplica.
B	Ativador regional.	Ajustava-se exatamente às necessidades.	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 e permitiu amadurecer pequenos projetos pilotos.	Conseguir um investidor social.	Totalmente.	O financiamento e a capacidade de entender os anseios e ideias inovadoras.	Sim e vão encontrar uma forma de obter o financiamento, como fundos ou donativos.

C	Emails de publicidade, passa-palavra e conferência de Inovação Social.	Única linha de financiamento que se podiam candidatar.	Simples, a consultora ajudou a descrever o projeto.	Injeção de capital que permitiu a capacitação da própria equipa.	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.	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, grande liquidez financeira e 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 especifica.	Não se aplica.

F	Através do circuito do Empreendedorismo Social existente e do passa-palava.	Pelo financiamento.	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, ajuda no desenvolvimento e permite escalar dimensões bestiais, de forma mais automatizada.	A candidatura e planificação e a demora no processo e no reembolso.	Foi ao encontro, exceto nos prazos e demoras; A equipa é incrível, super profissionais, sempre disponíveis e proativos.	Permitiu fazer projeto piloto que agora tem mais sustentabilidade.	Sente. A ideia é responder às diferentes necessidades e 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 e 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 continuo, é necessária a procura de sustentabilidade.
H	No *Managment Impact Business* e através da sessão de esclarecimento.	Os restantes programas eram centrados em questões diferentes.	Foi complicado, devido às condições pessoais.	Entidades mais comprometidas e envolvidas com o 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.	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.	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. Tudo o que puderem digitalizar, irão fazer.

Tabela 6 - Síntese de Questões por Entrevista: Grupo III

Fonte própria

5.4 Discussão dos resultados

Após apresentação dos resultados obtidos pode-se observar que geralmente as organizações recorrem aos programas de financiamento por candidatura para financiar os seus projetos e iniciativas.

Tal se confirma com o pensamento de Fernandes (2016) que refere que o setor da Economia Social tem vindo a preocupar-se em procurar alternativas de financiamento de forma a alargar o espectro e a diversidade, tendo sempre em atenção às necessidades das iniciativas sociais. Isto acontece, uma vez que apesar dos instrumentos de financiamento tradicionais, mais próximos, como por exemplo, as parceiras com as câmaras municipais, permitirem às iniciativas uma maior segurança no que diz respeito ao capital fornecido, proporcionando uma maior estabilidade e continuidade, limitam a inovação das entidades, sendo a principal barreira para este tipo de projetos. Para além disto, têm ainda de cumprir grandes requisitos para a obtenção dos mesmos, tal como indicam os argumentos de Moore e al. (2012), que indicam que existem barreiras institucionais significativas nas estruturas económicas tradicionais.

Em contrapartida, os programas de financiamento oferecem um acompanhamento de muita proximidade dos representantes regionais e das entidades promotoras do projeto e permitem às mesmas reservar recursos para depois dar continuidade aos projetos. No entanto, faz-se notar a presença de elevada burocracia associada às linhas de financiamento, bem como encontrar um parceiro ou investidor social.

No entanto, apesar de se caracterizar como um processo longo e demorado, os casos apresentados recorreram ao programa de financiamento Parceiras para o Impacto para alavancar e desenvolver os seus projetos pilotos.

As iniciativas sociais consideraram que este seria a fonte de financiamento mais ajustável às necessidades do seu projeto, tendo como um dos principais fatores, o volume de financiamento, que lhes iria permitir crescer e pôr em prática. Isto vai de encontro à posição de Moore *et al.* (2012), que referem que é cada vez mais percetível que os recursos convencionais nem sempre oferecem os tipos de capital necessários para o crescimento destes projetos de caráter social.

Além do mais, a duração do financiamento também foi essencial, uma vez que permitia às iniciativas sociais uma maior segurança e solidez durante um período de tempo definido.

Em geral, os resultados obtidos indicam que a maioria dos projetos tomou conhecimento da existência deste programa através das redes sociais, dos ativadores regionais e de conferências/sessões de apresentação sobre Inovação social, apresentadas pelo fundador da Portugal Inovação Social.

Este programa, para além de ajudar na divulgação e promoção dos projetos sociais, de temáticas muito diversificadas e com objetivos sociais distintos, possibilita aos mesmos adquirir credibilidade por parte população, escalando dimensões de forma automatizada, bem como a criação de uma relação de proximidade com os restantes projetos e investidores sociais.

Todavia, o maior obstáculo na aquisição deste financiamento, relaciona-se com a procura e obtenção de um investidor social, uma vez que grande parte dos investidores ao se envolverem num projeto, têm como objetivo um retorno financeiro. Esta situação vai de encontro ao alerta de Giannopoulos e Munro (2019), que indica que sem uma avaliação económica do investimento numa inovação, os investidores não procuram ter qualquer envolvimento com este tipo de iniciativas.

O objetivo primordial deste estudo era compreender em que medida os incentivos financeiros, nomeadamente ao abrigo do programa Parcerias para o Impacto, eram relevantes para as iniciativas de Empreendedorismo Social.

Primeiramente, conclui-se que o Programa Parcerias para o Impacto surge com o propósito de resolver a existência de um problema social de um grupo-alvo identificável, com uma vulnerabilidade específica, tendo como principal objetivo desenvolver uma solução diferenciada, resolvendo as necessidades sociais do grupo em questão e influenciar positivamente a qualidade de vida dos intervenientes.

Na prática é um financiamento não reembolsável, que financia diretamente a IIES que implementa o projeto, através de uma quantia concedida, correspondente a 70% das necessidades líquidas de financiamento. A entidade promotora do projeto deverá procurar e obter um investidor social, que se disponibilize a financiar os restantes 30%.

Nessa perspetiva, ao examinar as características das organizações/projetos que recorreram ao Programa Parcerias para o Impacto, constatou-se que a maioria carateriza-se por microempresas e que têm áreas de intervenção distintas.

As principais motivações que levam os entrevistados (representantes do projeto participante no programa) a recorrer ao Programa Parceiras para o Impacto, são o facto de não disporem de recursos próprios suficientes para a criação/desenvolvimento do seu projeto.

Analisando individualmente os casos, pode-se concluir que as principais motivações são idênticas. Primeiramente, está presente o facto de não terem recursos próprios suficientes para desenvolver o projeto social, em segundo lugar, conseguir este financiamento permitir-lhes-ia aumentar a visibilidade do projeto e testar, na prática, o impacto que o projeto poderia proporcionar na sociedade.

Pelo que, de forma a superar as dificuldades financeiras existentes, as iniciativas sociais consideram que este programa seria o instrumento de financiamento ideal para as necessidades do seu projeto, uma vez que o volume de financiamento lhes permitiria desenvolver os seus projetos pilotos.

Nessa perspetiva, através da análise efetuada, conclui-se que sem a ajuda (monetária e não monetária) deste programa de financiamento, as Iniciativas de Inovação e Empreendedorismo Social não conseguiriam testar o seu projeto piloto e avaliar o seu possível impacto, pelo que este foi o maior contributo percecionado pelas organizações.

No que diz respeito às vantagens percecionadas, este programa dá a oportunidade de alargar o projeto e o impacto social alcançado, sendo um financiamento não reembolsável

e permite a criação de uma relação de proximidade não só com o investidor social, mas com os restantes projetos, existindo uma rede de contactos. Contribui, naturalmente, para o próprio desenvolvimento estratégico do projeto e para investimento de impacto do mesmo. Além do mais, há um acompanhamento de muita proximidade dos representantes regionais para com as entidades promotoras do projeto.

No que diz respeito às limitações deste programa de financiamento, conclui-se que a obtenção da figura de investidor social é a maior dificuldade e que ainda é um processo muito burocrático por todas as regras que têm de cumprir.

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 no projeto. Para além disto, a investigação realizada sugere a relevância de se partilhar o conhecimento destes instrumentos de financiamento em unidades curriculares relacionadas com os cursos de Empreendedorismo Social, dado que os mesmos não têm o devido reconhecimento, muitas vezes por falta de conhecimento.

No que concerne às limitações percecionadas na realização desta investigação, de referir como principal limitação o número reduzido de entrevistas realizadas, não sendo possível, desta forma, proceder à generalização dos resultados. Também se pode considerar como limitação, o facto de ter sido analisado apenas um programa de financiamento em Portugal, sendo que existem mais programas disponíveis, em concreto na Portugal Inovação Social, embora tenham alguns objetivos, métricas e regulamentos distintos.

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 caraterizar o perfil dos empreendedores portugueses, que recorrem a este tipo de programas de financiamento.

Agostini, M. R., Vieira, L. M., & Bossle, M. B. (2016). Social innovation as a process to overcome institutional voids: a multidimensional overview. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, *17*(6), 72–101. https://doi.org/10.1590/1678-69712016/administracao.v17n6p72-101

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

Alonso-Martínez, D., González-Álvarez, N., & Nieto, M. (2019). The influence of financial performance on corporate social innovation. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, *26*(4), 859–871. https://doi.org/10.1002/csr.1726

Andrade, A. M., & Franco, R. C. (2007). *Economia do conhecimento e organizações sem fins lucrativos* (SPI – Sociedade Portuguesa de Inovação (ed.); Princípia). http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&site=eds-live&db=edsrca&AN=rcaap.doctoralthesis.10071.11324

Andrikopoulos, A. (2020). Social finance: An outline. *International Review of Financial Analysis*, 101519. https://doi.org/10.1016/j.irfa.2020.101519

Babu, M. M., Dey, B. L., Rahman, M., Roy, S. K., Syed Alwi, S. F., & Kamal, M. M. (2020). Value co-creation through social innovation: A study of sustainable strategic alliance in telecommunication and financial services sectors in Bangladesh. *Industrial Marketing Management*, *89*(August 2019), 13–27. https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2020.06.003

Baker, S., & Mehmood, A. (2015). Social innovation and the governance of sustainable places. *Local Environment*, *20*(3), 321–334. https://doi.org/10.1080/13549839.2013.842964

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 ? 7*(1), 23–41.

Błażejowska, M. (2020). Social innovation using the example of consortia of social economy entities. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego We Wrocławiu*,

64(9), 5–15. https://doi.org/10.15611/pn.2020.9.01

Bouchard, M. J. (2013). Introduction: The social economy in Québec: A laboratory of social innovation. *Innovation and the Social Economy: The Quebec Experience*, 3–24. https://doi.org/10.3138/9781442695092-003

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*(September 2019), 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*. *13*(3), 325–339.

Caulier-grice, J., Mulgan, G., & Murray, R. (2010). The Open Book of Social Innovation. In *Young* (Vol. 30, Issue 8). http://www.addmecop.eu/home/european/library/literature/Social_Innovator_020310.pdf

Chrzanowski, M., & Zawada, P. (2021). Social economy and social innovations - an impulse for further, wider discussion. *Journal of Modern Science*, *45*(2), 279–285. https://doi.org/10.13166/jms/132278

Ciriec. (2007). *A Economia Social na União Europeia*. 26.

Cooperativa António Sérgio para a Economia Social e Instituto Nacional de Estatística. (2018). *Inquérito ao Setor da Economia Social 2018*. https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_publicacoes&PUBLICACOESpub_boui=450307417&PUBLICACOESmodo=2&xlang=pt

Cuntz, A., Foray, D., & Mostovova, E. (2020). On the economics of social innovation–a conceptual framework and its policy implications. *Innovation: Organization and Management*, *22*(4), 469–487. https://doi.org/10.1080/14479338.2020.1735394

de 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

Duarte, A. I. F. (2015). *Condições de formulação das políticas públicas: o caso da generalização do ensino profissional, 2004-2009*. 2004–2009. http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&site=eds-live&db=edsrca&AN=rcaap.doctoralthesis.10071.11324

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.

Europeia, C. (2011). Construir um ecossistema para promover as empresas sociais no centro da economia e da inovação sociaisDuque-escobar, Por Gonzalo. In *COMUNICAÇÃO DA COMISSÃO AO PARLAMENTO EUROPEU, AO CONSELHO, AO COMITÉ ECONÓMICO E SOCIAL EUROPEU E AO COMITÉ DAS REGIÕES*.

Fernandes, J. M. (2016). *A Economia Social em Portugal* (Grupo do P).

Fontan, J. M. (2013). Social economy research partnerships: The Québec experience. *Innovation and the Social Economy: The Quebec Experience*, 71–96. https://doi.org/10.3138/9781442695092-005

Giannopoulos, G. A., & Munro, J. F. (2019). Economic and Financial Aspects of Innovation. *The Accelerating Transport Innovation Revolution*, 159–180. https://doi.org/10.1016/b978-0-12-813804-5.00009-7

Greblikaite, J., Gerulaitiene, N., Ziukaite, Z., & Garcia-Machado, J. J. (2017). Social Economy: the Potential and Challenges of Social Enterprises in Lithuania. *European Integration Studies*, *0*(11), 53–64. https://doi.org/10.5755/j01.eis.0.11.18916

Harvie, D., Lightfoot, G., Lilley, S., & Weir, K. (n.d.). *Social investment innovation and the "social turn" of neoliberal finance*. https://doi.org/10.1016/j.cpa.2020.102248

Herrera, P. M. (2015). *Responsible Finance Innovation*. *7*, 63–73.

INE. (2013). Conta Satélite da Economia Social 2010. In *INE* (Issue 1).

INE. (2019). *Conta Satélite da Economia Social Terceira Edição da CSES*. 1–25.

Kon, A. (2018). *A inovação nos serviços como instrumento para a Inovação Social : uma visão integrativa*. *38*(153), 584–605.

Lucas, F. A. M. (2014). *Formas de Financiamento de Organizações sem fins lucrativos : o caso da Fundação de Serralves* .

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

Ministério da Economia e da Inovação. (2007). Decreto-Lei nº372/2007 de 6 de Novembro 2007. *Diário Da República, 1.ª Série - Nº 213*, *213*(I), 8080–8084. https://dre.pt/pesquisa/-/search/629439/details/maximized

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

Mudura, L. M. (n.d.). THE EVOLUTION OF THE SOCIAL ECONOMY CONCEPT IN EUROPE. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 728–734.

Mulgan, G. (2006). The Process of Social Innovation. *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, *1*(2), 145–162. https://doi.org/10.1162/itgg.2006.1.2.145

Phills, J., Foundation, T. F., & Grantmakers, S. D. (2009). *Innovation*.

Pôncio, A. (2017). *UMA VISÃO SOBRE COMPORTAMENTOS EMPREENDEDORES: CONSIDERAÇÕES SOBRE AS CONTRIBUIÇÕES DE UMA DISCIPLINA DO CURSO DE GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO*.

Portugal Inovação Social. (2020). *Portugal Inovação Social*. https://inovacaosocial.portugal2020.pt/

Decreto do Presidente da República n.º 58/20130 de 8 de maio, 88 Diário da República, 1.ª série — N.º 88 2727 (2013).

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

Stoyanov, K., & Zhelyazkov, G. (2019). Business Models in the Social Economy – Review of Successful Practices. *Trakia Journal of Sciences*, *17*(Suppl.1), 176–180. https://doi.org/10.15547/tjs.2019.s.01.029

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

Teixeira, R. M., & Bezerra-de-Sousa, I. G. (2019). *Introdução*. 81–99.

Terstriep, J., Rehfeld, D., & Kleverbeck, M. (2020). Favourable social innovation ecosystem(s)?–An explorative approach. *European Planning Studies*, *28*(5), 881–905. https://doi.org/10.1080/09654313.2019.1708868

Unceta, A., Luna, Á., Castro, J., & Wintjes, R. (2020). Social Innovation Regime: an integrated approach to measure social innovation. *European Planning Studies*, *28*(5), 906–924. https://doi.org/10.1080/09654313.2019.1578338

Valim, F., Itrodu, M., & Lopes, M. (2010). A Entrevista Como Instrumento Para Investigação Em Pesquisas Qualitativas No Campo Da Linguística Aplicada. *Revista Odisseia*, *0*(5).

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*(September 2019), 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

Zimnoch, K., & Mazur, B. (2019). Social and economic advantages of social economy enterprises. *Ekonomia i Prawo*, *19*(3), 601. https://doi.org/10.12775/eip.2020.040

Anexo I

Projetos do Norte

"Memórias com Histórias" - Associação Viver Alfena	933588841	185 381 €	secretaria@ava-ipss.pt	Exclusão Social	Norte
A Par e Passo - Rede Inducar	915335031	138 060 €	info@inducar.pt	Insucesso e Abandono Escolar Precoce	Norte
A Pelos Dois - Associação Cães pelas pessoas	933643319	778 965 €	villa.dtc@gmail.com	Incidência criminal	Norte
Academia MediaVeritas	213555092	250 000 €	info@mediaveritas.pt	Exclusão Social	Norte
AJO: Academia para capacitação do/a Jovem de Olhão - MOJU	931406587	178 500 €	moju@mojuolhao.com	Insucesso escolar/profissional	Norte
Ao Som das Gerações - Associação Recreativa e Cultural de Nogueira-Maia	939768129	148 738 €	assoc.recreat.cultural.n.s.e@gmail.com	Exclusão social	Norte
Aprender a ser saudável - Mundo A Sorrir - Associação De Médicos Dentistas Solidários Portugueses	-	172 400 €	geral@mundoasorrir.org	Falta de cuidados de higiene e saúde oral	Norte
ArtesEcontextos	933058497	276 139 €	correio@artesecontextos.pt	Insucesso escolar	Norte
ASA – Ave Social Angels	253 512 333	394 120 €	soldoave@soldoave.pt	Desemprego jovem	Norte
Associação 360	931961952	166 667 €	hi.well.expo@gmail.com	Exclusão social	Norte
Aurora - Ritmo Acontece, Associação	910 233 007	199 982 €	ritmoacontece@gmail.com	Exclusão social	Norte
Autism Rocks! - Vencer Autismo	220931390	154 159 €	info@venceraautismo.org	Exclusão social de crianças com autismo	Norte
Bolsa de Serviços: Serviços de Catering -» CAID: Cooperativa de apoio à integração do deficiente CIPRL	252850230	183 642 €	caidgeral@gmail.com	Desemprego de pessoas com deficiência	Norte
Braga Labs	932360480	263 236 €	focuscrl2012@gmail.com	Desemprego de jovens e adultos portadores de deficiência	Norte
C.A.S.O. – Centro de Apoio à Saúde Oral	-	609 782 €	geral@mundoasorrir.org	Dificuldades de acesso aos cuidados de saúde oral	Norte
C2iD – Capacitar os Cuidadores Informais na área da deficiência: Associação Portuguesa de Deficientes	213 889 883 / 84	247 160 €	contabilidade-sede@apd.org.pt / info-sede@apd.org.pt	Exclusão Social	Norte
Centro de Cidadania Digital de Âlfandega da Fé	963459395	132 476 €	geral@cdi.org.pt	Exclusão Digital	Norte
Chave de Afetos	220924422	676 820 €	dcf@scmp.pt /dgap.ggi@scmp.pt	Isolamento Social da população sénior	Norte

Combater a Infoexclusão Empresarial dos Idosos do concelho de Penafiel (Associação Empresarial Penafiel)	-	272 974 €	GERAL@AEPENAFIEL.PT / SCAEP@AEPENAFIEL.PT / GEP@AEPENAFIEL.PT	Exclusão social	Norte
CONEXÃO LUSÓFONA - Associação Juvenil	-	188 833 €	geral@conexãolusofona.org	Desemprego jovem	Norte
Crescimento IPA – Instituto Português da Afasia	223163348	191 018 €	geral@ipafasia.pt	Exclusão social de pessoas com afasia	Norte
CRITICAL CONCRETE - Associação de Experimentação Cultural	221 128 078	382 000 €	mail@criticalconcrete.com	Baixo (re)conhecimento da inovação social	Norte
Cuidar de quem cuida - Centro de Assistência Social a Terceira Idade e Infância de Sanguedo; Maze Impact, S.A.	938343804	239 660 €	cuidardequemcuida@castiis.pt	Sobrecarga dos cuidadores informais	Norte
EKUI - Associação Leque	935615106	98 991 €	info@ekui.pt	Exclusão social de pessoas com deficiência	Norte
Entender Autismo!	220931390	98 100 €	info@vencerautismo.org	Exclusão social	Norte
Equilibirum Social Circus – Centro de Solidariedade de Braga/Projeto Homem	253617384	257 823 €	geral@projectohomem-braga.pt /	Exclusão social	Norte
Escola de Afetos - Obras de Assistência Social da freguesia de Sobrosa	255963473	124 990 €	geral@obrasobrosa.org	Exclusão social	Norte
Eu e a minha reforma - Fundação António Cupertino de Miranda	226101189	868 333 €	geral@facm.pt	Exclusão Social	Norte
Family First – Home Sessions - Centro Juvenil de São José Guimarães	253 416 316	133 333 €	sec101@cjsj.pt	Exclusão Social	Norte
Faz-Te Forward	93 491 87 49	387 848 €	info@fazteforward.org	Desemprego jovem	Norte
Formar Campeões para a Vida - Escola de Judo Nuno Delgado, Associação	216 032 155	300 000 €	secretariageral@nunodelgado.net	Exclusão social	Norte
Fundação Ama Autismo	-	587 907 €	geral@fundacaoama.pt	Desemprego de jovens e adultos portadores de deficiência	Norte
Galerias de Arte Comunitárias - Espaço T: Associação para apoio à integração social e comunitária	22 608 19 19	299 963 €	ESPACOT@ESPACOT.PT	Exclusão Social	Norte
Get Forward	223393530	102 600 €	geral@fjuventude.pt	Desemprego jovem	Norte
Got Talent InEDV - Associação de desenvolvimento regional integrado das terras de Santa Maria	963587013 / 256 878 230	430 407 €	adritem@adritem.pt	Baixo (re)conhecimento da inovação social	Norte
Há Festa na Aldeia	960139880	980 156 €	ata@ata.pt	Isolamento social e perda de identidade comunitária	Norte

I9 com a Diferença: CERCIGUI - Cooperativa de Educação e Reabilitação de Cidadãos com Incapacidades de Guimarães	253 423 370	329 000 €	cercigui@cercigui.pt	Exclusão social	Norte
IADem - Santa Casa da Misericórdia de Ponte da Barca	258 480 300	160 036 €	cristinafboucas@scmpb.pt / geral@scmpb.pt	Demência	Norte
IDDA - Associação Viver Alfena	933588841/ 229683612	74 000 €	secretaria@ava-ipss.pt	Exclusão Social	Norte
IRIS – Incubadora Regional de Inovação Social	918568070	699 720 €	info@iris-social.org	-	Norte
Jardim Terapêutico e Sensorial - Centro Social do Vale do Homem	253070260	258 918 €	centrosocial@csvh.pt	Demência	Norte
Jovens Cuidadores - Associação Cuidadores Portugal (PORTICARERS)	223742478	228 650 €	juventude@cm-gaia.pt	Exclusão social	Norte
Jovens Empreendedores: Construir o futuro - Associação Empresarial de Amarante	255410240	333 252 €	jovens.empreendedores.amarante@gmail.com	Desemprego jovem	Norte
Jump Box - Instituto Empresarial do Tâmega	255431076	153 620 €	geral@iet.pt	Desemprego Jovem	Norte
Kids: ENCONTRAR+SE - Associação para a Promoção da Saúde Mental	935592507	321 787 €	geral@encontrarse.pt	Prevalência de problemas de saúde mental na infância	Norte
Linhas com História(s) - Centro Social da Paroquia de Curvos	-	266 667 €	ligia.tarrio@cm-esposende.pt / accaosocial@cm-esposende.pt	Exclusão social	Norte
Mais Bagos - Associação Bagos D'Ouro	924407134	305 803 €	geral@bagosdouro.com	Exclusão Social	Norte
MEERU Aproxima - Associação para o desenvolvimento MEERU; Abrir caminho; Universidade Católica Portuguesa; Instituto Padre António Vieira.	-	269 870 €	abrircaminho@meeru.org	Exclusão social	Norte
MIND - Matosinhos: Instituto de Saúde Pública da Universidade do Porto	222061820	290 424 €	tesouraria@ispup.up.pt; diana.seabra@ispup.up.pt	Doença	Norte
Mindfulness e coaching educacional	965154983	130 171 €	geral@edupa.pt	Perturbações emocionais e do comportamento dos jovens	Norte
Movimento Zero Desperdício	912410818	100 000 €	geral@zerodesperdicio.pt	Desperdício alimentar	Norte
Music'All	911717421	306 137 €	info@cmsilvamonteiro.com	Insucesso escolar	Norte
Natureza e Socioterapia - Semente de futuro cooperativa de solidariedade social crl	256427008	245 290 €	sementedefuturo@gmail.com	Exclusão Social	Norte

No poupar está o ganho - Fundação António Cupertino de Miranda	919458613	985 311 €	servicoeducativo@facm.pt	Défice de literacia financeira da população portuguesa	Norte
Oficinas de Cuidadores - Associação Nacional de Eclerose Múltipla	-	183 236 €	anem@anem.org.pt	Desemprego de cuidadores	Norte
Onda Pura Social - WATER ROOTS - Unipessoal, Lda.	229 371824	349 266 €	info@ondapura.com	Exclusão Social	Norte
Plataforma + Emprego: Santa Casa da Misericórdia do Porto	918289744	147 748 €	plataformamaisempregoporto@gmail.com	Exclusão social de pessoas sem abrigo	Norte
Porta 55+: Centro Social e Paroquial de Mindelo	252672909	190 009 €	geral@cspmindelo.pt	Exclusão social	Norte
Porto Sentido - Serviços de Assistência Organizações de Maria (S.A.O.M.)	222002424	673 338 €	geral@saom.pt	Exclusão social	Norte
Praia Grande - Ballet Teatro Contemporâneo do Porto	-	388 125 €	financeiro@balleteatro.pt	Défice de competências para a cidadania	Norte
Prevenir, Capacitar e Incluir - Mundo a Sorrir- Associação de médicos dentistas solidários portugueses	224057380	194 939 €	comunicacao@mundoasorrir.org / clinica@mundoasorrir.org | projetocaso@mundoasorrir.org	Ausência de hábitos de higiene oral	Norte
Projeto Escola Oficina - Escola Oficina	-	185 370 €	geral.eo@gaiurb.pt	Desemprego	Norte
Projeto Família - Movimento de Defesa da Vida	217994530	433 276 €	geral@mdvida.pt ; mdv-norte@mdvida.pt ; cafap.g@mdvida.pt ; cafap.a.s@mdvida.pt |	Crianças em risco de institucionalização	Norte
Projeto LAR	-	112 968 €	lar@larproject.com	Dificuldade na integração eficaz de famílias de refugiados e migrantes	Norte
Projeto MuDança - Associação Vila Real a Dançar	259107651	298 217 €	geral@escolabailadovilareal.com	Obesidade Infantil	Norte
Projeto Seacrh - Focus	932360480	182 424 €	focuscrl2012@gmail.com	Exclusão social de pessoas com deficiência	Norte
Social Impact Hub	220924422	402 823 €	dcf@scmp.pt / dgap.ggi@scmp.pt / dis@scmp.pt	Desemprego	Norte
Switch to Innovation - AICD - Associação para inserção por centros digitais de informação	963459395	298 358 €	geral@cdi.org.pt	Exclusão social	Norte
Teach for Portugal Associação	-	497 906 €	geral@teachforportugal.org	Insucesso e Abandono Escolar Precoce	Norte
Tenho 25 Anos: Pelo Olhar do Cinema - Fundação de Serralves	-	282 069 €	informacoes@serralves.pt / serralves@serralves.pt /	Exclusão social	Norte

Ubuntu no Bairro - Instituto Padre António Vieira	25855309	350 000 €	secretariado@ipav.pt	Exclusão social	Norte
ValorIN - M.A.D.I.	961548595	223 729 €	isabelqueridosa@gmail.com / madideviladoconde@sapo.pt	Exclusão socioprofissional das pessoas com deficiência e/ou doença mental	Norte
Viver a Aprender - CES Pedras Rubras	224 051772	249 802 €	info@cespedrasrubras.pt	Isolamento e solidão de pessoas idosas	Norte
VOAHR Municípios	966355514	287 229 €	info@pista-magica.pt / projetos@pista-magica.pt	Défice de competências para a cidadania	Norte
Vozes de Gaia - Fundação INATELPúblico - Comunicação social	223742478	499 367 €	juventude@cm-gaia.pt	Exclusão social	Norte

Tabela 7- Projetos do Norte: Parcerias para o Impacto
Fonte Própria

Projetos do Centro

Organização	Telefone	Financiamento	E-mail	Problemas negligenciados	Zona do País
"Voltámos à Casa da Luísa…agora com o Luís" - APPACDM de Vila Nova de Poiares - Associação Portuguesa de Pais e Amigos do Cidadão Deficiente Mental	239420980	76 428 €	geral@appacdm-poiares.org	Exclusão social	Centro
"Encurtar distâncias" - Santa Casa da Misericórdia de Pampilhosa da Serra	-	179 497 €	geral@scmpserra.pt / recep.ucci@scmpserra.pt	Exclusão social	Centro
100&in - Instituto Politécnico de Leiria e o Inst. Padre António Vieira	-	299 492 €	ipleiria@ipleiria.pt	Exclusão Social	Centro
Abrigo e HortaAssociação Causa - Unidos Por Uma Casa	918400079	183 373 €	info@associacaocausa.pt	Agressões ambientais e territoriais	Centro
Academia do Sentir	249538171	290 266 €	academiadosentir@gmail.com	Perturbação de Hiperatividade e Défice de Atenção	Centro
AccessTUR – Centro de Portugal	211 338 693 / 915 740 333	726 055 €	info@accessibleportugal.com	Desigualdades no acesso ao turismo	Centro
AMARTE Companhia - Associação pelo Movimento Arte e Terapia	232619889	99 986 €	geral@amarte-assoc.pt	Exclusão social	Centro
APPACDM de Vila Nova de Poiares - Associação portuguesa de pais/amigos do cidadão deficiente mental	239420980	76 428 €	geral@appacdm-poiares.org	Exclusão Social	Centro
Aqui Contigo - Sociedade Artística Musical dos Pousos	244801685	92 500 €	geral@samp.pt	Exclusão Social	Centro
BioAromas - Centro Ciência Viva de Proença-à-nova	274670220	249 248 €	info@floresta.cienciaviva.pt	Desemprego	Centro
BioAromas: Laboratório de Integração e Inovação Social - Centro Ciência Viva de Proença-à-Nova	968352095	249 248 €	info@floresta.cienciaviva.pt	Desemprego	Centro
Comunidades Geração / Música e Integração Social - Associação das Orquestras Sinfónicas Juvenis Sistema Portugal (AOSJSP)	213432566	232 580 €	sistema.orquestrageracao@gmail.com	Insucesso escolar	Centro
CuidIn: Apoiar e Cuidar do Cuidador Informal - CEISUC: Centro de Estudos e Investigação em Saúde da Uni. De Coimbra	239859900	249 993 €	gabadmin@uc.pt	Exclusão social	Centro
Deliciosas Diferença - Project for you	-	80 662 €	deliciosasdiferencas@gmail.com	Exclusão social de pessoas com deficiência	Centro

Desafio Sénior - Centro Social Polivalente de Ega	239945282	138 542 €	geral@centrosocialega.pt	Exclusão social	Centro
EMOACTION – Emoção em Ação	234661371	75 830 €	geral@psientifica.org	Défice de competências para a cidadania	Centro
Encurtar Distâncias - Santa Casa da Misericórdia de Pampilhosa da Serra	235590110	179 497 €	geral@scmpserra.pt	Exclusão Social	Centro
Ensinar é Voar - Adiber	912173205	219 666 €	geral@adiber.pt	Insucesso Escolar	Centro
Ensinar é Voar II - Adiber	911 084 392 / 969 658 231	322 092 €	ensinarevoar@adiber.pt	Insucesso escolar	Centro
Equal Growth, Equal Children - Reencontro: Associação Social, Educativa e Cultural	-	132 251 €	reencontro.asec@gmail.com	Exclusão Social	Centro
Escolíadas (Glícinias Plaza)	231281513	188 316 €	geral@escoliadas.com	Insucesso e Abandono Escolar Precoce	Centro
Horta Comunitária Bairro da Alâmpada: Boidobra -Beira Serra, Associação Promotora do Desenvolvimento Rural Integrado	275322079	99 966 €	geral@beiraserra.pt	Exclusão social	Centro
IIES “e-Rehab” - Fundação Beatriz Santos	912575621	539 590 €	fbs.sadespecializado@gmail.com	Doenças neurodegenerativas	Centro
Iniciativa VAMOS - Santa Casa da Misericordia de seia	238313193	179 044 €	geral@misericordiadeseia.pt	Demência	Centro
L.U.I.S.A. - Irmandade da Misericórdia da Redinha	925985515	115 317 €	scmredinha@sapo.pt	Doença	Centro
Lavandaria Social de Fátima - Centro de Reabilitação e Integração Fátima-CRIF	249530150	210 956 €	geral@crif.org.pt	Exclusão sócio profissional de jovens/adultos portadores de deficiência	Centro
Maceira: Embaixadores d’Aldeia - Associação de Promoção Social, Recreativa, Desportiva e Humanitaria de Maceira	271789817	137 155 €	geral@associacaomaceira.pt / associacao.maceira@sapo.pt	Exclusão Social	Centro
Memorizar - Associação Misericórdia de Vagos	234799180	259 930 €	misericordiadevagos@scmvagos.eu	Demência e sintomas associados	Centro
Mentes Brilhantes	239530150	206 595 €	geral@adfp.pt	Insucesso e Abandono Escolar Precoce	Centro
Metas-Morphoses - Pinhal Maior	274 600 130 / 139	281 505 €	geral@pinhalmaior.pt / pinhalmaior@mail.telepac.pt	Exclusão Social	Centro
MICRONINHO ISI: IEFF - Incubadora de Empresas da Figueira da Foz	-	345 146 €	geral@ieff.pt /	Exclusão social	Centro
Microninho: Incubadora Social - Associação de Desenvolvimento Social e Cultural dos Cinco Lugares	910914734	414 759 €	microninho@adsccl.pt	Desemprego das populações desfavorecidas	Centro
Microninho+ IN - Associação de Desenvolvimento Social e Cultural de Cinco Lugares	910914734	144 392 €	adsccl@adsccl.pt	Exclusão social	Centro
Mindfulness na Escola	926017794	84 552 €	geral@atbrilhantes.pt	Insucesso e Abandono Escolar Precoce	Centro
Museu na Aldeia - Sociedade Artística Musical dos Pousos	244801685	570 506 €	geral@samp.pt	Exclusão Social	Centro

NEET MAKER: Capacitação e Estímulo à Empregabilidade e Inclusão Social - IPN Incubadora - Associação para o desenvolvimento de atividades de incuvação de ideias de empresas (Pedro Nunes)	239 700 300	330 686 €	infoipn-incubadora.pt	Desemprego jovem	Centro
Ombro Amigo - Fundação Dr. Agostinho Albano de Almeida	249540000	264 742 €	geral@fagostinho.com / dirtecnica@fagostinho.com	Exclusão social	Centro
Palhaços D'Opital - Associação Cultural	938 780 202	321 362 €	geral@palhacosdopital.pt	Isolamento em ambiente hospitalar	Centro
Projeto Rádio-Escolas: Associação Portuguesa Rádio Miúdos	262609239	246 233 €	geral@radiomiudos.pt	Défice de competências para a cidadania	Centro
Rádio Miúdos	262609239	133 226 €	geral@radiomiudos.pt	Falta de preservação da língua, história e cultura portuguesas	Centro
Rainhas de Portugal - Probrança: Associação para o desenvolvimento Socio-cultural da Branca	234540220	295 046 €	geral@probranca.pt / marina.dias@probranca.pt	Exclusão social	Centro
ReciclArte - ALBI ASTA: Associação de Teatro e outras Artes do distritio de Castelo Branco	275081775	291 060 €	astateatro@gmail.com	Insucesso escolar	Centro
Ria na Quinta - APCV: Associação de Paralisia Cerebral de Viseu	232 410 020	200 000 €	info@apcviseu.org.pt	Desemprego de jovens e adultos portadores de deficiência	Centro
Rugas de Sorrisos - Associação de apoio social	926625915	302 533 €	rugasdesorrisos@gmail.com	Exclusão social	Centro
Sabão com Arte	239705584	195 666 €	sabao.com.arte@gmail.com	Desemprego Jovem	Centro
SAPIE – Centro - Associação Tempos Brilhantes	965211108	220 967 €	info@sapie.pt	Insucesso escolar	Centro
Saúde em casa - Fundação Otilia Pessoa Murta Lourenço e Marido Dr. José Lourenço Junior	213153571	95 186 €	marketing@fundacao-jlourencojr.org	Exclusão social	Centro
SCRATC 4 ALL	239705529	387 521 €	caspae@caspae.pt	Insucesso escolar	Centro
SMS: Sucesso, Mente e Saúde - Universidade de Coimbra	239859900	173 100 €	gabadmin@uc.pt	Depressão na adolescência	Centro
Social IN: INovação & Inclusão - AMATO LUSITANO, Associação de Desenvolvimento	272 325 126	348 987 €	geral@amatolusitano-ad.pt	Desemprego	Centro
Sorrisos de Porta em Porta - Mundo A Sorrir - Associação De Médicos Dentistas Solidários Portugueses	-	94 867 €	geral@mundoasorrir.org	Saúde oral na população sénior	Centro
Sustentabilidade Ambiental, a Alavanca da Inclusão Social - Cercipenela	239560140	171 004 €	cercipenela@cercipenela.org.pt	Desigualdade no acesso ao turismo	Centro
TEIA – Tempo, Educação, Integração, Ação	-	290 030 €	geral@mapasocial.pt	Exclusão social	Centro
UC Social - Universidade e Associação Académica de Coimbra	239859900	327 355 €	gabadmin@uc.pt	Défice de competências para a cidadania	Centro
Velhos Amigos - ATLAS - Associação de Cooperaçãi para o desenvolvimento	239 781 332 / 967 757 237	179 817 €	secretariado.coimbra@atlaspeoplelikeus.org	Isolamento Social dos Idosos	Centro

VOGUI: Águeda Tomorrowland - Psientifica	234661371	330 156 €	geral@psientifica.org	Exclusão social de pessoas com deficiência	Centro

Tabela 8 - Projetos do Centro: Parceiras para o Impacto
Fonte Própria

Projetos do Alentejo

Organização	Telefone	Financiamento	E-mail	Problemas negligenciados	Zona do País
Agita(r)damente	926017794	197 944 €	geral@atbrilhantes.pt	Insucesso e Abandono Escolar Precoce	Alentejo
Cozinha da Avó - Casa do Povo de Santana de Cambas	286655137	239 669 €	geral@casadopovosantana.com	Exclusão social	Alentejo
CUI(DAR)+	283 320 020	251 624 €	taipa@taipa-desenvolvimento.pt	Exclusão social da população idosa	Alentejo
D'AR-TE - Santa Casa da Misericórdia de Santarém	918 663 948/ 630 619	243 494 €	geral@scms.pt	Incidência criminal	Alentejo
És(cola)Ciência - Centro de Biotecnologia agrícola e agroalimentar do Alentejo (CEBAL)	284314399	102 192 €	secretariado@cebal.pt	Insucesso escolar	Alentejo
Futuristas - Torrance Centre Portugal Associação Científico Pedagógica	969690820	216 928 €	tcenter@tcportugal.org	Insucesso e Abandono Escolar Precoce	Alentejo
Inclusivamente - A FARPA - Associação de familiares e amigos do doente psicótico	-	233 325 €	neusa.patuleia@portaldasaudemental.pt / edgar.rosa@portaldasaudemental.pt	Isolamento social	Alentejo
InclusivTUR - Accessible Portugal - Promoção do Turismo Acessível	915740333	114 857 €	info@accessibleportugal.com	Exclusão social	Alentejo
Pequenos Corações Gigantes - Associação Sociedade do Bem	964045896	103 753 €	projetosociedadedobem@gmail.com	Insucesso escolar	Alentejo
Projeto 100 idade - Terras Dentro: Associação para o desenvolvimento integrado	266948070	290 632 €	terrasdentro@terrasdentro.pt	Exclusão social	Alentejo
SAPIE - ASSOCIAÇÃO TEMPOS BRILHANTES	965211108	58 924 €	info@sapie.pt	Insucesso escolar	Alentejo
Semear Afetos - Centro Social Paroquial de Santa Margarida de Abrã	249878200	199 761 €	geral@crechemaeceleste.com	Exclusão social	Alentejo

Tabela 9 - Projetos do Alentejo: Parcerias para o Impacto
Fonte Própria

Projetos do Algarve

Organização	Telefone	Financiamento	E-mail	Problemas negligenciados	Zona do País
Algarve for all - Accessible Portugal - Turismo acessivel	211 338 693 / 915 740 333	220 183 €	info@accessibleportugal.com	Desemprego	Algarve
Famílias UP - Cooperativa de desenvolvimento infantil e união parental, Crl	928117989	171 452 €	projetofamiliasup@gmail.com	Incapacitação parental	Algarve
MyPolis 4.0 Portimão- Discurso Paralelo, Associação	-	86 066 €	hello@mypolis.eu	Défice de competências para a cidadania	Algarve
Todo Piso Será Palco - Associação Outsiders Art Dance Studios	-	206 266 €	todopisoserapalco@gmail.com	Jovens em situação de risco, exclusão social e sem perspetivas de futuro	Algarve
TOuR-in - Associação Social e Cultura da TOR	289422888	157 369 €	asctor@gmail.com	Isolamento social/relacional dos idosos	Algarve
AJO – Academia para capacitação do/a Jovem de Olhão - MOJU	931406587	178 500 €	moju@mojuolhao.com	Insucesso escolar/profissional	Algarve
Ser Mental - MOJU	910243371	215 000 €	geral@sermental.pt	Doença	Algarve
Oficina Mar Vivo - Fundação António Aleixo	289 425 174	108 564 €	fundacao.aleixo@gmail.com	Exclusão Social	Algarve
Academia IluminArte	969949415	361 906 €	geral@ailuminarte.pt	Isolamento social de jovens em risco	Algarve
SAPIE- Algarve	926017794	204 693 €	geral@atbrilhantes.pt	Insucesso escolar	Algarve
Dá-me a tua pata - Associação KOKUA - Cães de ajuda social	-	209 551 €	geral@kokua.pt	Doença	Algarve
Espaço Saúde 360 Algarve - Plataforma Saúde em Diálogo	213 400 659	298 203 €	geral@plataformasaudeemdialogo.org	Exclusão Social	Algarve

Tabela 10 - Projetos do Algarve: Parcerias para o Impacto
Fonte Própria

Projetos Multi-região

Organização	Telefone	Financiamento	E-mail	Problemas negligenciados	Zona do País
A pesquisa que ensina - Fundação Vox Populi	217577932	133 621 € / 89 080 €	geral@fvp.pt	Insucesso escolar	Norte / Centro
CARE - Associação Portuguesa de Apoio à Vítima	22 550 29 57	189968€ / 176 400 € / 181 378 €	care@apav.pt	Violência sexual em crianças e jovens	Norte / Centro / Alentejo
Apps for Good	963459395	106500€ / 72000€ / 71 500€	geral@cdi.org.pt	Défice de competências para a cidadania	Norte / Centro
Associação U. DREAM	933684006	195000€ / 210000€	udream.portugal@udream.pt	Impacto negativo de uma doença grave em família com fortes carências socioecónomicas	Norte / Centro
Associação U. DREAM Portugal	933684006	355643€ / 215 726 €	udream.portugal@udream.pt	Défice de competências para a cidadania	Multi-região / Norte
CARE 2.0 - Associação Portuguesa de Apoio à Vítima	22 550 29 57	112 817 € / 136 671 € / 85 893 €	care@apav.pt	Crianças e jovens vítimas de violência sexual	Norte / Centro / Alentejo
Clubes e Fellows Mentes Empreendedoras	-	385713€ / 100 000 € / 380 793 € / 100 000 €	geral@mentesempreendedoras.com	Défice de competências para a cidadania	Norte / Centro
COLORADD Social, Associação	229372053	179865€ / 243 229 €	coloradd@gmail.com / info@coloradd.net	Exclusão social provocada pelo daltonismo	Multi-região / Centro
CuiDando - Instituto São João de Deus	217213300	149521€ / 149 521 €	sede@isjd.pt	Desemprego de pessoas com deficiência	Norte / Centro / Alentejo
Inspiring Future	966539819	151624€ / 155 640 € / 92 933 €	ines@inspiring.future.pt / maria@inspiring.future.pt / eduardo@future.pt	Falta de capacidade de acompanhamento e orientação dos alunos do ensino secundário	Norte / Centro / Alentejo
MOVIMENTO 55+ Associação	930 55 65 75	212 700 € / 108536€	info@55mais.pt	Exclusão social e Desemprego de pessoas de 55 e mais anos	Norte / Alentejo / Algarve
Nuvem Vitoria, Associação	-	116 100 € / 116 100 €	nuvemvitoria@nuvemvitoria.pt	Privação do sono devido à doença e exposição a tratamentos médicos e ambiente hospitalar	Centro / Alentejo
SEACOOP - Social Entrepreneurs Agency, CRL	214605007	297152€ / 379 520 € / 538 564 €	lisboa@fabricadoempreendedor.pt mail@seagency.org	Desemprego de longa duração e o acesso ao primeiro emprego dos jovens	Norte /Alentejo

SmartFarmer	218 823 630	88893€ / 77 017 €	info@smartfarmer.pt	Dificuldade de escoamento de produtos por pequenos agricultores	Norte / Centro / Alentejo / Algarve

Tabela 11 - Projetos Multi-região: Parcerias para o Impacto
Fonte Própria

Projetos sem contactos

Organização
"+ Alternativas Sénior"
(Re) Viver o recluso em Priscos
(Re)Começar – Apoio Alimentar
10 mil vidas (multi-região)
100 Idade
A tua CASA em Famalicão
A BAGOS D'OURO | AO ENCONTRO DE NOVAS GRAINHAS
À barca, à barca!
Academia C.V.pt.
Academia MyPolis – Pinhal Interior CENTRO
Academia Mypolis- Pinhal Interior: Epic Student, Associação, Discurso Paralelo Associação
Acessível Êxito - Associação
ACISJF – Um Projeto de Vida
Active Job – Empresa de Recrutamento para Pessoas com PEA
ÁGORA Business Academy
Aldeias Pedagógicas
All Sports Algarve
Alta-Mente
AMUT'IESIM – Incubadora de Empreendedorismo Social da Idade Maior
ANEAC - Associação Nacional de Educação Artística e Cultural
Apoio Domiciliário à Demência
Artallis
Asas do Tempo (multi-região)
Associação Algarvia de Pais e Amigos de Crianças Diminuidas Mentais
Associação de Paralisia Cerebral de Lisboa - APCL
Autonomia Lá Fora
Bem comer, para bem crescer
Bike – Inclusão Social pelo Desporto: Try-All Sports
Brincar de Rua - CENTRO
Café Interior "Café terâpeutico" Algarve
Caleidoscópio
Cantinho do Estudo: FUNDAÇÃO MANUEL ANTÓNIO DA MOTA
Capacitar para Partilhar: Santa Casa Da Misericórdia De Alvaiazere, Associação Casa Do Povo De Maçãs De Dona Maria, ASCRA - Associação Social, Cultural E Recreativa De Almoster, Centro Cultural Recreativo E Social Da Freguesia De Pussos - CENTRO
Casa do Xisto – A Arte para a (D) eficiência
CENTR(AR): Pulmões em andamento: Universidade de Aveiro - CENTRAR
Centro de Apoio ao Doente de Alzheimer
Centro de Bem-Estar Educativo L´S Mouchicos
Centro de Estimulação para Pessoas com Demência (CEPD)

Centro de Inovação Social do Alentejo
Centro Social Nossa Senhora da Graça
CLA – Cuidar com Laços e Abraços
COCRIAR O FUTURO – Educação Social e Tecnológica 4.0: ASSOCIAÇÃO CIAPA CENTRO AEROESPACIAL
Cogumelo Solidário
Com_Vida Alentejo
Comboio do Avesso
Comunidade Criativa de Inclusão Digital de Guimarães - Cruz Vermelha Portuguesa
CON(S)CIENCIARTE
Costura com Amor
Crescer com a Diferença
CRIA - Algarve
CriAtividade
Criatividade Algarve
Cuidadores
Cuidar EM
Cuidar Em Movimento: Fundação Sarah Beirão E António Costa Carvalho
Cultivar a Inclusão – Ervas da Vila - CENTRO
De Seniores para Seniores
Desafia-te Espinho
DiversITy: FUNDAÇÃO AGA KHAN PORTUGAL
Douro Verde – Alto Relevo Social
ECOS - Oficina Ecológica de Cooperação Social: Santa Casa da Misericórdia de Albufeira Algarve
Educação Gamificada - CENTRO
EDUCOM - Associação Portuguesa de Telemática Educativa / Khan Academy – Norte
Elos de bons tratos – Apadrinhar idosos
Empresa Social de Jardinagem
Entra em Cena contra a Violência no Namoro
Entrepreneurial and impactful projects Alentejo
Equitação Inclusiva na Comunidade: CLUBE HÍPICO DO NORTE - ACTIVIDADES TERAPÊUTICO-DESPORTIVAS
Escolíadas Junior CENTRO
Escolinha de Bombeiros de Peniche - CENTRO
Escolinha de Rugby da Trofa
Estaleiro de Artesanato
Eu tenho memória… Eu sou capaz
Expressões 3I
Fénix
Fruta Social
Gabinete de Intervenção Comunitária em Saúde Mental: Instituto das irmãs hospitaleiras do sagrado coração de Jesus - CENTRO
Ginásio Terapêutico de Reabilitação Física
Giro ó Bairro - CENTRO
Habitação Solidária VIDA: Valorização, Integração, Desenvolvimento, Autonomia - CENTRO

Hipovida
Hivework Social Alentejo
Hora do Conto Fora de Portas
Horta Acessível
Horta ao Centro - CENTRO
Horta Social Urbana Horta N´isso Algarve
Human Power Hub – Centro de Inovação Social
I3SOCIAL BSE -Associação Aldeia dos Girassóis Make it Better - associação para a inovação e economia social instituto politecnico da guarda universidade da beira interior - CENTRO
I-aliados, inclusão na cidade do Porto
I-Danha: incubadora de inovação social - CENTRO
Incluir pela Arte
Inclusão dos Sabores
Incubadora de Inovação Social – Baixo Alentejo
Incubadora de Inovação Social Loulé e Algarve
Info.Cuidador - Cruz Vermelha Portuguesa Algarve
Inspira o Teu Professor (multiregião)
Janelas para o Mundo: Fundação de Serralves
JN Todos
Just a change
Loja dos Valores
Make Code: programa o teu futuro
Mãos à Obra
Mentes Empreendedoras - CENTRO
Mercado e Sabores do CRIT - Centro de Reabilitação e Integração Torrejano CENTRO
Mercados e sabores do CRIT
Monitorização da Saúde e Qualidade de Vida dos Idosos
Movimento Sénior
MUDA na escola (multi-região)
Músicos Geração D'Ouro
MyPolis – Cidadania 4.0 em Lagoa, Algarve
Nós e (A)Vós: Sicó Formação - Sociedade De Ensino Profissional S.A. - CENTRO
Nova Escola do Mundo Rural - CENTRO
O Flutuário
O Nosso Chão - Rés do Chão Cento e Dezanove Associação, Epic Student: Algarve
O Prato Certo Algarve
Olhares Inclusivos
Ondas Sem Reserva: ASSOCIAÇÃO ENTRE-AFETOS
Palcos para a Inclusão
Parque Botânico de Vales - Associação Cultural e Recreativa de Vale Domingos
Património Vivo para Memória Futura: Casa do povo do concelho de Olhão, Algarve
Por mim, SIM!
Porta aberta à inovação social e urbana: Santa Casa da Misericórdia de Viseu CENTRO
Porto.Importa-se

Prato Certo Algarve
Programa abem: Rede Solidária do Medicamento (multi-região)
Programa integrado de promoção da literacia
Programa Pontes Ubuntu
Projeto CuiDando
Lado a Lado
Projeto Lado a lado Algarve
Pro-Move-Te Alentejo
Re(Colher) - Associação A4-Aceitar Acolher e Agir
Re9Ares – Oficina para a Inclusão - CENTRO
Reabilitar para a Vida - Algarve
RHIS – Reabilitação Habitacional e Intervenção Social
RUMOS - Saúde Mental: -Associação Recreativa e Cultural e Social de Silveirinhos
SEACOOP - Social Entrepreneurs Agency, CRL
SER – Sempre Em Reabilitação
Ser Clean
Ser o Positivo e Empreendedor
Serve the City
Sim Somos Capazes": ASSOCIAÇÃO DESPORTIVA E CULTURAL DE SANTA ISABEL
Sócio-Educação para Crianças e Adolescentes
Somos +
Speak (multi-região)
Tum Tum Tum
Um por Tod@s
Unidade Domiciliária de Cuidados Paliativos Mértola Alentejo
UpStart – Oficinas: FUNDAÇÃO AGA KHAN PORTUGAL;UNIVERSIDADE DE ÉVORA
Varina Radical: BIKES, UNIPESSOAL LDA
Vintageing 65+
VirtuALL - CENTRO
Volta ao Monte Algarve
Wavw by wave
Zoom Talentos: Fórmula Zoom de Professores para Alunos
100% ConSigo - Centro Social Paroquial de São Tiago da Guarda - CENTRO
Mais Alternativas Sénior - CENTRO
Rendufas Aldeia Viva - CENTRO
Rede Cuidas - Associação De Desenvolvimento Social E Cultural Dos Cinco Lugares - CENTRO
AVATAG - AVATELOS, UNIPESSOAL LDA - CENTRO
Rugas de Esperança - Santa Casa Da Misericórdia De Ansião - CENTRO
CuidAdor - CENTRO
QuintALL - CENTRO
I9social – Centro de Inovação Social - CENTRO
Incubação e Apoio ao Empreendedorismo Regional - CENTRO
Leiria Social Innovation Hub - CENTRO

Passo a Passo - Academia do Johnson- CENTRO
Pavilhão Mozart - CENTRO
Elos com Futuro - CENTRO
Demências em SOS - CENTRO
Dar Mais Memória à Memória - CENTRO
Companhia - projeto artístico

Tabela 12 - Projetos sem contactos: Parcerias para o Impacto
Fonte Própria

Anexo II

Nome Projeto	**Nome Entidade**
Access tour	Accessible Portugal
Autismo Rocks e Entender Autismo	Vencer autismo!
CASULO - Incubadora de Inovação Social Loulé Algarve	Associação Poeta Aleixo
EKUI	Associação EKUI
Palhaços d'Opital	Palhaços d'Opital
Projeto Dá-me a tua pata: Cães de ajuda social	Associação KOKUA
Ser Mental	MOJU
Social IN - INovação & Inclusão: Incubadora Social de Castelo Branco	Amato Lusitano, Associação de Desenvolvimento
Teach for Portugal	Teach for Portugal

Tabela 13 - Lista dos Projetos Entrevistados

Fonte Própria

Anexo III

Entrevista Adjunta Portugal Inovação Social

CF: A presente entrevista vai ser realizada no âmbito de uma investigação do Mestrado em Empreendedorismo e Internacionalização do Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, cujo objetivo é avaliar e compreender a influência que os estímulos/programas financeiros criados, nomeadamente ao abrigo do programa Parcerias para o Impacto, têm na implementação, prossecução e sucesso de projetos inovadores, bem como, para o Empreendedorismo Social.

Passemos às questões:

1. Como surgiu a Portugal Inovação Social e o programa Parcerias para o Impacto em concreto? Quais as razões que estiveram subjacentes à sua criação? Qual a sua razão de ser?

MA: A Portugal Inovação Social surgiu em 2015, mas começou a ser delineada em 2014, foi criado o grupo de trabalho para o investimento social. Grupo alargado de stakeholders importantes e que tinham esta necessidade de emergir este mercado emergente da economia social; delinear um plano futuro sobre como podia ser feita a dinamização do empreendedorismo social em Portugal; como resultado desse relatório, estava indicado que devia existir uma estrutura/organismo que dinamizasse e fosse responsável por este mercado social e por criar instrumentos sociais para este desenvolvimento social;

Nessa altura estávamos a sair de uma crise financeira grande, problemas financeiros graves, políticas públicas, o governo de passos coelho decidiu reservar um pacote do Portugal 2020 de fundos comunitários para programa de inovação social;

Dentro do acordo do que é o organismo de Portugal 2020 surgem outros programas de financiamento e promove a inovação e empreendedorismo social em Portugal; não havia ecossistema de inovação social;

Iniciativa pioneira na europa e é uma aso de estudo porque foi o primeiro país a reservar verbas para alocar especificamente para resolver, atenuar e prevenir os problemas sociais;

Portugal Inovação Social pretende e desenvolveu ao longo destes anos a possibilidade de se criar um mercado de financiamento para estes projetos que tentam intervir de forma inovadora com um objetivo de gerar impacto positivo e na qualidade de vida das pessoas;

Foram desde logo desenhados quando foi criada um conjunto de instrumentos para promover a inovação e empreendedorismo social;

Sempre numa lógica complementar com as soluções já implementadas na política pública, pudessem ser complementares se ajudassem a resolver os problemas;

O formular principal da Portugal Inovação Social é que a política pública se pudesse apropriar destas ideias sociais; que se pudesse incorporar;

Nesta na análise, foram desde logo identificadas falhas em termos da capacitação das equipas, ainda com poucas capacidades organizativas e de gestão e era importar capacitar estes atores; e depois a questão da dinamização do próprio mercado, criando instrumentos e promovendo parcerias entre setor público, privado, cooperativo…

Promoção deste investimento social, já tem 668 investidor sociais que se vão variando, fundações, municípios; dinamização surpreendente dos municípios no apoio de financiamento e promoção destas iniciativas;

Desde logo, iniciativa muito abrangente, sede em Coimbra, mas delegações espalhadas por todo o país; Norte, Centro e Alentejo, mas rapidamente se percebeu que era necessário e urgente alargar a todo o território continental; criaram para Algarve e Lisboa;

Projetos IS em todo o país nas mais diversas áreas, desde cidadania, justiça, saúde, proteção social, muitos educação. Alargar bastante daquilo que era o espetro inicial;

Criaram 4 instrumentos de financiamento, orientados apara o ciclo de vida dos projetos estivessem;

Capacitação para o IS: financiar as equipas da entidade de Economia social, elaborar plano de negócios, comunicação, angariação de fundos, financiar as necessidades na fase preliminar e inicial destes projetos; alguns deles não passam de ideias não foram sequer testados; forma inovadora; 2 concursos;

PI: se destina a financiar o crescimento e desenvolvimento destes projetos de investimento social, modelo de financiamento simples, 70% fundo social europeu, os 30% assegurados por 1 ou mais investimentos sociais, públicos ou provados. Instrumento com maior procura, de todos os instrumentos, o único que abriu para todas as regiões;

Títulos de impacto social – mais inovador, financiar áreas de política pública, relação tripartida, entidade pública, a que vai iniciar o projeto e o investidor; o investidor social é reembolsado integramente se as metas e objetivos forem superados;

O Fundo inovação social, coinvestimento de financiadores privados, ou a recurso a crédito bancário com melhores condições do que as que o mercado oferece, ainda está em aberto, e o primeiro do fundo social europeu para a inovação social criado por esta iniciativa;

Fizeram um trabalho incrível de passa-palavra, aproximação das entidades da economia social, sociedade civil, municípios e stakeholders;

Temos 452 projetos de inovação social, e mobilizamos mais de 100 milhões de euros de financiamento sendo que perto de 80 milhões são financiamento público da união europeia, 35 milhões, grosso modo, investimento social mobilizado e de alguma forma conduzido para dinamizar todo este ecossistema, só foi possível através destas organizações e empreendedores, que são mais de 400 que estão a trabalhar com eles; são muito variadas, associações, fundações, IPSS, conjunto grande de projetos a testar novas soluções nestas áreas e mais importante o impacto positivo que esta a ter na sociedade desde crianças a idosos.

CF:

1. Acha que os recursos convencionais são adequados para o desenvolvimento de projetos sociais? Porquê? (principais limitações que vê nos meios de financiamento tradicionais – montante, prazos, custos).

MA:

No financiamento mais tradicional, com cortes da segurança social, mesmo para responder a repostas atípicas, a principal barreira é os requisitos que esses colocam à entrada, que acabam por limitar a própria inovação destas entidades, que tem de cumprir um conjunto muito grande de requisitos que não tem margem para experimentar novas soluções.

Estes instrumentos da PIS foram criados exatamente nesta tentativa de encontrar uma solução mais eficaz e eficiente na utilização destes recursos para responder a uma necessidade social:

Não obstante, em todos os instrumentos de financiamento da PIS, procuram avaliar que projetos estão mais preparados para conseguir uma resposta mais criativa e diferenciada face aquilo que o mercado já disponibiliza; preenchendo esse requisito, depois o acesso a financiamento é mais fácil. Naturalmente que ainda há muitas barreiras.

Seja no tradicional ou neste tipo, toda a burocracia que ainda existe no financiamento comunitário; requisito grande de requisitos e burocracia, algumas entidades não estão ainda preparadas e têm recursos financeiros necessários, seja na aprovação da candidatura ou dos períodos de reembolso; continua a desmobilizar algumas entidades a apresentarem projetos.

CF:

2. Como se desenrola o processo de candidatura para Parcerias para o Impacto?

MA:

Processo simples. Apenas é necessário, para além de ser uma IIES, identificar problema social e um grupo alvo que pretende impactar positivamente, garantir que a resposta é diferenciada das respostas tradicionais; que tenha já um potencial grande de impacto social positivo; Preenchendo estes requisitos, na prática o financiamento exige apenas que se encontre um investidor social, para co financiar juntamente com PIS, ou PO, fundo social europeu, que na pratica assumem um compromisso através de uma carta de compromisso desde logo entregue na fase de candidatura, que financiaram os restantes 30% de necessidades de financiamento.

Para se candidatar a este instrumento de financiamento, têm de preencher a candidatura, através da apresentação de um plano de desenvolvimento, uma espécie de plano de negócios, onde se apresenta o projeto, qual o problema social, como se pretende ultrapassar, quais as atividades, quais os recursos que vão ser mobilizados e de que forma, qual o orçamento necessário, descrito de forma mais ou menos exaustiva todos os requisitos que estão devidamente definidos no próprio aviso de candidatura;

Podem-se candidatar organizações do setor privado, social, público. Naturalmente que cada aviso pode restringir ou direcionar a quem se destina o financiamento; pode variar de aviso para aviso; em regra geral está alargado a estas organizações todas. Os investidores sociais, também pode ser do setor privado, público ou da economia social, fundações, municípios; empresas, que se comprometem a alocar estes recursos para suportar estas atividades que vão ser desenvolvidas. O que se tem de garantir é que não existe relação de controlo entre a entidade que se vai candidatar (quem recebe o financiamento) e o investidor social; ou seja se for sócia da empresa e for a própria promotora não se vai dinamizar o mercado, que era o que se pretendia; o objetivo é que as empresas e organizações da economia social, quisessem entrar e apostassem nestas novas iniciativas; não faz sentido existir esta relação de controlo.

Na prática é um financiamento não reembolsável, financia diretamente a entidade que implementa o projeto e existe esta oportunidade de tentar alargar ou aumentar aquilo que é um projeto que já estava a ser testado anteriormente. Muitas situações em que um projeto que nasceu no Norte depois ao longo destes anos estendeu a sua ação para outras regiões. Houve um efeito de escala, consoante os resultados que iam sendo alcançados. E permitiu que estas entidades pudessem levar estes projetos para outras regiões e, muitas vezes, até fazendo parcerias, com entidades locais, garantindo este acesso a financiamento.

Cada vez mais existe esta mobilização deste investimento social, no sentido de até fazer parte daquilo que é o próprio desenvolvimento regional e estratégico de muitas destas empresas; Há um grande envolvimento em rede destes projetos e naturalmente que muitos deles beneficiaram da visibilidade pública que uma iniciativa como a PIS que está a emergir de alguma forma e que tentou, ao longo destes anos, muitas vezes, demonstrar exemplos dos seus projetos, deu palco a diversos projetos, que os resultados falassem por si; outro fator de sucesso desta iniciativa, é que contrariamente aos restantes programas de financiamento comunitário, esta estrutura de financiamento tem uma equipa, chamada de equipa técnica de ativação, e que na pratica são os representantes regionais, que conhecem muito bem os territórios, a parte dos investidores bem como as entidades que implementam projetos, e no fundo vivem o território para promover esta parceria entre investidores e projetos e garantir a boa execução destes projetos. São portanto os pontos de contacto em todas as regiões, e de facto, permitiu que a dinamização e este trabalho em rede funcionasse em todo o território, divulgando não só os avisos que estavam em curso, mas naturalmente todas as iniciativas, participando nas atividades, promovendo eventos de divulgação atraindo de alguma forma entidades e até o setor público e político que estava tao conhecedor de algumas destas iniciativas que permitiu esta visibilidade para estes projetos.

CF:

3. Quais os fatores privilegiados na seleção dos projetos/aceitação de projetos? (critérios de seleção/seriação: alguma causa social que privilegiam?)

MA:

As áreas prioritárias de política pública, foram desde logo, as áreas para as quais foram definidos os principais objetivos; naturalmente como estamos a falar na tentativa de resolução de problemas sociais, muitos dos projetos tem exatamente a ver com a inclusão social, deficientes, envelhecimento, a educação, na área do emprego, justiça, evitar violência doméstica, reinserção criminal, laboratórios de cidadania, muitos deles destinados a jovens, tornando os mais ativos, participativos. Regra geral não são limitados à partida, desde que seja uma boa ideia e que preencha os requisitos, é admissível. É muito abrangente.

CF:

4. Qual o perfil dos projetos que geralmente recorrem ao programa Parcerias para o Impacto?

MA:

Perfil muito variado e muito diferentes!

CF:

5. Quais as vantagens que esta ferramenta de financiamento oferece?

MA:

As vantagens são imensas como a oportunidade de alargar o seu projeto e impacto social alcançado; ter acesso a este financiamento não reembolsável; a relação que se cria com o investidor social; que se pode prolongar e acabar por trazer sustentabilidade ao projeto; este programa contribui de alguma forma para o próprio desenvolvimento estratégico do projeto e para o envolvimento em rede que se cria que é muito importante; dá visibilidade ao projeto; permite reservar recursos para depois dar continuidade aos processos e há um acompanhamento de muita proximidade dos representantes regionais e as entidades promotoras do projeto.

CF:

6. Na sua opinião qual julga ser as principais dificuldades sentidas pelos projetos, na aquisição deste financiamento?

MA:

Burocracia que existe à volta daquilo que é o financiamento comunitário; ou seja, ao longo de toda esta relação que é criada, não se podem esquecer que estão a respeitar um quadro comunitário, conjunto de regras que existem. Algumas destas entidades não estão sequer preparadas, ou têm um técnico financeiro para atuar no pedido de reembolso e tudo aquilo que envolve. E os pedidos de reembolso, continuam a ser um processo burocrático. A necessidade de colocar os Logotipos da União Europeia, às vezes cria alguns entraves e correções aos projetos porque se esquecem facilmente de os colocar.

São situações mais administrativas do processo, não tanto em termos de impacto que os projetos possam vir a gerar.

CF:

7. Em que medida acha que o recurso a esta ferramenta de financiamento foi, ou não, de encontro com a expectativa dos promotores dos projetos financiados?

MA:

Tendo em consideração a procura que tivemos, preenche totalmente aquilo que eram os requisitos e as necessidades! Em praticamente todos os avisos, tivemos uma procura muito superior àquilo que era a adotação/lotação do aviso/ que esperavam. No último aviso do POISE que abrimos, duplicamos o valor do financiamento inicialmente previsto. Portanto, a procura é muito grande para este instrumento, e foi de facto aquele em que abriram mais avisos.

CF:

8. Qual é que acha que foi o contributo do programa Parcerias para o Impacto no desenvolvimento e sucesso do projeto?

MA:

Contribui maioritariamente naquilo que são as necessidades de financiamento; contribuiu na promoção e divulgação do projeto (uma vez que, muitas vezes os identificaram como casos de estudo e casos de sucesso, para publicações tanto nacionais como internacionais).

Para além disto, fazemos o acompanhamento da medição de impacto e incentivam os projetos a fazer a medição desse impacto, porque consideram que não existe inovação social, se não houver medição de impacto desses resultados e contribui para a promoção das parcerias e no trabalho em rede dentro das regiões – muito importante para garantir a sustentabilidade destes projetos no futuro.

CF:

9. Continuam a ter contacto com as organizações investidas?

MA:

Com todos os empreendedores e investidores. Há um contacto com os principais investidores, de forma a promover encontros para divulgar a iniciativa e o investimento social. Fazemos o acompanhamento da execução das atividades para garantir que foram alcançados os resultados. Todos os projetos têm naturalmente um indicador de resultado e fazem esse acompanhamento desde sempre (identificar quantas pessoas tem de atingir e qual o indicador que querem; no final do projeto, são sempre feitos resultados de progresso, assinados pela entidade promotora e pelo investidor social, para garantir esta parceria e que este compromisso se mantenha ao longo do processo -se não alcançarem o resultado, o financiamento não é dado a 100%). Por fim, divulgam nas redes sociais todas as atividades que vão sendo feitas e, nos eventos que vão promovendo, selecionam sempre alguns projetos para os acompanharem;

CF:

10. Houve algum projeto, em especial, que os tenha surpreendido?

MA:

Surpreendem todos, é muito difícil enquanto gestora da iniciativa estar a identificar um ou outro. Gosto de todos e todos eles mereceram o apoio financeiro que receberam.

CF:

11. Qual é o papel que este tipo financiamento tem na inovação social e no empreendedorismo social?

MA:

Considero que a IS constitui uma das maiores oportunidades de transformação social e económica do nosso tempo, pressupõe a mobilização da sociedade civil, experimentação de novas respostas, estas referências pioneiras como a portuguesa, demonstram que o potencial transformador da sociedade é enorme e tem tendência a ser amplificado no futuro.

Anexo IV

Guião Entrevista - Projetos

A presente entrevista vai ser realizada no âmbito de uma investigação do Mestrado em Empreendedorismo e Internacionalização do Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, cujo objetivo é avaliar e compreender a influência que os estímulos/programas financeiros criados, nomeadamente ao abrigo do programa Parcerias para o Impacto, têm na implementação, prossecução e sucesso de projetos inovadores, bem como, para o Empreendedorismo Social.

Os dados recolhidos servem apenas para fins científicos e, deste modo, peço que responda às questões com a máxima sinceridade e seriedade possível.

Irei começar por fazer algumas perguntas relacionadas com a identificação da organização, única e exclusivamente, para me facilitar na análise dos dados.

1. **Identificação da organização**
   - Nome da Empresa
   - Número de funcionários
   - Distrito da sede
   - Atividades/serviços agregados à atividade principal
   - Razão social

2. **Financiamento**

<u>De seguida, irei fazer algumas perguntas relacionadas com o financiamento, tais como:</u>

1. Quais são as principais fontes de recursos de financiamento (convencionais) a que geralmente recorre?
2. Quais são as maiores dificuldades percecionadas na obtenção de fundos de financiamento?
3. Quais são as ferramentas de financiamento que dá prioridade aquando do desenvolvimento de um projeto social?
4. Para o desenvolvimento deste projeto em concreto, como decorreu o processo de obtenção de financiamento?

3. **Portugal Inovação Social**

<u>As perguntas seguintes são fulcrais para a concretização da minha investigação:</u>

1. Como tiveram conhecimento da existência da Portugal Inovação Social e dos seus instrumentos de financiamento?
2. Quais as razões que levaram a recorrer a Portugal Inovação Social? E ao programa "Parcerias para o impacto" em concreto?

3. Como se desenvolveu o processo de candidatura para Parcerias para o Impacto? Como descreve este processo?
4. Quais as vantagens que este programa de financiamento proporciona?
5. Quais foram os principais entraves na aquisição deste financiamento?
6. Em que medida o programa de financiamento foi de encontro às expectativas esperadas?
7. Qual o contributo que o programa Parcerias para o Impacto teve no desenvolvimento e sucesso do projeto?
8. Que necessidades de financiamento é que o projeto ainda sente? De que forma acha que poderiam ser ultrapassados?