



EMPREENDEDEDORISMO SOCIAL EM PORTUGAL

CRISTINA PARENTE
EDIÇÃO

UNIVERSIDADE DO PORTO
FACULDADE DE LETRAS
PORTO

2014

5

Parcerias e financiamento no Terceiro Setor português

Maria de Fátima FERREIRO

Dinâmia' CET - Instituto Universitário de Lisboa

Hugo MOREIRA

Dinâmia' CET - Bolseiro FCT

O presente capítulo debruça-se sobre as parcerias e o financiamento das OTS consideradas pelo projeto, triangulando dados quer provenientes da recolha extensiva (via inquérito), quer da intensiva (recolha no âmbito de estudos de caso). Estamos perante dois temas com uma articulação estreita. Com efeito, as parcerias podem traduzir relações de financiamento e podem potenciar a captação de financiamento. É nesse sentido que são identificadas as alianças existentes, seja na tipologia de organizações envolvidas, seja no seu principal móbil e resultado. O capítulo integra também uma análise financeira das organizações estudadas no âmbito dos estudos de caso, bem como a apresentação de modelos de financiamento das organizações consideradas na análise extensiva. No caso da análise financeira, estamos perante uma abordagem exploratória que tenta sobretudo identificar as principais fontes de receita e as principais despesas destas organizações. De referir que a análise financeira do Terceiro Setor se depara com muitas dificuldades associadas à sua especificidade e à pouca adequação da análise financeira convencional para a abordagem das organizações do Terceiro Setor. Esta é uma das razões da criação da Conta Satélite da Economia Social (2013)¹ pelo Instituto Nacional de Estatística (INE). A par desta especificidade, deve mencionar-se também a dificuldade no acesso à informação destas organizações, tornando a análise financeira um trabalho de aproximação ao que se passa relativamente à captação e geração de receitas, por um lado, e às componentes da despesa, por outro. A referência ao financiamento considera ainda as representações das organizações inquiridas sobre a responsabilidade de diferentes entidades e esferas da sociedade neste domínio. Considera-se pertinente apresentar informação que remete para uma certa visão das responsabilidades de financiamento de ações de intervenção social entre o Estado, o Mercado e a sociedade civil. Esta

questão adquire uma importância acrescida num contexto de crise económica e de uma redefinição do papel do Estado Social.

1. Parcerias como recursos materiais e simbólicos

O trabalho em parceria tem sido considerado como um dos princípios mais ativos da intervenção local, na medida em que catalisa o trabalho numa rede de solidariedades que permite, em simultâneo, aumentar a capacidade de lidar com sistemas complexos e, por outro, maximizar os recursos das comunidades.

Estivil define parceria como

“the process by which two or more agents of a different nature agreed upon a means of achieving some specified objective, the result of which represents more than the sum of the two halves. It could also be an action which they could not complete alone, or which is different from what they do habitually. Each would maintain its individuality in the venture, which would include risks and potential benefit which would be shared by those partners” (1994, p.5).

As parcerias podem ser definidas como um elemento organizacional fundamental para o alargamento do capital social local e para o reforço da capacidade de intervenção e, por outro lado, este processo de aliança nas próprias parcerias pode coexistir com tensões e conflitos sociais para a obtenção de prestígio, distinção, etc. (Siisiäinen, 2000).

Importa reter que, quando se discutem as “parcerias” entre estas organizações, as redes estabelecidas cumprem várias funções articuladas entre si. A primeira de todas é certamente o alargamento dos recursos, pois a concretização das atividades e a procura de autonomia exige o complemento de financiamento, doações, atividades comerciais, etc. Como refere Carvalho (2000),

“no atual cenário em que as organizações se encontram, com a crescente necessidade de formação de parcerias e busca por novos financiamentos, o caminho para a formalização organizacional é inevitável. Já a institucionalização não reflete somente na prestação dos serviços, mas também na captação de recursos, já que para as empresas comerciais o capital de credibilidade e legitimidade que as organizações do Terceiro Setor possuem representa um novo potencial a explorar.”

Uma segunda dimensão da articulação entre parcerias é funcional, permite a melhoria da ação de cada uma quando inserida entre organizações com funções diversas, possibilitando gerar sinergias entre as várias respostas. Esta dimensão é frequente no campo da relação local, onde a rede de organizações coopera gerando mais-valias de um trabalho integrado. Uma terceira razão da cooperação decorre do aumento de visibilidade e de legitimidade que dá a pertença a determinadas redes. Esta dimensão tanto pode aumentar as oportunidades de cooperação entre as mesmas, gerando conhecimento, confiança e compromisso entre as organizações como pode criar restrições, hierarquias e dependências.

As organizações vivem uma relação de interdependência com o ambiente onde estão inseridas e essa interdependência varia de acordo com a disponibilidade de recursos e a pressão da procura. Estas alianças com os restantes parceiros constituem, em larga medida, o capital social local, não apenas em termos simbólicos, mas em termos práticos, pois uma parte significativa dos recursos advêm dessas redes alargadas de parcerias e dos recursos materiais e humanos que permitem partilhar.

A relação de parceria implica a partilha de riscos e benefícios potenciais. Este tipo de processos visa o acordo sobre objetivos concretos em ligação às tarefas desencadeadas, cuja natureza pode diferir do tipo de intervenções levadas a cabo na instituição de origem de cada parceiro. Os resultados não decorrem de uma mera justaposição de tarefas, mas sim da sua articulação (Carrilho, 2008). Num ambiente complexo, as redes são o resultado da cooperação mais ou menos estável, não hierárquica entre as organizações que se conhecem e se reconhecem, negociam, trocam recursos e podem partilhar normas e interesses.

Estas redes de trocas têm diferentes naturezas, significados e papéis, mas permitem a consolidação de um tecido local rico em interações, aproximando olhares e permitindo respostas mais integradas e ajustadas às realidades locais. Abordam-se aqui os diversos recursos institucionais que podem ser trocados através das parcerias estabelecidas, incluindo os indispensáveis recursos financeiros². No entanto, são parcerias que não se fazem sem ambiguidades, tensões e contradições, na medida em que misturam o sector cooperativo, o público e o privado, o económico e o social e geram hierarquias nem sempre fáceis de gerir.

2. A natureza das parcerias: predominância da rede entre congêneres e de parcerias para obtenção de mais recursos

A análise do tipo de parceiros e dos objetivos das parcerias estabelecidas permite dar conta da distribuição em dois grandes conjuntos, um mais funcional e outro mais gestionário: a interação com associações congêneres para a concretização das atividades e a associação com os organismos públicos para a obtenção de financiamento.

Em termos genéricos, o grande esforço das parcerias está orientado para a execução de projetos, se considerarmos que 38% das parcerias são entre o Terceiro Setor e para o apoio à gestão executiva (Quadros 1 e 2). No entanto, a administração central e local são responsáveis por cerca de 50% das parcerias (mais a central do que a local) e por 58% dos financiamentos (Quadros 2 e 3).

Quadro 1 - Tipo de parcerias estabelecidas com outras organizações para a concretização de projetos

Parcerias	n	%
Terceiro Setor	142	38,1
Órgãos públicos regionais/nacionais	114	30,6
Órgãos públicos locais	71	19,0
Empresas	45	12,3
Total	372	100,0

Fonte: Autores baseados no inquérito por questionário³.

O Quadro 1 revela a estrutura das parcerias na operacionalização dos projetos. 38,1% das parcerias no âmbito de projetos são dentro do próprio sector. Esta elevada frequência revela não só a forte interligação das organizações do Terceiro Setor, mas também que na estratégia das organizações existe uma perceção segundo a qual a semelhança e pertença ao sector facilitam a interligação. Isto pode ser motivado porque têm os mesmos fins ou formas de organização do trabalho equivalentes ou funcionalmente complementares, o que, de certa forma, naturaliza os laços de parceria.

A administração pública nacional e regional, como por exemplo o IEFP ou a Segurança Social, corresponde ao segundo tipo de organização com mais parcerias, com quase um terço (30,6%) deste tipo de relação. Mais à frente comprova-se que estas parcerias dizem fundamentalmente respeito à captação de financiamento. Com efeito, nestas parcerias domina o fluxo de recursos financeiros para o Terceiro Setor. As autarquias e as escolas têm apenas 19% do total de parcerias existentes em todos os projetos. As empresas mostram pouco envolvimento com os projetos, com uma percentagem de apenas 12% do total de parcerias.

As razões subjacentes ao estabelecimento destas parcerias foram captadas a partir da seguinte pergunta do questionário: “identificação das responsabilidades de cada parceria no contexto do desenvolvimento de projectos”. Embora corresponda a uma pergunta de resposta aberta, os resultados foram analisados para compreender os tipos de responsabilidade das parcerias e induzir a possibilidade de distinguir entre as parcerias que são mais inclinadas para a cooperação e/ou para a manutenção das suas próprias operações, numa lógica de aliança para a obtenção de recursos que permitam a sobrevivência da própria organização.

O Quadro 2 mostra que quase metade das parcerias, 47,7%, foram estabelecidas para fins de financiamento. No limite, esta situação pode gerar situações de dependência que se tornam difíceis de romper, porque o *modus operandi* inculca-se nas representações de condição de parceria. A parceria executiva refere-se a todas as enunciações que se inscrevem em executar um projeto em coprodução entre duas organizações. Esta modalidade atinge 18,2% de todas as responsabilidades que se conseguiram classificar, revelando que é uma prática bastante comum e importante para a execução dos projetos. Este tipo de responsabilidade expressa a prática de atualmente se trabalhar em parceria com outras organizações para potenciar uma maior eficiência da implementação de projetos, juntando o conhecimento de mais do que uma organização e em que cada

uma será especialista numa área concreta. A formação e consultoria têm um peso de 12,1% do total de responsabilidades identificadas e mostra a grande necessidade de transmissão de conhecimento para a operacionalização dos projetos. De igual forma, relewa a maior complexidade dos projetos e a necessidade da transversalidade de áreas que é preciso dominar para a sua implementação.

Quadro 2 - Natureza das parcerias por pertença setorial⁴

	Pertença setorial								
	Administração pública local		Administração pública regional/nacional		Terceiro Setor		Empresas		Total
	n	%	n	%	n	%	n	%	n
Financiamento	17	51,5	42	61,8	26	30,2	17	63,0	102
Recursos materiais	5	15,2	4	5,9	11	12,8	3	11,1	23
Comunicação	2	6,1	2	2,9	9	10,5	2	7,4	15
Parceria executiva	5	15,2	8	11,8	26	30,2	0	0,0	39
Recursos humanos	1	3,0	3	4,4	5	5,8	0	0,0	9
Formação e consultoria	3	9,1	9	13,2	9	10,5	5	18,5	26
Total	33	100	68	100,0	86	100,0	27	100,0	214

Fonte: Autores baseados no inquérito por questionário.

Os recursos materiais referem-se a qualquer tipo de disponibilização material dos parceiros, como por exemplo instalações, carros, alimentos, etc. Esta modalidade perfaz 10,7% do total de responsabilidades identificadas e tem o carácter de interajuda e cooperação para atingir o benefício social, igualmente importante para as duas organizações. A modalidade de comunicação tem um peso relativo de 12,1% do total de responsabilidades identificadas e refere-se à responsabilidade de ajuda em funções de comunicação como, por exemplo, filmagens, organizações de eventos, material de promoção, etc. Tal como os recursos materiais, este tipo de responsabilidade, no âmbito de um projeto, tem relação mais estreita com a cooperação, para um benefício social em comum que liga as duas entidades parceiras.

‘Recursos humanos’ é a modalidade que tem o menor peso relativo, com 12,1% do total de responsabilidades identificadas e refere-se à responsabilidade de fornecer voluntários, pares, ou qualquer tipo de recurso humano para o projeto em causa.

Em síntese, os resultados revelam a coexistência de dois tipos de responsabilidades de parcerias e que são fundamentais para a execução dos projetos: financiamento e parcerias executivas. Este tipo de parcerias, que se destinam à implementação de projetos, pode traduzir uma cultura de cooperação existente, baseada na reciprocidade e apoio mútuo para a obtenção de benefícios sociais que estes projetos promovem.

A administração pública nacional e regional tem um papel sobretudo de financiamento do Terceiro Setor. Note-se, no entanto, que a formação e a consultoria são também atividades relevantes do sector público. Apesar do papel relevante de outras organizações do Terceiro Setor, estamos sobretudo perante parceiros executivos em termos do desenvolvimento das atividades e da distribuição e troca de recursos

materiais que não o financiamento. As empresas, tendo um papel ainda diminuto, estão presentes quer na angariação de recursos quer na formação e consultoria.

A administração pública local tem mais de metade (51,5%) das suas responsabilidades relacionadas com o financiamento de projetos. Os recursos materiais e as parcerias executivas, com cinco respostas, são as modalidades que estão mais presentes com este tipo de parceiros. De destacar que na modalidade dos recursos materiais, a administração pública local é o segundo tipo de parceiros mais representado (5 em 23). A formação e a consultoria tiveram três respostas, a comunicação apenas duas e a facilitação de recursos humanos uma ocorrência.

A administração pública nacional e regional têm como grande responsabilidade, na parceria para projeto, o financiamento, com 61,8%, do total. A formação e consultoria aparecem com nove respostas, sendo a segunda modalidade mais relevante nas responsabilidades. As parcerias executivas têm oito respostas, sendo a terceira modalidade mais prevalente, mas comparando com o total de parcerias executivas, revela-se que tem um papel pouco preponderante (8 em 39). Os recursos materiais, com quatro respostas, a disponibilização de recursos humanos, com três e as responsabilidades de comunicação, com duas respostas, são as modalidades que têm menos presença neste tipo de parceiro.

Também as organizações do Terceiro Setor correspondem a financiadores e a parceiros executivos, ambos com 30,2% de respostas. Em relação às parcerias executivas, pelo contrário, elas têm 26 do total de 39 respostas. A terceira modalidade de responsabilidades nas parcerias mais presente é a disponibilização de recursos materiais. A comunicação e formação e consultoria apresentam nove respostas cada uma sendo, portanto, modalidades menos frequentes. A comunicação contrasta por ter quase dois terços das respostas (nove em 15) o que caracteriza o Terceiro Setor como o tipo de organização eleita para ter este tipo de ajuda. A parceria que envolve recursos humanos corresponde a cinco respostas. Outro aspeto bastante relevante é o facto de o Terceiro Setor revelar também uma recursividade interna, porque a modalidade de financiamento está entre as mais importantes, significando que as próprias organizações do Terceiro Setor também financiam projetos, como é o caso das fundações ou das misericórdias, ou facilitam esse processo, como a bolsa de valores sociais.

As empresas são o tipo de parceiros menos presentes nos projetos. Relativamente às responsabilidades destas entidades, a modalidade mais presente é a do financiamento, com 63% das respostas. A segunda responsabilidade mais prevaiente é a formação e consultoria com cinco respostas. As parcerias executivas e a disponibilização de recursos humanos não têm qualquer ocorrência. Globalmente, e curiosamente, as empresas, como parceiros de projeto de organizações do Terceiro Setor têm um papel forte de financiamento e de facilitadoras de responsabilidades auxiliares aos projetos, salientando-se, por exemplo, na ajuda na comunicação, disponibilizando recursos materiais ou formação e consultoria.

3. Origem dos financiamentos do Terceiro Setor: uma grande diversidade mediada pelo tipo de organizações

A diversidade do Terceiro Setor decorre, em larga medida, da variação das formas de combinação entre o carácter empresarial, que resulta de iniciativas orientadas para a satisfação de necessidades, e a incorporação de atividades de mercado com objetivos sociais. Essa diversidade está associada, também, a uma pluralidade de formas jurídicas e formas de gestão, pese embora todas tenham, como objetivos, um modelo económico viável. Estas organizações relacionam-se diferentemente com o Mercado e com o Estado e dessa relação emergem diferentes formas de proveitos.

Nesse sentido, a análise da dimensão financeira é fundamental para o conhecimento das organizações, incluindo as organizações que integram o Terceiro Setor. Os sete estudos de caso e os resultados de análises de respostas provenientes do inquérito por questionário que foi aplicado no âmbito do projeto permitem algumas reflexões sobre esta realidade.

Torna-se difícil concluir dados desta análise, não apenas pelo reduzido número de casos estudados, como também pela sua grande diversidade. A primeira nota reflete que as formas e estatutos jurídicos da organização influenciam decisivamente o modo como se financia. Este aspeto é o caso evidente da mutualidade (VEP) e da fundação (TOC), com fundos próprios significativos. Mas mesmo esta diferença não é determinante, pois as três associações em geral estudadas, a AVI e a RAR, e a associação de desenvolvimento local, a LAD, têm proveitos de origens bem diferentes.

4. Estrutura do financiamento das organizações dos sete estudos de caso⁵

A análise do Quadro 3 permite verificar que existe uma relação entre as formas jurídicas e a estrutura de proveitos e ganhos, conforme documento contabilístico de “demonstração de resultados” .

Quadro 3 - Estrutura de proveitos e ganhos segundo a forma jurídica (%)

Forma jurídica das OTS	Vendas e prestações de serviços	Subsídios à exploração	Outros ⁱ
Mutualidade VEP	91	9	0
Fundação TOC	85	15	0
Cooperativa ECO	44	54	0
Cooperativa DEC	30	66	4
Associação LAD	0	83	17
Associação AVI	70	18	12
Associação RAR	2	71	27
Média das organizações	47	44	9

i) A rubrica “outros” refere-se a qualquer valor que não se enquadra nos anteriores, integrando quotas de associados e donativos.

Fonte: Autores baseados na análise financeira dos estudos de caso.

A VEP, uma mutualidade, é a organização que apresenta um maior valor relativo de vendas e prestações de serviços (91%), quando comparada com todos os outros casos. Esta entidade tem apenas 9% de subsídios à exploração e 0% na rubrica dos ‘outros’. Isto pode ser facilmente explicado porque a atividade mutualista, que inclui produtos mutualistas homólogos a produtos financeiros, é muito superior às outras atividades que são subsidiadas.

A TOC é uma fundação que tem uma estrutura de proveitos e ganhos equivalente à VEP, com 85% de vendas e prestações de serviços, 15% de subsídios à exploração e 0% na rubrica “outros proveitos e ganhos”. Mais uma vez isto explica-se porque as atividades comerciais da organização ultrapassam em volume as atividades que precisam de ser subsidiadas ou subvencionadas.

A ECO tem 44% de proveitos que advêm de vendas e prestações de serviços, 54% de subsídios à exploração e 0% de “outros proveitos”. A DEC tem 30% de proveitos que advêm de vendas e prestações de serviços, 66% de subsídios à exploração e 4% de “outros proveitos”. Em ambos os casos estamos face a cooperativas em que a estrutura de proveitos e ganhos é semelhante e, embora os subsídios à exploração tenham mais presença, a venda e prestação de serviços também apresenta um peso significativo na estrutura analisada. Compreende-se esta relação entre estrutura de proveitos e ganhos nas cooperativas, porque os dois estudos de caso não funcionam em moldes empresariais convencionais: as atividades estão orientadas para propósitos coletivos. Mas a forma jurídica de cooperativa tem em si uma maior inclinação natural para as atividades comerciais e, por isso, revelam ambas valores relativos elevados nas vendas e prestações de serviços.

A associação de desenvolvimento local, a LAD, tem 0% de proveitos que advêm de vendas e prestações de serviços, dependendo em 83% de subsídios à exploração e 17% de “outros proveitos”. Dada a natureza destas organizações, vocacionadas para projetos de desenvolvimento local, a sua estrutura de proveitos e ganhos relaciona-se com essa missão.

As associações em geral são as formas jurídicas que teoricamente poderão ter qualquer tipo de estrutura de proveitos e ganhos, porque isso depende fundamentalmente das atividades que tenham e da estratégia organizacional que pretendam seguir. Esta forma jurídica apresentada pela AVI e RAR, permite uma grande versatilidade, em termos de atividades que pode desenvolver e será também essa uma das razões do seu peso relativo, tão elevado na sociedade portuguesa.

A AVI apresenta 70% de proveitos que advêm de vendas e prestações de serviços, 18% de subsídios à exploração e 12% de “outros proveitos”. A RAR apresenta 2% de vendas e prestações de serviços, 71% de subsídios à exploração e 27% de “outros proveitos”. Estas duas organizações têm estruturas de proveitos e ganhos bastante díspares e isso relaciona-se com a versatilidade da própria forma jurídica. A AVI optou por uma estratégia de autossustentabilidade e tal já se expressa na sua contabilidade. A RAR tem o seu foco em projetos de intervenção e, embora procure também a sustentabilidade, ainda é relativamente nova para conseguir expressar tal estratégia na sua contabilidade.

5. O financiamento do Terceiro Setor: presença forte do financiamento público mas procura de alternativas

A relação com o Estado assume um papel central na discussão da economia social e solidária e das instituições do Terceiro Setor, existindo uma grande diversidade de posições e de formas de relacionamento com a administração pública. Na pesquisa realizada, as opiniões maioritárias defendem que as organizações de economia social assumem um papel supletivo com a convicção de que, de forma original e inovadora, se destacam do caráter assistencialista de outras e que serão capazes de promover a sustentabilidade das soluções quer para as pessoas envolvidas, quer para os territórios. No entanto, e atendendo ao contexto de crise que acentua a insolvência dos públicos envolvidos, entendem que compete ao Estado o suporte material como forma de redistribuição social. Apesar disso, a procura de autonomia que vem associada a críticas às formas de controlo público é uma constante em quase todas as organizações. Nesta posição, enquadra-se uma nova dinâmica por parte das organizações, na promoção de atividades ligadas a áreas mais comerciais, de forma a encontrarem soluções de sustentabilidade mais eficazes.

É na sequência de algumas destas posturas que uma das organizações (PAR) afirma que, mais do que complementares, o Estado deve ver estas organizações como parceiras, mudando a forma como se relaciona com elas, não as encarando apenas como meros prestadores de serviços, mas como parceiros numa resposta social que a ambos interessa e a ambos cabe responder de forma eficiente.

O inquérito por questionário permitiu observar os tipos de financiamento a que as organizações inquiridas tiveram acesso, no ano anterior à aplicação do inquérito⁶. Como cada organização podia dar apenas duas respostas, a análise estatística consistiu na contagem de todas as frequências das respostas dadas. Isto permitiu analisar mais aprofundadamente as origens dos financiamentos, ainda que não exista a possibilidade de comparar com as formas jurídicas, devido ao facto de algumas das famílias de organizações estarem bastante sub-representadas⁷.

No seu cômputo geral, 1/3 do financiamento destas organizações decorre do sector público, mas há, apesar de tudo, uma expressão significativa de autofinanciamento. De facto, 34% do total de fontes de financiamento das organizações foram subvenções do Estado. Com 11% das respostas, aparece o autofinanciamento através de atividades comerciais. Os donativos (empresas ou particulares) representam ambos 10%, as campanhas de angariação de fundos representam 7% e as quotas e donativos de associados 6%. Com 7% das respostas, encontram-se os financiamentos europeus, que devem ter um especial destaque, pois traduzem estratégias de sustentabilidade por parte das organizações, levadas a cabo num ambiente mais competitivo.

Quadro 4 - Financiamento das organizações do Terceiro Setor Português⁸

Financiadores	n	%
Subvenções do Estado	60	34
Fornecimento de produtos ou serviços no mercado	20	11
Donativos de empresas	18	10
Donativos de particulares	18	10
Campanhas de angariação de fundos	13	7
Financiamentos europeus	13	7
Quotas e donativos de associados	11	6
Financiamentos de fundações e institutos	10	6
Subvenções municipais	8	5
Rendimentos de património da organização	5	3
Agências internacionais de cooperação	1	1
Total	177	100

Fonte: Autores baseados no inquérito por questionário.

Os financiamentos de fundações e institutos têm um peso relativo de 6% e relevam um tipo de financiamento que está, em parte, associado ao facto de as organizações do Terceiro Setor financiarem atividades de outras organizações homólogas. As subvenções municipais têm um peso de apenas 5%. Os rendimentos de património da organização têm uma expressão diminuta, com 3% das respostas, o que pode ser explicado pelo pequeno número de fundações inquiridas, que será o tipo de organizações onde este tipo de realidade financeira poderia ocorrer com maior frequência. Finalmente, regista-se apenas uma ocorrência de financiamento através de agências internacionais de cooperação.

A abordagem às fontes de financiamento das organizações inquiridas no âmbito do projeto (análise extensiva) pode ser perspectivada ainda a partir de uma tipologia que identifica as fontes de financiamento (Quadro 5) e que permite sublinhar alguns dos aspetos referidos anteriormente, quanto às formas de financiamento das organizações estudadas.

Quadro 5 - Modelos de financiamento

Modelos de financiamento	Caraterísticas	n	%
Modelo dependente do Estado	Organizações que declaram exclusivamente subvenções do Estado	12	14,3
	Organizações que combinam subvenções do Estado com financiamentos provenientes de quotas e donativos	19	22,6
Modelo dependente de privados	Organizações que se financiam exclusivamente com quotas, donativos e campanhas de angariação de fundos	10	11,9
Modelo pluridependente	Organizações que combinam subvenções do Estado com outros financiamentos institucionais (europeus, fundações e institutos)	14	16,7
Modelo híbrido simplificado	Organizações que combinam a atividade comercial com donativos e campanhas de angariação de fundos	11	13,1
Modelo híbrido complexo	Organizações que combinam subvenções do Estado com financiamentos que resultam de atividade comercial, rendimentos de património ou campanhas de angariação de fundos	18	21,4
Total		84	100,0

Fonte: Autores baseados no inquérito por questionário.

No Quadro 5 sobressaem duas categorias que não têm qualquer relação com o Estado: o “modelo dependente de privados” e o “modelo híbrido simplificado”. No primeiro caso, o financiamento depende apenas de quotas, donativos e campanhas de angariação de fundos; o segundo combina os donativos e campanhas de angariação de fundos com a atividade comercial. Estas duas características perfazem 25% (21 casos) do total de modelos, revelando a preponderância das subvenções do Estado numa análise bivariada, que está presente nos restantes 75% dos casos. As duas situações modais são o “modelo híbrido complexo” (18 casos) e o “modelo dependente do Estado”- subcategoria “organizações que combinam subvenções do Estado com financiamentos provenientes de quotas e donativos” (19 casos). Nos dois modelos existe uma combinação de subvenções do Estado com outras formas de financiamento. Estas duas categorias juntas têm o peso relativo de 44%, face ao total de modelos de financiamento. O “modelo pluridependente” representa 14 casos e combina o financiamento do Estado com o financiamento de outras organizações (âmbito local, nacional ou internacional). Finalmente, existem 12 organizações que declaram ser financiadas exclusivamente por subvenções do Estado. Estes casos não são os mais comuns e a estratégia de investir os esforços organizacionais apenas num tipo de financiamento, que esta categoria também representa, tem o peso de apenas 14,3% em relação a todos os modelos de financiamento.

6. Representações da responsabilidade do financiamento ao Terceiro Setor

A representação sobre quem deve financiar o Terceiro Setor permite perceber de que forma é percecionada a realidade do financiamento por parte dos agentes em causa. Estas representações correspondem a um agregado de posições e discussões sobre este assunto. A informação usada neste âmbito foi recolhida através de uma pergunta do questionário, aplicado no âmbito do projeto, onde foi pedida a ordenação das entidades responsáveis pelo financiamento do Terceiro Setor em Portugal. É importante referir que a aplicação do inquérito decorreu em 2010, já em plena crise económica.

Este tipo de financiamento está ainda longe da opinião dos inquiridos sobre as responsabilidades de financiamento do Terceiro Setor. As opiniões repartem a responsabilidade pelos quatro atores chave, mas colocam o Estado e a sua própria responsabilidade em destaque (Quadro 6).

Quadro 6 - Opinião sobre a responsabilidade de financiamento do Terceiro Setor⁹

Responsabilidade de financiamento das organizações	n
Estado	273
A própria organização tem que garantir a sua sustentabilidade	225
Sociedade civil	177
Empresas e sector privado	175
Total	850

Fonte: Autores baseados no inquérito por questionário.

A maioria dos inquiridos apresentou o Estado como principal responsável pelo

financiamento do Terceiro Setor (273 respostas), com quase cinquenta respostas de diferença da segunda resposta mais bem posicionada. Este resultado revela que os agentes das organizações são contra qualquer discurso de desassociação do Estado relativamente ao Terceiro Setor. Observou-se anteriormente que o financiamento público é bastante expressivo no caso do Terceiro Setor português e que estas organizações correm o risco de desaparecer com a supressão deste tipo de financiamento. Outra questão subjacente a esta posição é a própria conceção de Estado Social que, e segundo alguns dos atores entrevistados no âmbito dos estudos de caso efetuados, tem o dever de financiar o Terceiro Setor pelo facto de este substituir e cooperar com o Estado em âmbitos que seriam da sua responsabilidade. Segundo os atores entrevistados no âmbito dos estudos de caso, a ausência do Estado, por um lado, e a complementaridade entre os serviços do Estado e os serviços oferecidos pelas organizações, por outro, legitimará o financiamento público às organizações do Terceiro Setor.

A garantia da sustentabilidade pela própria organização corresponde à segunda resposta mais frequente, com 225 respostas. Este resultado vem sobretudo associado à vontade de ganhar autonomia face à forte dependência do financiamento público. Esta posição poderá também revelar uma vontade de maior autonomia, liberdade estratégica e de intervenção. O papel da sociedade civil no financiamento destas organizações surge com (apenas) 117 respostas.

Nota Conclusiva

A análise dos dados sobre parcerias e financiamento no Terceiro Setor português permite dar conta da densa rede de relações que se estabelece entre estas organizações e com uma grande diversidade de parceiros, com estatutos semelhantes, públicos e privados. Se as razões mais profundas dessas alianças não são inteiramente clarificadas, está presente o facto de que estas organizações adotam estratégias, quer para assegurar a eficácia da sua ação de intervenção, quer para garantir o acesso a recursos que lhes permitam assegurar a sua subsistência. Estas alianças parecem decorrer da necessidade concreta de fortalecimento e de sobrevivência das organizações do Terceiro Setor, estando estas em procura de parcerias e ações que as ajudem a arrecadar os recursos financeiros, humanos e materiais, a fim de satisfazer as necessidades dos seus público-alvo.

Se, do ponto de vista da ação, as parcerias se estabelecem sobretudo com as congéneres, do ponto de vista dos recursos financeiros, o Estado surge como um parceiro essencial. No entanto, a estrutura contabilística de financiamento das organizações do Terceiro Setor português está em certo grau ligado às diferentes formas jurídicas e às atividades que as organizações exercem. As associações mutualistas e as fundações revelam ser as que têm mais autonomia em relação aos subsídios à exploração, e nos dois casos analisados, respetivamente VEP e TOC, as atividades de venda e prestações de serviços têm mais de 80% de peso em relação ao total de proveitos. As cooperativas

analisadas, ECO e DEC revelaram uma estrutura de financiamento misto entre os subsídios à exploração e as vendas e prestações de serviços. Tanto as cooperativas ECO e DEC, como a associação mutualista VEP e a fundação TOC não revelam qualquer indício estrutural de financiamento baseado em “outros rendimentos”. Nos casos analisados de associações - LAD, AVI e RAR -, não se conseguiu definir uma estrutura de proveitos comum entre elas. Pelo contrário, e devido à versatilidade da figura jurídica, a estrutura de proveitos e ganhos estará diretamente associada ao tipo de atividades e estratégias organizacionais de financiamento. As organizações, na sua maioria, pugnam pela sua autossuficiência mas consideram legítimo receberem subvenções do Estado, na medida em que coparticipam na execução de políticas públicas.

notas

- 1 Do ponto de vista global, as especificidades das organizações que compõem o universo do Terceiro Setor estão na base da criação da Conta Satélite da Economia Social (INE, 2013). É aí desenvolvida uma análise que passa pela caracterização da economia social, a sua expressão económica e social (e.g. peso no valor acrescentado bruto -VAB - e no emprego em Portugal), definição de uma tipologia das organizações e a análise financeira propriamente dita.
- 2 Os dados recolhidos no âmbito do projeto são privilegiados nesta análise dos recursos, nomeadamente a informação recolhida através do inquérito por questionário, que foi aplicado a 89 organizações do Terceiro Setor português. Nalguns casos, utilizou-se informação recolhida também nos estudos de caso e num conjunto de entrevistas a atores chaves do Terceiro Setor. Pretendeu-se, com esta informação, compilar resultados, que pudessem expressar elementos chave para a descrição e caracterização das parcerias estabelecidas pelas organizações do Terceiro Setor consideradas no âmbito do projeto. De igual forma, identificam-se as formas e o peso relativo das fontes destas organizações.
- 3 Esta informação refere-se a um conjunto de perguntas presentes no questionário, aplicado a 89 organizações do Terceiro Setor português, integrando a “informação geral sobre os 3 principais projetos que a organização desenvolve/desenvolveu na sua área prioritária de intervenção”, neste caso explicitando os “3 principais parceiros do projeto”.
- 4 Esta informação refere-se a um conjunto de perguntas acerca de “informação geral sobre os 3 principais projetos que a organização desenvolve/ desenvolveu na sua área prioritária de intervenção” - neste caso explicitando a “responsabilidades dos 3 principais parceiros do projeto”. A pergunta era de resposta aberta e permitiu classificar 214 das 372 parcerias, depois de uma análise categorial qualitativa.
- 5 O estudo do financiamento das entidades abrangidas pelo projeto adotou a análise de rácios que consiste em estabelecer relações entre contas e agrupamentos de contas do balanço e da demonstração de resultados ou entre outras grandezas económico-financeiras” (Neves, 1989). A construção dos rácios seguiu as modalidades comuns apresentadas no livro de Mota (Gomes & Custódio, 2006). Com esta análise, poderemos relacionar a estrutura do financiamento das atividades das organizações com a forma jurídica de cada um dos casos. Deve-se acrescentar que a seleção dos casos foi justificada pela sua exemplaridade e que isso é ponderado na interpretação dos resultados.
- 6 O questionário foi realizado em 2011.
- 7 No questionário, foram inquiridas 57 associações, quatro associações mutualistas, cinco cooperativas, 17 fundações e seis misericórdias.
- 8 O Quadro 4 refere-se à resposta à seguinte pergunta do questionário: “Quais foram, no último ano, as duas principais fontes de financiamento do funcionamento da organização?” (escolher apenas duas principais). Os resultados referem-se à contagem de todos os financiamentos enunciados, depois de efetuada uma análise categorial de tipo qualitativa, em que se classificaram todas as origens de financiamento.
- 9 O Quadro 6 apresenta os resultados à pergunta: “Pensando nos agentes que têm obrigação de apoiar financeiramente organizações como a sua, coloque por ordem de obrigação. Atribua 1 ao que tem obrigação em 1º lugar, 2 ao segundo, 3 ao terceiro e 4 ao que tem menor obrigação”. Os resultados apresentados referem-se à contagem de todas as respostas, em que o primeiro lugar tem quatro pontos, o segundo tem três pontos, o terceiro tem dois pontos e o quarto lugar um ponto.

referências bibliográficas

- Bourdieu, P. (1980). Le capital social. *Actes de la recherche en sciences sociales*. Retirado a 9 de outubro, 2013, de <http://www.letunifor.xpg.com.br/arquivos/capsoc2.pdf>
- Carrilho, T. (2008). Conceito de parceria: três projetos locais de promoção do emprego. *Análise Social*, XLIII, 81-107.
- Carvalho, C. (2000). Preservar a identidade e buscar padrões de eficiência: questões complementares ou contraditórias na atualidade das organizações não governamentais. *REAd: revista eletrônica de administração*, 6, 2. Retirado a 10 de setembro, 2011, de <http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/19413/000301005.pdf?sequence=1>
- Estivil, J. (1994). *Partnership and the fight against exclusion*. Brussels: E.E.I.G. Animation and Research, European Union. (Col. The Lessons of the Poverty 3 Programme).
- Gomes, A. & Custódio, C. (2006). *Finanças da Empresa*. Parede: Booknomics.
- Haythornthwaite, C. (1996). Social network analysis: An approach and technique for the study of information exchange. *Library & Information Science Research*, 18(4), 323-342. Retirado a 9 de outubro, 2013, de <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0740818896900031>
- INE (2013). *Conta Satélite da Economia Social 2010*. Lisboa: Portugal.
- Lima, M., Ramos, N. & Castello, R. (2012, março). *Organizações do terceiro sector e a teoria da dependência de recursos: um estudo de Benevides, na Amazônia brasileira, e ilha de Santiago, em Cabo Verde, na África*. Comunicação apresentada no 2ème Congrès Transformare, Paris. Retirado a 9 de outubro, 2013, de <http://www.transformare.adm.br/anais/Rebecca-do-Nascimento-Artigo-tranformare-%281%29-2.pdf>
- Neves, J. C. (1989). *Análise financeira: métodos e técnicas*. Lisboa: Texto Editora.
- Putnam, R. D., Leonardi, R., & Nanetti, R. Y. (1994). *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton. Princeton University Press.
- Siisiäinen, M. (2000, julho). *Two Concepts of Social Capital: Bourdieu vs . Putnam*. Paper presented in ISTR Fourth International Conference The Third Sector: For What and for Whom? Trinity College, Dublin, Ireland.