

ARTIGO DE OPINIÃO

Autor - Cláudia Pedra, Managing Partner da Stone Soup Consulting

Título- Financiamento invisível

Todos os dias empreendedores e organizações sociais procuram financiamento para projetos e iniciativas, mas todos os anos ficam milhares de milhões de euros por atribuir. Mas porque é que os financiadores não estão a conseguir chegar aos empreendedores e organizações sociais?

O problema do financiamento do setor social é complexo, como todos os problemas. Existem múltiplos fatores que contribuem para haver esta desconexão entre oportunidades de financiamento e os projetos, programas, organizações a quem as atribuir. Na verdade o ecossistema do financiamento social exige algum tempo para ser percebido. Existe dinheiro de financiamento e dinheiro de investimento. Existem grandes fundos da Comissão Europeia e existem programas de fundações. Mas também existem programas de empresas e até de ONGs ou plataformas. Existem candidaturas abertas em permanência, existem candidaturas com prazos específicos. Existem candidaturas por convite. Cada fundo e cada financiador é um mundo em si mesmo. Um mundo que exige tempo e dedicação para perceber. Há que perceber a motivação, a estratégia, a necessidade. Há que perceber os critérios de avaliação. Há que perceber o que o financiador mais valoriza.

Ora muitas das organizações e empreendedores sociais lutam contra o tempo, diariamente, tentando apresentar as melhores soluções sociais para os seus públicos vulneráveis. Isso implica deixar coisas para trás. Às vezes coisas essenciais, coisas estratégicas. Fica para trás perceber que oportunidades existem. Fica para trás estudar os financiamentos e os financiadores. Na azáfama do dia-a-dia, procura-se o financiamento que já se conhece, que é familiar. O financiamento a que se sabe como concorrer.

Por outro lado, os financiadores comunicam muitas vezes de forma complexa e técnica. Questões que deveriam ser simples de entender - como os valores a concurso, as entidades elegíveis, as ações financiáveis - estão enterrados em dezenas de páginas de regulamentos e documentos complementares, que desencorajam os atarefados empreendedores e dirigentes associativos. A procura do que já foi estudado e percebido é, por isso, demasiado tentador.

Já foram feitas tentativas para descomplexificar esta relação. Na verdade, as plataformas que agregam as oportunidades - como a Funds for NGOs ou a portuguesa [GEOfundos](#) - já foram idealizadas para tornar essas oportunidades disponíveis às organizações e empreendedores, mediante algoritmos, mais ou menos, sofisticados. E todos os dias podemos ver nessas plataformas, entre 150 a 200 oportunidades abertas. Então porque não concorrem as organizações e empreendedores? A maioria precisa de financiamento com urgência, para assegurar que o seu projeto ou programa continua e que os seus beneficiários dispõem dos melhores serviços possíveis. Mas

mesmo assim, continuam a perder-se importantes oportunidades de financiamento. E todos os anos ficam milhares de milhões de euros por atribuir, só no espaço europeu.

Como resolver este problema? Divulgando essas oportunidades. Interligando os financiadores e as organizações sociais em espaços em que podem apresentar-se mutuamente, debater problemas sociais complexos e desenhar soluções interessantes para todos. Talvez seja esse o maior benefício do Portugal [Economia Social](#), organizado anualmente pela Fundação AIP, que decorreu a 10 e 11 de dezembro, em Lisboa. Afinal não é todos os dias que as organizações e empreendedores sociais têm à frente os maiores financiadores do ecossistema, para os ouvirem, aconselharem, forjarem parceiras conjuntas. Iniciativas como o Social Innovation Shaker, asseguram isso mesmo.

Já a invisibilidade do financiamento foi descortinada logo à abertura, no fórum sobre Financiamento e Investimento, dando o mote para dois dias de intenso *networking*, para garantir que financiadores, organizações e empreendedores se movimentam no mesmo universo. E que os projetos sociais com impacto, continuem o seu importante papel. Já agora, com o financiamento adequado.