

Síntese de Diagnósticos Produção intelectual n°1 (IO1)

Portugal – Reino Unido – França - Argélia



*Este estudo foi financiado pela Comissão Europeia. As opiniões expressas são as do autor.
A CE não é responsável pelo uso que possa ser dado à informação nele contido.*



Índice

- Prólogo... O que é o «terceiro setor» na Europa?.....3
- 1- Apresentação do projeto SPOTS.....4
- 2- Contexto(s) e metodologia(s) dos diagnósticos.....6
- 3- Os pontos comuns revelados pelos diferentes diagnósticos.....8
- 4- Fase seguinte: que ações para que ambições?.....16
- Anexos: Resumos de diagnósticos por país.....17

Prólogo... O que é o «terceiro setor» na Europa?

O “terceiro setor” ou “economia social e solidária” refere-se a atividades realizadas por organizações sem fins lucrativos que trabalham à margem dos setores público e privado. O seu objetivo é **responder a uma necessidade social**, recolocar **o ser humano no centro da economia** e aumentar o **bem-estar das comunidades**. Contudo, os termos e definições aplicados ao terceiro setor variam de país para país. Desse modo, o conceito pode parecer algo **ambivalente** e “**em desenvolvimento**”, em particular devido ao enquadramento legal desigual, criado por diferenças em leis nacionais. Consequentemente, o terceiro setor é, amiúde, definido por uma variedade de valores, objetivos e processos.

Há muito que a França se empenha na reflexão sobre a economia social, mas o fenómeno sofre um grande desenvolvimento na década de 1980. Depois de adquirir gradualmente estrutura institucional, o setor obteve estatuto legal através do **Decreto da Economia Social e Solidária**, aprovado em julho de **2014**.

No Reino Unido, o terceiro setor tem vindo a ganhar força nos últimos anos, e é designado “social business”, “social enterprise” ou, de forma mais generalizada, “social economy”.

A legislação portuguesa promove o **empreendedorismo**, mas esforça-se por criar uma verdadeira lei da economia social. A União Europeia (A comissão Económica e Social Europeia) trabalha, atualmente, no conceito de uma “economia para o bem comum”, sendo a ideia incluir a economia de mercado e torná-la mais “ética”.

A **estratégia Europa 2020**¹ visa um crescimento inteligente, **sustentável e inclusivo**. Desse modo, a Europa oferece um ambiente filosófico e económico propício ao acompanhamento dos atores do terceiro setor sem, no entanto, uniformizar as diferentes abordagens. Os programas europeus funcionam em complementaridade.

A **transversalidade própria da ESS** permite-lhe inserir-se em **numerosos quadros de financiamento**. Entre outros, o Fundo Social Europeu (FSE) financia projetos locais ou regionais. Complementarmente, o fundo EaSI (programa para o emprego e a Inovação Social) apoia o emprego, a modernização das políticas sociais, a inovação social, o empreendedorismo e o acesso ao microfinanciamento. Por último, o Erasmus+ permite refletir sobre as ações de educação e formação, relativamente à melhoria das práticas do setor. O SPOTS é o exemplo disso!

¹ « Europa 2020 é a estratégia de crescimento que a União Europeia adotou para os próximos dez anos. Num mundo em mudança, a União deve tornar-se uma economia inteligente, sustentável e inclusiva. » Site oficial da Comissão Europeia. Bruxelas, 03.03.2010. Disponível em: http://ec.europa.eu/europe2020/index_fr.htm

Para além de o terceiro setor e os seus atores refletirem o compromisso dos indivíduos na **defesa dos valores** de coesão social, de cooperação, de solidariedade, parece resistir melhor à crise. O desafio atual prende-se com a **capacidade de adaptação e de resistência** desse setor, face ao contexto económico vigente e aos desafios do futuro.

1- Apresentação do projeto SPOTS

O que é o SPOTS?

O SPOTS (Sustainable Projects for Organisations of the Third Sector), gerido pela IFAID Aquitaine, é um projeto europeu transetorial relevante da **ação chave 2 Parcerias Estratégicas** (cooperação para a inovação e intercâmbio de boas-práticas) do programa **Erasmus +** para a educação e a formação.

O objetivo global do projeto é facilitar a compreensão mútua entre financiadores e promotores de projetos, a troca de ideias e a construção de uma visão comum das alavancas e barreiras do financiamento de projetos no terceiro sector

O SPOTS baseia-se na pesquisa e na ação. O objetivo é **capitalizar** um *know-how* e uma experiência existentes e **otimizar** qualquer acção realizada, quer a nível da gestão de projetos, quer a nível do financiamento e decisões políticas no terceiro sector. Localmente, os participantes precisam de **ter consciência** dos seus pontos fortes e boas-práticas, para que possam partilhá-las com os parceiros na Europa e na Argélia. Essa conjugação de conhecimentos não só ajuda a identificar os pontos fortes de cada um, como também o que pode ser melhorado, ao aprender com as experiências realizadas noutros países

Para mais informação: <https://projetspots.wordpress.com/>

Quando?

Programa de três anos, entre 1 de Setembro de 2014 a 31 de agosto de 2017

Parceiros envolvidos

- **IFAID Aquitaine (França), promotora do projeto:** associação e organismo de formação profissional, na área do desenvolvimento internacional e local.

<http://www.ifaid.org/>

- **Advantage Business Agency (Reino Unido)** : agência especializada na capacitação das organizações do terceiro setor.

<http://www.advantage-ba.com/>

- **Bairros (Portugal)** : associação e rede de organizações de desenvolvimento local sediadas no bairro popular da Mouraria, em Lisboa.

<http://www.facebook.com/Bairros.adl>

- **Etoile Culturelle d'Akbou (Argélia)** : associação para a integração socioprofissional e apoio à juventude e infância da região de Béjaïa (Wilaya, Kabylie).

<http://www.facebook.com/etoileculturelle>

Para que atores da ESS?

Para as associações e promotores de projetos:

- Compreender as expectativas dos financiadores.
- Refletir sobre a sustentabilidade dos projetos e a viabilidade económica das estruturas.
- Criar ou intensificar o diálogo com os financiadores.

Para os financiadores:

- Compreender as realidades e dificuldades das associações, na procura de financiamento.
- Otimizar os procedimentos e estruturar as relações com os promotores de projetos.

Para as estruturas de formação:

Apoiar melhor os atores e melhorar a formação para financiadores e promotores de projetos do setor da ESS.

Como?

- 1 Realização de um diagnóstico contextual
- 2 Animação de *workshops* de múltiplos atores
- 3 Construção e aplicação de um módulo de formação

2- Contexto(s) e metodologia(s) dos diagnósticos

Que realidades enfrentam os financiadores e promotores de projetos, num contexto de mutação, onde o financiamento com base em projetos é promovido como uma ferramenta de eficácia na gestão de fundos?

• Diferentes contextos territoriais

Em **França**, a reordenação administrativa, as numerosas centralizações de serviços, bem como as restrições financeiras de que são alvo as autoridades locais, ilustram a procura de eficácia das ações públicas, que passa por uma racionalização das despesas. Paralelamente, o envolvimento associativo é muito forte, em França. As estruturas associativas contam ainda com o grande apoio financeiro das autoridades governamentais.

No **Reino Unido**, a redução dos orçamentos leva as autoridades locais a delegar a gestão de certas atividades sociais nos atores do terceiro setor. O seu número, bem como a sua esfera de ação aumenta, a competição no acesso aos financiamentos intensifica-se. Mais ainda porque o montante global de fundos tem tendência a diminuir, apesar da presença mais importante de financiadores privados, no modelo algo-saxónico.

Em **Portugal**, a ação cultural e social é feita por uma multitude de microorganismos profissionais ou não, dependendo dos subsídios públicos.

Historicamente, o Estado Novo iniciou uma forte desresponsabilização e descentralização das decisões políticas, ao transferir pouco a pouco para os agentes privados o encargo das atividades sociais e culturais.

A crise económica não originou, paradoxalmente, um declínio do fenómeno associativo português.

Na **Argélia**, as responsabilidades são ainda muito setoriais: economia/sociedade/solidariedade. Por um lado, a juventude argelina está motivada para se dedicar ao empreendedorismo e ao investimento em projetos. Por outro lado, os meios financeiros são postos à disposição dos setores da formação profissional e dos estágios. No entanto, existe uma falta de formação a nível da gestão de projetos, e as organizações que apoiam os jovens promotores de projetos são suplantadas pelos abusos do sistema e a gestão opaca da atribuição de fundos. As consequências para os jovens promotores de projetos, que desejam acima de tudo escapar ao desemprego, são desastrosas, por vezes (endividamento, processos judiciais...).

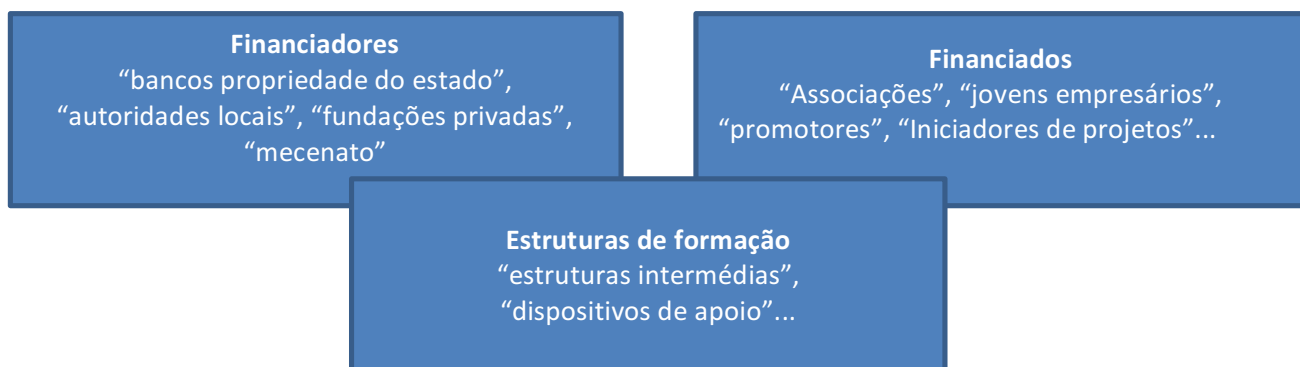
• Diferentes atores do terceiro setor estudados

A pesquisa realizada em **França** focou-se em organizações de educação comunitária não-lucrativa e de artes do espetáculo. A maioria é financiada por autoridades locais e algumas organizações intermediárias, também incluídas na análise.

Na **Argélia**, a pesquisa realizada na região de Wilaya focou-se em jovens empresários (promotores de projetos) que recebem financiamento para novos negócios, bem como nas organizações que atribuem esses fundos e sucursais locais de bancos detidos pelo estado.

O diagnóstico **português** focou-se em três categorias de atores do terceiro setor, na área da grande Lisboa: financiadores, organizações promotoras de projetos e entidades de consultoria e formação.

A análise do **Reino Unido** focou-se em associações e financiadores e recolheu testemunhos preciosos de grandes organismos financiadores da região de Birmingham.



• Uso de ferramentas metodológicas adequadas

Realizaram-se **entrevistas** com um grande número de atores, dispostos a partilhar os seus pontos de vista sobre o financiamento com base em projetos, nomeadamente financiadores em França, Portugal e no Reino Unido. As entrevistas também foram realizadas por **telefone e email, ou durante eventos** frequentados por esses atores (por exemplo, durante encontros franco-argelinos sobre política para a juventude, em setembro de 2015, na Argélia). Na França, Portugal e Argélia, um **questionário** ajudou a recolher informação, nomeadamente junto de candidatos a financiamento e organizações comunitárias. As ferramentas usadas para realizar o processo de diagnóstico foram adaptadas ao contexto de cada inquérito e à categoria dos atores visados.

Com a análise e o cruzamento da informação recolhida, cada parceiro obteve uma imagem clara das dificuldades e expectativas dos atores do terceiro setor. Este processo revelou questões transversais que esbatem as fronteiras geográficas dos inquéritos realizados, sob a forma de problemas e necessidades partilhados por todos os atores do terceiro sector na Europa e na Argélia.

3- Os pontos comuns revelados pelos diferentes diagnósticos

Em muitos casos, as condições económicas enfraquecem os atores

- fontes de financiamento em declínio

A **crise económica** que assolou a Europa nos últimos anos afetou o terceiro sector, com os governos a introduzir níveis variados de austeridade para compensar a falta de recursos financeiros.

A subsequente redução duradoura dos orçamentos obrigou os financiadores públicos a diminuir a quantidade de subsídios atribuídos a promotores de projetos e a reduzir custos.

As organizações sem fins lucrativos francesas temem que a mudança para **financiamento baseado em projetos se tenha feito em detrimento dos subsídios globais** para organizações comunitárias.

No Reino Unido, o impulso **regionalista** transferiu cada vez mais poderes de decisão para as autoridades locais. Perante a redução dos fundos públicos, estas, por sua vez, têm transferido o **financiamento de atividades sociais** para financiadores e fundações do sector privado, que recorrem ao modelo de financiamento com base em projetos.

Em Portugal, muitas micro-organizações profissionais e não profissionais, também dependem de subsídios. Consequentemente, as organizações comunitárias adaptaram-se ao novo modelo e já se estão a familiarizar-se com sistemas de financiamento como **donativos em género e crowdfunding**, largamente difundidos pelo país.

A Argélia revela-se a única exceção. O sistema depende de subsídios do estado, cujos recursos financeiros advêm da venda de gás e petróleo, num período em que os preços do petróleo têm atingido níveis perigosamente baixos. O financiamento de projetos assenta num sistema tripartido que envolve **promotores de projetos, bancos propriedade do estado e dispositivos de financiamento social**.

As organizações do terceiro setor estão, desse modo, em risco de perderem a sua dinâmica, devido ao contexto económico de crise e às suas consequências.

• atores do terceiro setor enfraquecidos

A avaliação de diagnóstico realizada em Portugal descreve organizações **multidisciplinares**, cujos gestores estão motivados mas desconhecem o modelo de financiamento com base em projetos. Tal implicou um malabarismo com vários pedidos de subsídio, sem conseguir estabelecer laços sólidos entre o projeto da organização e os vários outros projetos em curso. O terceiro sector português recorre a uma grande percentagem de **voluntários** e **trabalhadores precários**, o que contraria o impulso de profissionalizar essas organizações, ao contratar funcionários qualificados a tempo inteiro.

A recessão económica também afetou os financiadores. No Reino Unido, um elevado número de financiadores teve de **reduzir pessoal**, o que alterou as equipas. Tal **afetou as relações** entre financiadores e financiados, ao ponto de, quando uma organização contacta um financiador, é provável que o seu caso seja tratado por uma pessoa diferente, de cada vez... As avaliações também identificaram uma falta de comunicação entre as equipas de gestão e as equipas técnicas.

O enfraquecimento dos atores do terceiro setor também se reflete na **fragmentação em projetos estruturais de longo prazo**, consequência direta da abordagem de financiamento com base em projetos, assente em financiamento de curto prazo, como sublinharam as organizações intermediárias francesas.

Em consequência de tudo isto, **os atores começaram a questionar a viabilidade e sustentabilidade das suas organizações... O financiamento com base em projetos requer um novo ambiente**: visão de curto prazo, corridas para apresentar candidaturas, necessidade de funcionários qualificados em angariação de fundos, capital para garantir a estabilidade, etc.

As questões chave para muitas organizações sem fins lucrativos francesas parecem ser como **obter fundos próprios** e um **equilíbrio** entre autofinanciamento e fontes externas de financiamento. O aumento do financiamento com base em projetos levou as organizações comunitárias a contratarem recursos humanos com qualificações superiores em gestão de projetos. Contudo, estes são dispendiosos e distantes da actividade central da organização (social, cultural, etc.).

Em Portugal, certas organizações têm enfrentado problemas de tesouraria, devido a atrasos de pagamentos e pedidos de reembolso. Um melhor domínio das técnicas de angariação de fundos poderia contribuir para uma maior estabilidade organizacional e financeira, através da diversificação das fontes de financiamento.

Na Argélia, os jovens enfrentam uma falta generalizada de acompanhamento e apoios, o que tem como resultado o endividamento e as acções por não pagamento interpostas pelos financiadores. Para além disso, a falta de experiência entre os promotores de projetos, a escassez de capital privado e o medo de investir fundos particulares implica que o ecossistema não seja conducente ao sucesso empresarial.

• enfrentamos os novos desafios que o financiamento com base em projetos implica?

Todos os atores estão de acordo em relação às questões prioritárias que o financiamento com base em projetos levanta e às consequências do recurso cada vez maior a esse modelo para financiar projetos do terceiro setor.

Todos denunciam o que se tornou um fenómeno comum em França, no Reino Unido e em Portugal, nomeadamente: **as organizações comunitárias têm de competir entre si, na “corrida” aos fundos.**

Este panorama cada vez mais competitivo tornou mais difícil para as organizações menores e recentes, com menos recursos, experiência e visibilidade, enfrentar organizações maiores que beneficiam de uma reputação estabelecida.

Com base neste panorama geral, apresentamos os eixos transversais identificados como alavancas e barreiras do financiamento com base em projetos, durante o processo de diagnóstico.

OBSTÁCULOS observados pelos atores do modelo de financiamento com base em projetos

• **Noções de projeto/parceria que diferem, segundo os atores.**

Um dos principais obstáculos à compreensão mútua entre atores advém de **significados diferentes atribuídos a conceitos chave**. Por exemplo, os atores têm dificuldade em definir a palavra **projeto enquanto conceito**. O termo revela-se intrinsecamente multidimensional e os significados que lhe são atribuídos diferem, mediante o nível em que os atores atuam (projeto político global, projeto de defesa da organização, projetos ligados a acções a curto prazo, etc.).

O **conceito de parceria** é outro exemplo: embora se façam esforços genuínos a nível de parcerias, em França, com o objetivo proposto de fomentar a co-criação de projetos, em Portugal, os atores mostram-se renitentes em relação ao trabalho em rede. Cada organização comunitária foca-se nas suas acções, enquanto os projetos conjuntos envolvem, amiúde, um empenho desigual entre os dois parceiros.

• **Critérios pouco claros e falta de transparência nos processos de candidatura.**

Compreender os objetivos e desejos de cada parte implica que estas expressem as suas expectativas de forma **clara e transparente**. Contudo, essas qualidades essenciais

parecem estar ausentes, e os atores terão de estar atentos a isso, se querem tornar os processos de candidatura mais fluidos e proporcionar aos candidatos os meios para optimizarem as suas probabilidades de sucesso.

Enquanto as organizações portuguesas dizem que os critérios das candidaturas são “**pouco claros**” e por vezes, dependem de relações interpessoais, os candidatos a financiamento do Reino Unido alegam que os júris têm uma “**agenda secreta**” quando se trata de atribuir subsídios. As organizações britânicas queixam-se de uma **falta de feedback** nas análises das candidaturas a financiamentos. Contudo, é importante para os candidatos compreender o que correu mal com a sua candidatura, para poderem aprender com os erros cometidos e voltarem a candidatar-se.

Períodos de decisão persistentemente morosos criam uma sensação de peso **burocrático** que afeta a dinâmica de trabalhar em “modo projeto”, particularmente no sector público português. As organizações portuguesas denotam a **falta de confiança** demonstrada pelos financiadores que, por vezes, abusam da sua posição de poder.

Em alguns casos, as organizações apontam para o critério de visibilidade, que pode resultar na exclusão de associações menores e, amiúde, mais recentes. Além disso, as fundações oferecem uma variedade de programas, mas o acesso a eles é dificultado devido à falta de transparência e sistemas de avaliação.

No que toca à Argélia, o financiamento com base em projetos é usado numa variedade de esferas de atividade. O financiamento que, por vezes, pode envolver somas consideráveis, é atribuído com base na elegibilidade e não em critérios de seleção. Essa falta de restrição nas candidaturas multiplicou o número de candidatos e abriu a porta a abusos.

• **A visão a curto prazo predomina, o que dificulta a implementação de apoio continuado.**

O financiamento com base em projetos tende a dar precedência ao curto prazo, em detrimento das perspectivas de longo prazo. Este fenómeno **dificultou a implementação de monitorização continuada e de boa qualidade dos promotores de projetos.**

Monitorizar os promotores de projetos via financiadores é difícil, devido ao tempo necessário para os implementar, que não se adequa aos calendários de financiamento. Esse desfazamento pode criar vários obstáculos:

Em **França**, as reuniões com os financiadores realizam-se maioritariamente a montante do projeto e centram-se nos pormenores técnicos do processo, enquanto trabalhar em “modo projeto” requer actualizações regulares que também abordam a substância do projeto.

Em **Portugal**, o financiamento privilegiado é o de longa duração, enquanto os pequenos projetos requerem um financiamento rápido e ágil. A falta de comunicação e apoio

também é visível no fraco nível de especialização das equipas de gestão e no número reduzido de visitas ao terreno.

Na **Argélia**, os períodos de candidatura são, por vezes, bastante longos, particularmente quando há vários procedimentos e os funcionários que gerem um grande volume de candidaturas são reduzidos (dispositivos de apoio). Seria útil haver um nível mais elevado de transparência e respeito pelos prazos, para decisões de atribuição de fundos. Dito isto, há um consenso entre os atores relativamente aos prazos da disponibilização dos fundos, que parece ser justo e de acordo com a quantia requerida.

Quanto á falta de apoio prestado aos empreendedores argelinos, esta aumenta as dificuldades aquando do lançamento do projeto, bem como as hipóteses de o seu promotor correr mais um risco, ao endividar-se.

No Reino Unido, a opinião geral parece ser a de que existe uma correlação entre a quantidade de fundos atribuídos e o nível de monitorização de projetos fornecido. Quando estão envolvidas somas avultadas, os financiadores ficam mais atentos, enquanto que com valores mais baixos, a monitorização dos projetos é menos aparente.

- **Aversão ao risco: o principal obstáculo à inovação.**

Todos os quarto países denotam um **elevado nível de aversão ao risco**. Aparentemente, o elemento inovador dos projetos em questão parece não ser reconhecido nem apoiado pelos financiadores, como os candidatos esperariam.

Os financiadores procuram projetos com menos risco de falharem e tendem a colaborar com organizações economicamente estabelecidas e projetos pré-formatados.

Este fenómeno é **acentuado pela rigidez** dos critérios de candidatura:

A natureza **burocrática e complexa** dos procedimentos envolvidos prejudica a dinâmica do “modo projeto” e torna-se um **obstáculo real à experimentação**.

Parceiros expressam as mesmas necessidades: vias sugeridas
para identificar potenciais ALAVANCAS no modelo de financiamento
com base em projetos

Apesar dos seus diferentes contextos e desafios, os atores expressaram necessidades semelhantes. Todos afirmaram claramente o desejo de criar laços concretos e duradouros através do projeto SPOTS.

- **Criar espaços de diálogo para prestar apoio a longo prazo**

Quer as organizações quer os financiadores **precisam de espaço para o diálogo e a concertação**, de modo a preservar o espírito de parceria e introduzir um apoio participativo e qualitativo aos projetos, a longo prazo.

Todas as partes acordaram que a compreensão mútua requer a **construção genuína de relações** e prestação de apoio a longo prazo para monitorizar os progressos feitos nas várias fases dos projetos.

Esses espaços de diálogo permitirão às partes refletir, não apenas sobre os aspectos técnicos de procedimento a montante do projeto, mas também sobre as **questões e estratégias** a serem implementadas, desejo expresso pelas organizações francesas, amiúde a força-motriz das reuniões com financiadores.

As organizações intermediárias também querem essa pesquisa colaborativa em volta do sentido das várias ações realizadas. Uma visão de longo prazo também ajuda a prestar melhor apoio a organizações menores.

Na Argélia, por exemplo, os atores tiveram a ideia de **aumentar o número de encontros de portas abertas**, realizados para dar informação sobre os mecanismos de apoio existentes e identificar os papéis desempenhados pelos vários atores envolvidos. Estes últimos (autoridades locais, organizações sem fins lucrativos, prestadores de apoio, etc.) têm de criar uma rede conjunta.

Tais esforços visam atenuar a sensação comum a todas as partes de que, por vezes, o processo pode ser uma “lotaria”, como expressaram alguns atores ingleses.

- **Ter mais em conta o impacto social dos projetos.**

Uma das fontes de frustração do financiamento com base em projetos é a forma como os fundos tendem a ser atribuídos a projetos que “preenchem todos os requisitos” das especificações dos financiadores.

Neste caso, não se valoriza a relevância do projeto a nível do seu **impacto social**, como é sublinhado pelos atores do terceiro sector ingleses.

Muitos atores referem a **falta de avaliação de impactos** como outro obstáculo.

Disto isto, também foram identificadas algumas **mudanças positivas**. Apesar da ausência de uma estratégia nacional, assinalada pelo diagnóstico português, o país assiste a uma tendência favorável: o sector público opta cada vez mais por soluções de financiamento a vários anos, com base na observação dos resultados das ações realizadas.

Para além disso, as empresas começam a ter **consciência da necessidade de avaliar os projetos** e abrir candidaturas ao financiamento mais abrangentes.

- **As organizações intermediárias têm um papel a desempenhar.**

As organizações comunitárias e os promotores de projetos dizem que precisam de um maior apoio, quer dos financiadores quer dos vários prestadores de apoio com capacidade para dar formação.

Em França, as organizações intermediárias têm uma presença forte e participam no reforço das competências e na capacitação dos atores do terceiro setor. Por exemplo, a **IFAID Aquitaine**, responsável pelo plano DLA² da região de Gironde, está muito ativa e beneficia a rede local e organizações comunitárias.

Organizações como a **ABA**, no Reino Unido, funcionam como mediadores e facilitadores de encontros entre candidatos e as principais fundações financiadoras, por exemplo.

Em Portugal, há uma necessidade real de os micro-atores construírem redes na esfera da organização comunitária. Em resposta a essa necessidade, a **Bairros** esforça-se por reunir iniciativas num bairro específico da capital, com o objetivo de montar uma rede de atores a trabalhar em parceria.

O terceiro setor torna-se cada vez mais profissionalizado e a colaboração entre equipas de consultoria ajudou a iniciar o processo de capitalizar as boas-práticas e o *know-how*.

Na Argélia, organizações comunitárias como a **Etoile Culturelle d'Akbou** apelam à criação de mais organizações de apoio, com um papel na pedagogia do financiamento com base em projetos, na identificação dos atores e no domínio das ferramentas necessárias para que os jovens tenham o máximo de hipóteses de sucesso na montagem e expansão dos seus projetos.

- **Implementação de sessões de formação específica.**

Quer os candidatos quer os financiadores apontam para a necessidade de **formação para analisar as dificuldades técnicas que encontram** e para **dominar os conceitos** e teorias subjacentes ao modelo baseado em projetos e suas modalidades de financiamento.

No Reino Unido, as organizações comunitárias querem poupar tempo e dinheiro, ao elaborarem candidaturas sólidas, graças às lições aprendidas com os exemplos de candidatos bem-sucedidos.

As organizações também pretendem formação nas áreas de **gestão administrativa e financeira**, para dar ao seu projeto um ecossistema mais propício à expansão. Relativamente ao acesso a financiamentos mais específicos, as organizações do Reino Unido gostariam de saber mais sobre como aceder a fundos europeus, enquanto as

² « O Dispositivo Local de Acompanhamento (DLA) é um dispositivo de apoio e aconselhamento. O DLA está ao serviço da profissionalização e consolidação. Todos os setores estão abrangidos: inserção, desporto, primeira infância, cultura, educação, juventude, ação social,...». Apresentação do DLA, IFAID Aquitaine disponível em: <http://www.ifaid.org/fr/page/dla>

organizações francesas gostariam de saber como atrair o interesse de mecenas privados, para não dependerem apenas de fundos públicos.

Em Portugal, os atores expressaram a **necessidade de dominar as ferramentas de comunicações** (marketing) e **coordenação** (livre do jargão processual) para melhor disseminar os resultados de projetos realizados nesse país, onde os promotores estão frequentemente sozinhos e sem poder, devido à falta de formação específica.

Paradoxalmente, parece existir uma **tendência crescente para a profissionalização**, entre as organizações sociais e de economia solidária, em Portugal.

Na Argélia, ainda há uma falta de formação em empreendedorismo, bem como uma falta de informação sobre projetos. Os atores têm uma série de carências, desde a necessidade de informação e formação relativas a projetos ao apoio em questões jurídicas.

4- Fase seguinte: que ações para que ambições?

Que ação?

Fase 2 do projeto: *workshops* com múltiplos atores.

Ao longo deste ano, cada parceiro organizará *workshops* para explorar as questões levantadas durante a fase de diagnóstico. Os *workshops* reunirão vários atores em volta da mesa, com o objetivo de:

- Organizar reuniões entre financiadores e candidatos a financiamento.
- Facilitar a compreensão mútua entre os atores e proporcionar uma oportunidade de se fazerem ouvir.
- Tirar partido da informação recolhida, com o objetivo de criar conteúdos para módulos de formação.

Fase 3 do projeto: criar módulos de formação.

Ao longo do último ano do projeto SPOTS, os esforços concentrar-se-ão na elaboração de módulos de formação adequados às necessidades identificadas pelos próprios atores, após as fases de reflexão e debate.

De facto, reforçar as capacidades dos atores do terceiro setor requer o desenvolvimento de programas de formação específicos, subsequentemente disponibilizados a profissionais, eles próprios formados nas técnicas mais recentes da área.

Rumo a que objetivos?

As reuniões entre parceiros do projeto SPOTS abrem o caminho ao **debate, novas descobertas, a uma abertura de espíritos e à troca de ideias.**

O SPOTS visa ter um impacto concreto nos ecossistemas de projetos e ser **um fator motivador, senão um forte defensor da redefinição de fronteiras ao nível local.**

A iniciativa SPOTS reúne atores de diferentes países da UE que, ao participarem numa reflexão/ação conjunta num projeto de três anos, manterão a vontade de **construir em conjunto** com o objetivo de:

- ter um impacto concreto nas comunidades,
- harmonizar ações de curto prazo com projetos estruturais de longo prazo,
- encontrar os compromissos certos a nível de políticas nacionais.

«As pessoas precisam de pessoas para agir com outras pessoas»

Anexos: Resumos de diagnósticos por país

- 1- França – realizado pela IFAID Aquitaine**
- 2- Portugal – realizado pela Bairros**
- 3- Reino Unido – realizado pela Advantage Business Agency**
- 4- Argélia – realizado pela Étoile Culturelle d'Akbou**

França



A IFAID Aquitaine está, há vários anos, envolvida em programas europeus que permitem a parceiros **estabelecer um intercâmbio, cooperar e desenvolver em conjunto** ferramentas para melhor compreender a **Economia Social e Solidária**.

A organização visa facilitar a transferência de competências para os atores do terceiro setor, ajudar no reforço das suas competências e na sua capacitação. O projeto SPOTS enquadra-se nessa lógica.

O diagnóstico relativo à fase 1 do projeto foi elaborado por uma equipa de sete estudantes em formação na IFAID Aquitaine, na região de **Gironde**, no sudoeste da França. Realizada entre janeiro e maio de 2015, a avaliação envolveu: **21 entrevistas** a financiadores dos sectores público e privado e organizações intermediárias, bem como **32 questionários abrangentes** sobre organizações comunitárias de dois setores (educação comunitária e artes do espetáculo).

Inicialmente, o estudo revelou que os atores não sentiam, necessariamente, uma sensação de pertença ao sector ESS, devido à falta de clarificação sobre o conceito “economia” poder pertencer ou não ao reino “social e solidário”.

Contudo, todos consideraram o termo projeto um conceito **multidimensional**, com base na ideia do **trabalho em colaboração** e da **parceria**.

De facto, a redução generalizada dos orçamentos obrigou os financiadores a **dar precedência a financiamentos com base em projetos**, em detrimento do modelo tradicional de subsídios, o que significa apoiar planos de acção a curto prazo. Contudo, os subsídios permitem às organizações cimentar a sua viabilidade económica. Consequentemente, as organizações assistem à fragmentação dos seus projetos a longo prazo, o que as torna cada vez mais **prestadoras de serviços** e menos parceiras genuínas. Os cadernos de encargos dos financiadores criam um enquadramento para a acção implementada, e fazem deslizar a iniciativa dos projetos das associações para as mãos dos financiadores.

As organizações comunitárias entrevistadas disseram ter sido envolvidas “numa corrida para ganhar as candidaturas”, o que requer tempo e o recrutamento de funcionários especializados em procurar ativamente fundos para garantir que a actividade tem perspectivas duradouras. Com as organizações comunitárias obrigadas a **competir entre si**, os jovens atores da ESS **têm dificuldade em equipara-se** a organizações mais experientes, com uma presença estabelecida. Além disso, há **pouco espaço para experimentar** novas práticas, pois os financiadores têm relutância em apoiar projetos inovadores, vistos como demasiado arriscados.

Financiadores e promotores de projetos expressam a necessidade de **criar espaços de diálogo**, para trocar ideias sobre objectivos e estratégia, de forma mais regular e durante a duração do projeto. No panorama atual, os financiadores tendem a prestar apoio às organizações durante a fase montante do projeto, a nível das questões técnicas relacionadas com procedimentos legais que os candidatos consideram demasiado complexos e que gostariam de ver simplificados e harmonizados. As organizações comunitárias gostariam de dominar melhor os mecanismos envolvidos no **financiamento privado** (mecenato, etc.), de modo a **diversificar as suas fontes de financiamento**.

O projeto SPOTS oferece, desse modo, aos vários agentes uma oportunidade de **analisarem formas de tornar um financiamento baseado em projetos eficiente**, sem deixar de preservar a inovação e a viabilidade da organização, ao reunir financiadores e organizações em redor da ideia partilhada de projeto e de parceria.

O SPOTS oferece, desse modo, uma verdadeira **oportunidade** para os atores da região de Gironde conversarem, reunirem-se e reflectirem sobre as questões que surgem diariamente, com o objetivo de **desenvolver práticas e garantir que os projetos são sustentáveis**.

[Clique aqui](#) para obter um resumo completo do diagnóstico francês, a partir do site da IFAID Aquitaine.

Portugal



Uma das principais preocupações expressas pelas organizações do terceiro setor portuguesas foi a das **dificuldades envolvidas no acesso aos fundos**.

O financiamento é maioritariamente atribuído a ações específicas na esfera social, com menos recursos disponíveis para custear operações, ferramentas e formação, embora estas sejam necessárias para melhorar a sustentabilidade organizacional e financeira, a eficiência e a força do impacto. O diagnóstico também revelou que **manter o diálogo** a um nível horizontal entre financiadores e financiados permanece **extremamente difícil**.

Neste contexto, a primeira fase do projeto SPOTS envolveu a análise do financiamento do terceiro setor e, especificamente, a quantidade de fundos directamente atribuídos a projetos, não a organizações comunitárias. Tal significava analisar a abordagem assumida por financiadores e entidades sem fins lucrativos, identificar as restrições existentes na relação entre financiadores e financiados, bem como as necessidades dos atores (com o objetivo de preparar a segunda fase do projeto, baseada num diálogo entre múltiplos atores).

O estudo foi realizado na **área da grande Lisboa, Portugal, e visou três categorias de atores do terceiro setor**: financiadores, entidades de consultoria e formação e beneficiários do financiamento. O projeto SPOTS permitiu aos atores reunirem-se e beneficiarem da informação fornecida, sem deixar de envolver as três categorias e os detentores de vários papéis em simultâneo, graças a métodos como entrevistas semiestruturadas e *workshops*. Os resultados iniciais deste projeto de ação e pesquisa foram resumidos no diagnóstico.

O estudo demonstrou que o financiamento com base em projetos é **o mecanismo de financiamento** dominante. Financiadores e financiados questionam a relevância deste modelo, com alguns a **desejar ver a sua qualidade reforçada** para otimizar a selecção de projetos, enquanto outros questionam se será a melhor solução a nível do impacto dos projetos. Quanto às restrições, muitos dos inquiridos apontam para **obstáculos gerais**, relacionados com competências e governança, monitorização e avaliação da acção, comunicações e questões de confiança, responsabilidade, transparência e gestão financeira. Também existe uma tendência de focagem nos projetos financiados e não na organização como um todo.

Entre as **tendências positivas** e mudanças observadas, o estudo revelou um nível crescente de profissionalização nas organizações comunitárias, melhorias na qualidade técnica das candidaturas, o apoio de voluntários e a presença de equipas e gestores de formação e consultoria, que também dão formação relativa à redacção das candidaturas. Outra nova tendência é o aumento de contratos com base nos resultados e não na actividade, o que dá ênfase ao impacto das ações realizadas. Outra, ainda, é o financiamento de projetos plurianuais, de médio e longo prazo.

Para obter um exemplar completo do diagnóstico, por favor, contacte-nos através do seguinte email: europa@ifaid.org.

Reino Unido



O diagnóstico do Reino Unido envolveu **atores locais, regionais e nacionais**, ambos na área dos financiadores e dos beneficiários. Embora a avaliação tenha dado ênfase ao **sector cultural**, é evidente que muitos dos resultados obtidos também se aplicam a outros setores.

O estudo foi realizado através de entrevistas diretas, por telefone ou email. Os participantes responderam a uma série de perguntas específicas, em função das suas perspectivas de financiador ou financiado.

A nível da perspetiva dos beneficiários dos financiamentos, houve um **forte consenso nas respostas** às perguntas feitas. Tal não esteve relacionado com a dimensão da organização nem com o seu âmbito nacional/regional/local.

A única área em que houve **divergências** de pontos de vista significativas foi a do co-financiamento. Para além da constatação aceite de que havia menos fundos disponíveis, o bolo passou a ser partilhado por um grupo ainda maior que inclui novas organizações do terceiro sector. Estes novos atores têm tentado preencher o vazio deixado pelo declínio considerável do financiamento discricionário das autoridades locais. Além disso, os financiadores tiveram de fazer **reduções de pessoal**, por várias razões, o que afetou as relações entre estes e os beneficiários de fundos. O estudo identificou este como um problema **transversal**, que afeta o aconselhamento aquando das candidaturas, a monitorização do projeto, decisões que, por vezes, as organizações considera, “bizarras”, o feedback e o aconselhamento para uma recandidatura.

Outra preocupação expressa com frequência foi a **falta de clareza** a nível dos critérios de financiamento e a aversão crescente ao risco, entre os financiadores.

No que toca ao **co-financiamento**, uma minoria crê que a necessidade de angariar fundos de outras fontes é um aspeto positivo. Contudo, a maioria crê que, se a taxa de co-financiamento for demasiado elevada, terá um efeito dissuasor para a entrega de novos projetos. Tal é visto como particularmente verdadeiro na área dos “pagamentos em função dos resultados”, que afasta as organizações mais pequenas.

Por ultimo, os promotores de projetos creem que há uma necessidade de **maior compreensão** por parte dos financiadores, para apreender melhor os recursos necessários para redigir boas candidaturas.

Foram sugeridas uma série de ideias que poderiam melhorar o processo, incluindo o financiamento por **etapas**, compreender como e porque é que os financiadores definem os seus critérios e a **monitorização de projetos a longo prazo** para organizações mais pequenas.

Do lado dos financiadores, a quantidade de **monitorização e apoio a projetos financiados** varia: pequenas fundações que disponibilizam subsídios tendem a prestar muito pouco apoio, enquanto fundações e instituições maiores, como as autoridades locais e o Arts Council of England, tendem a demonstrar mais interesse.

As entidades maiores estão muito mais interessadas no impacto do projeto do que os pequenos financiadores.

As pequenas fundações não dão aconselhamento antes da entrega das candidaturas, ou não as analisam a fundo, enquanto os financiadores do sector público usam, amiúde, um processo muito mais rigoroso. Contudo, todos sentem que os critérios de financiamento e a sua clareza são **proporcionais à quantidade de fundos disponibilizados**.

Por outro lado, o **montante geral de financiamento disponível está a diminuir**, por uma grande variedade de razões, desde cortes no financiamento do governo central a reduções de despesas das autoridades locais e, também como consequência das baixas taxas de juro, que não permitem o reforço de fundos patrimoniais.

A esfera social foi a única área a assistir a um amento do financiamento e do investimento, embora o último tenda a contemplar organizações maiores, capazes de gerir tais actividades.

Os financiadores gostariam de refletir sobre como poderiam ajudar os candidatos a aprender com o sucesso de anteriores candidatos e como podem ajudar os promotores de projetos a aceder a fundos europeus. Por último, querem que os candidatos tenham um conhecimento das diversas fontes de financiamento disponíveis.

Para concluir, embora as partes concordem que o bolo do financiamento está a reduzir, houve uma clara **divergência de pontos de vista**. O projeto SPOTS espera contribuir para uma **melhor compreensão de ambas as posições**, que resulte em propostas mais focadas e na redução do sentimento de que, por vezes, o processo é uma espécie de “lotaria”.

Para obter um exemplar completo do diagnóstico, por favor, contacte-nos através do seguinte email: europa@ifaid.org.

Argélia



Na Argélia, **o desemprego jovem continua a ser uma grande preocupação** e uma prioridade para os poderes públicos, que combatem todas as formas de exclusão profissional entre os jovens.

Foram implementadas uma série de políticas governamentais, através de uma multitude de programas de inserção e emprego dos jovens. Apesar desses esforços, **o desemprego** ainda é elevado. As mulheres são as mais afectadas (17,4%, comparados com os 10,1% entre os homens) tal como os jovens (3 em 4 desempregados tem menos de 30 anos, 87.8% têm menos de 35 anos). É digno de nota que a **ação das ONG continua a ser muito limitada e financeiramente precária**.

A avaliação de diagnóstico identificou **três grupos envolvidos no apoio prestado ao empreendedorismo**:

- Financiadores (bancos propriedade do estado),
- Empreendedores (promotores de projetos)
- Dispositivos de auxílio á criação de empresas.

A maioria dos empresários da Argélia, caracteriza-se pela sua juventude (19-40 anos). Muitos jovens criam o seu negócio como forma de escapar ao desemprego, sem qualquer experiência em gestão de projetos.

O financiamento de projetos com base em critérios de elegibilidade dos promotores conduziu ao aumento do recurso a este, bem como à **diversificação de setores de investimento**. Porém, os critérios de seleção, não obrigam os candidatos a ter formação em gestão de projetos.

A **formação empresarial ainda é pouco expressiva** em escolas vocacionais e até mesmo universidades. A formação, quando existe, não cobre necessariamente todos os conceitos necessários para compreender a vida empresarial.

O processo de financiamento de projetos é **relativamente longo e desencorajador** e muitos candidatos acabam por abandonar a ideia de os concretizarem.

O acesso ao financiamento suscita dificuldades a nível de garantias e, em alguns casos, a necessidade de incluir **um contributo financeiro pessoal pode ser um obstáculo** para o candidato, ou até uma fonte adicional de endividamento.

Enquanto os bancos detidos pelo estado têm extensas redes de agências que cobrem o país inteiro, os bancos privados da Argélia estão concentrados nas principais cidades. Os bancos do estado representam 92.7% do total do ativo bancário do país.

O **nível baixo de capital privado** e a **inexperiência dos candidatos ao financiamento** levou o governo a introduzir novos sistemas de apoio, com o objectivo de estimular o

empreendedorismo. Os três exemplos principais são o ANSEJ, o ANGEM e o CNAC. Estes programas pautam-se por duas dinâmicas; a promoção do empreendedorismo e a criação de emprego. Os três sistemas baseiam-se em dois tipos de incentivos: isenções fiscais e financiamento direto das empresas criadas.

O elevado número de candidatos levou a uma falta de apoio, e muitos dos empreendedores veem-se em dificuldades, em especial durante o lançamento do projeto. As expectativas são elevadas. Os parceiros argelinos apelam à criação de espaços **de concertação e diálogo entre os diferentes atores, para promover o espírito de parceria**, e à **organização de mais eventos abertos**, para permitir **um domínio mais abrangente dos conceitos** inerentes ao financiamento de projetos e clarificar os papéis e relações entre os diferentes atores. Pretendem que haja uma **capacitação das entidades que prestam apoio**, nomeadamente no que toca às **técnicas de facilitação de grupos**, para dar resposta ao elevado número de candidatos.

Finalmente, os parceiros argelinos pedem que as organizações do setor público implementem **sistemas de apoio**, para ajudar na elaboração de projetos de **maior escala**.

Para obter um exemplar completo do diagnóstico, por favor, contacte-nos através do seguinte email: europa@ifaid.org.