

Título:

Fundraising nas Instituições Particulares De Solidariedade Social: os casos da ABEP, ADESBA

e APPDA-Leiria

Proposta-Resumo

Autores:

Hugo Daniel Gomes Pereira ^a

Ricardo São João ^b

Agostinho Pereira ^c

^a Mestrado em Gestão de Organizações de Economia Social

Autor de contacto

^b Professor Adjunto, Instituto Politécnico de Santarém, Complexo Andaluz 2001-904 Santarém, Portugal

Centro de Estatística e Aplicações Universidade de Lisboa – CEAUL

Centro de Investigação, Inovação e Desenvolvimento em Enfermagem de Lisboa (CIDNUR)

Centro de Estudos Globais da Universidade Aberta (CEG-UAb)

^c Professor Adjunto, Instituto Politécnico de Santarém, Complexo Andaluz 2001-904 Santarém, Portugal

Área temática: Cooperativas y otras Entidades de la Economía Social. (i) / Cooperativas e outros sectores da economia social

***Fundraising* nas Instituições Particulares De Solidariedade Social: os casos da ABEP, ADESBA e APPDA-Leiria**

Resumo

A presente investigação tem como objetivo ilustrar o *Fundraising* como estratégia de financiamento em Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS). A pertinência desta temática, justifica-se uma vez que os apoios estatais concedidos e as verbas provenientes dos seus utentes, *per si*, não garantem a sustentabilidade financeira destas instituições. A investigação foi realizada, com recurso a inquéritos por questionário efetuados aos representantes de IPSS situadas na região Centro de Portugal e à análise dos seus Relatórios de Atividades e Contas, referentes ao período 2014 a 2022. Os resultados amostrais revelam que nas IPSS's existe *Fundraising*, o que se traduz num impacto positivo nos seus resultados, pese embora não possuíssem um *fundraiser* a tempo inteiro. Face ao exposto, é possível afirmar que o *Fundraising* é uma estratégia viável a considerar para fazer face às dificuldades financeiras vividas nas IPSS.

Palavras-chave: *Fundraising*; Instituições Particulares de Solidariedade Social; Sustentabilidade Financeira; Economia Social.

Abstract

The aim of this research is to illustrate fundraising as a financing strategy for Private Social Solidarity Institutions (PSSI). The relevance of this topic is justified since the state support granted and the funds from their users, *per se*, do not guarantee the financial sustainability of these institutions. The research was carried out using questionnaire surveys of PSSI representatives located in the Central region of Portugal and an analysis of their Activity Reports and Accounts for the period between 2014 to 2022. The sample results show that PSSI have fundraising, which has a positive impact on their results, even though they don't have a full-time fundraiser. In view of the above, it can be said that fundraising is a viable strategy to consider in order to deal with the financial difficulties experienced by PSSI.

Keywords: *Fundraising*; *Private Institutions of Social Solidarity*; *Financial Sustainability*; *Social Economy*.

I. Introdução

Em Portugal, o termo IPSS surgiu em 1976, aquando da publicação da Constituição da República Portuguesa. Em 1979, por decreto, são definidos os primeiros Estatutos das IPSS, onde o Estado reconhece o contributo das mesmas para a prossecução dos objetivos da SS. Do ponto de vista organizativo, as IPSS assumem o papel do Estado em diversas áreas e serviços de apoio ao bem-estar social. Em termos práticos, são estabelecidos acordos entre as IPSS e os Centros Regionais da SS, onde estão elencados direitos e deveres entre as partes. Em contrapartida, o Instituto da Segurança Social (ISS) transfere para cada IPSS, um valor fixo por utente/mês, correspondente ao número de utentes abrangidos pelos acordos (ME *et al.*, 2024). Essencialmente, são financiadas pelas participações pagas pelo Instituto de Gestão da SS, pelas participações familiares dos utentes (que são calculadas tendo em conta os rendimentos declarados das famílias) e pelas receitas próprias (donativos monetários ou em género). Contudo, o apoio prestado pelo Estado é manifestamente insuficiente (Correia, 2011), sendo perceptível a pertinência do *Fundraising*, como estratégia válida para as IPSS alcançarem a sua própria sustentabilidade financeira.

Em Portugal, a angariação de fundos para o setor social é um tema pouco abordado e desenvolvido, apesar de ter sido estudado pelos autores Gonçalves (2019), Jorge (2017), entre outros. Não obstante este facto, o Compromisso de Cooperação para o Setor Social e Solidário para o Biénio 2023-2024, na tentativa de desenvolver o tema, sugere o “desenvolvimento de ações de sensibilização junto das instituições e das comunidades, com vista à diversificação e reforço das fontes de receita das instituições, ao desenvolvimento de respostas inseridas na comunidade e ao incremento do voluntariado, particularmente o voluntariado no âmbito do apoio domiciliário, por forma a garantir uma prestação continuada de cuidados de proximidade” (ME, *et al.*, 2024).

Neste sentido, pareceu-nos pertinente investigar o tema *Fundraising* em três IPSS da região Centro de Portugal, mais concretamente do concelho de Leiria. Pretende-se estudar associações que, apesar de não terem um departamento profissionalizado de *Fundraising*, têm feito um esforço nessa área, visando obter o equilíbrio financeiro e a captação de recursos necessários para expandirem e melhorarem as respostas sociais já existentes.

As IPSS analisadas neste estudo foram as seguintes: i) Associação Bem Estar de Parceiros (ABEP); ii) Associação de Desenvolvimento e Bem Estar Social da Freguesia da Barreira (ADESBA); iii) Associação Portuguesa para as Perturbações do Desenvolvimento e Autismo de Leiria (APPDA-Leiria).

A investigação às IPSS supramencionadas foi concretizada através da análise dos dados disponibilizados nos seus sítios institucionais e de inquéritos por questionário realizados aos seus respetivos representantes. Adicionalmente, foi formulada a seguinte questão de partida: “Qual a importância do *Fundraising* para a Sustentabilidade Financeira das IPSS?”.

Desta questão de partida, decorre o objetivo geral de investigação que é analisar as estratégias de *Fundraising* nas três instituições. Paralelamente a esta questão, é necessário atingir os seguintes objetivos

específicos nas IPSS analisadas: i) Verificar se nas IPSS existe *Fundraising*; ii) Identificar as estratégias de *Fundraising* nas IPSS; iii) Aferir o impacto do *Fundraising* nos resultados das IPSS; iv) Averiguar se as IPSS têm *fundraiser* ou contratam uma empresa para a angariação de fundos.

Para que os objetivos propostos sejam atingidos, foi solicitado um inquérito por questionário, respondido por escrito, aos representantes das IPSS que compõem a amostra do estudo. Tendo em conta os pressupostos enunciados, a presente investigação será um caso de estudo. A estrutura do presente documento para além da introdução, terá em consideração mais quatro capítulos, sendo abordados os seguintes conteúdos:

- a) No segundo capítulo, apresentar-se-á o enquadramento teórico associado ao tema, abordando-se, separadamente, os conceitos de ES, IPSS e *Fundraising*;
- b) No terceiro capítulo é apresentada a metodologia utilizada;
- c) No capítulo quatro apresentam-se os resultados e a respetiva discussão;
- d) Nos capítulos cinco e seis são apresentados, respetivamente, as conclusões e a bibliografia.

II. Enquadramento teórico

II.1 Economia Social

De acordo com o Art. 82º da Constituição da República Portuguesa, a sociedade é composta por três setores de propriedade dos meios de produção: Setor Público, Setor Privado e o Setor Cooperativo e Social. Na presente investigação, o foco é o Setor Cooperativo e Social, constituído por organizações públicas ou privadas, que complementam os serviços públicos em áreas essenciais da sociedade civil, como educação, saúde e serviços sociais. Este setor inclui a Economia Social (ES), onde as atividades económico-sociais são direcionadas para satisfazer os interesses da comunidade, especialmente, na melhoria da sua qualidade de vida e do seu bem-estar.

O Setor da ES disponibiliza, através de organizações não lucrativas, respostas às “necessidades reais de bens e serviços da comunidade, aproveitando os recursos disponíveis, nomeadamente criando oportunidades de emprego para os recursos humanos desempregados ou subutilizados, praticando uma responsabilidade partilhada e inspirada por valores humanos e cívicos” (Silva, M. , 2010, p. 102).

Em Portugal (ver tabela 1), o setor da ES em 2020 era constituído por 73.851 entidades e responsável por 5,6% do emprego remunerado da economia nacional, ou seja, 245.618 empregos. Um aumento face a 2019, sendo que as entidades existentes e o emprego remunerado da ES obtiveram uma variação positiva de, respetivamente, 0,4% e 0,3%, realçando a importância que este setor assume na economia nacional, pautando-se por uma tendência crescente.

Destacamos que, no período compreendido entre 2019 e 2020, foram constituídas 277 entidades no setor da ES. Enquanto, no mesmo período, a economia nacional apresenta valores de crescimento negativos, o que realça a importância do setor da ES em momentos de crise económica e financeira.

Tabela 1 - Economia Social vs Economia Nacional nos anos de 2010, 2013, 2016, 2019 e 2020

	2010		2013		2016		2019		2020	
	Entidades	Emprego Remunerado	Entidades	Emprego Remunerado	Entidades	Emprego Remunerado	Entidades	Emprego Remunerado	Entidades	Emprego Remunerado
Economia Social (unid)	55.383	226.935	61.268	215.936	71.885	234.886	73.574	244.873	73.851	245.618
Economia Nacional (unid)	1.168.265	4.138.163	1.119.447	3.582.077	1.214.206	3.839.523	1.335.006	4.175.194	1.316.258	4.115.061
Peso da ES na Economia (%)	4,7%	5,5%	5,5%	6,0%	5,9%	6,1%	5,5%	5,8%	5,6%	5,9%

Fontes: PORDATA, Empresas: total e por forma jurídica; INE, Contas Satélite de 2010, 2013, 2016 e 2019-2020.

II.1.1 Sustentabilidade Financeira

Para Fernandes (2016), a sustentabilidade de uma Organização Sem Fins Lucrativos (OSFL) está garantida quando esta identifica um problema social e possui a capacidade de gerar uma solução para o mesmo. Silva *et al.* (2014, p. 26) defendem que o conceito de sustentabilidade financeira é definido como “a capacidade de captar recursos – financeiros, materiais e humanos – de maneira suficiente, e utilizá-los com competência, de maneira a perpetuar a organização e permiti-la a alcançar os seus objetivos”. Por sua vez, Abreu (2009), defende que sustentabilidade de uma organização, com ou sem fins lucrativos, deriva do conceito de desenvolvimento sustentável e engloba técnicas que permitam às organizações gerir de forma eficiente os seus recursos humanos, financeiros, técnicos, entre outros. De certa forma estas definições complementam-se, visto que as OSFL têm de gerir os seus escassos recursos da melhor forma possível para que consigam disponibilizar soluções para problemas cada vez mais complexos e personalizados. Segundo a Sustentare (2008), a teoria da sustentabilidade inclui o pilar social, ambiental e económico. De acordo com o pilar económico, surge a necessidade de as organizações aumentarem as suas receitas próprias para que, possam prosseguir com a sua missão e continuar a responder às necessidades da sociedade civil. Devem diversificar as suas fontes de receitas, adotando estratégias para angariarem fundos, incluindo a captação de novos doadores e apoios.

II.2 Instituições Particulares de Solidariedade Social – Principais recursos

As IPSS são entidades “sem finalidade lucrativa, constituídas exclusivamente por iniciativa de particulares, com o propósito de dar expressão organizada ao dever moral de justiça e de solidariedade, contribuindo para a efetivação dos direitos sociais dos cidadãos, desde que não sejam administradas pelo Estado ou por outro organismo público” (Artigo 1.º do Estatuto das IPSS (EIPSS), aprovado pelo Decreto-Lei N.º 119/83 de 25 de fevereiro).

Para as IPSS conseguirem fazer face à resolução de um problema social, e manter a sua sustentabilidade financeira, tentam captar e manter os seguintes recursos: i) Financeiros; ii) Voluntariado.

No que diz respeito aos recursos financeiros, as IPSS necessitam de garantir a sua sustentabilidade financeira para cumprirem a sua missão e objetivo inerentes à sua existência, relacionados com o bem-estar

da comunidade. Sendo que, qualquer excedente financeiro é reinvestido na entidade, com o intuito de melhorar o seu desempenho e continuar a satisfazer as necessidades da comunidade (Silva, 2010).

As fontes de rendimentos das Misericórdias são as seguintes: i) Receitas próprias; ii) Apoio Estatal; iii) Filantropia.

Em relação ao voluntariado, de acordo com o artigo 3º da Lei n.º 71/98, de 3 de novembro (DRE, 1998), o voluntário é um “indivíduo que, de forma livre, desinteressada e responsável se compromete, de acordo com as aptidões próprias e no seu tempo livre, a realizar ações de voluntariado no âmbito de uma organização promotora”, o voluntariado é a “expressão do envolvimento do indivíduo na sua comunidade. Participação, confiança, solidariedade e reciprocidade, baseado num entendimento compartilhado e no senso das obrigações em comum, são valores que se reforçam mutuamente no coração do governo e da boa cidadania” (VNU, 2011). O voluntariado é uma oportunidade fundamental para a prossecução das atividades das Misericórdias, uma vez que não é remunerado. E, geralmente, apesar da sua importância, o seu contributo não é quantificado. Marques (2016) defende que o voluntariado deveria receber mais valorização e promoção, visto que este assunto é pouco debatido. “O preenchimento das motivações, a possibilidade de ajudar os outros, o altruísmo, a oportunidade de viver novas experiências e a obtenção de aprendizagens enriquecedoras quer a nível pessoal bem como profissional, devem ser encaradas como uma mais-valia para a nossa realidade social” (Marques, 2016, p. 87).

II.3 Fundraising

O termo *Fundraising* é originário da cultura inglesa que significa literalmente “captação/angariação de fundos” (Almendra, 2014). É definido como um “conjunto de atividades que se desenvolvem numa OSFL com o objetivo de angariar sobretudo recursos financeiros junto de diversos públicos de forma a permitir a sustentabilidade dos projetos e da organização” (Abreu, 2009, p. 1). A obtenção de novas fontes de receitas assegura a continuidade da estrutura atual e permite expandir as atividades das Organizações, abrangendo mais pessoas e oferecendo um maior número de respostas sociais (León, 2001).

De acordo com Melandri (2018), existem três formas de desenvolver o *Fundraising*: i) Procurar novos mecenas; ii) Aumentar o montante da doação média; iii) Aumentar a frequência dos donativos. Para que o *Fundraising* seja considerado uma mais-valia para as OSFL, é fundamental que ele se baseie em princípios de coerência e de transparência para com a comunidade e para com os doadores. Complementarmente, Silvestre (2009) apresenta diferentes estratégias de *Fundraising*, a saber: a) Organização de eventos solidários; b) *Marketing* direto (*face-to-face*); c) Candidaturas a fundos e projetos; d) Manutenção e angariação de novos associados; e) Correspondência de cartas, emails e SMS's; f) *Telemarketing*; g) Organização de campanhas porta-a-porta; h) Caixas de donativos; i) Existência de *fundraisers*; j) Organização de peditórios de rua; k) Venda de rifas; l) Organização de leilões solidários; m) Implementação de parcerias; n) Captação de pequenos e grandes doadores; o) Heranças; p) Implementação de estratégias de *Customer Relationship Management* (CRM). Contudo, não é possível determinar quais estratégias são

mais ou menos eficazes, uma vez que depende da realidade de cada Organização. As estratégias de captação de recursos devem ser escolhidas de acordo com os objetivos das campanhas, após uma análise detalhada da organização e do seu contexto.

Adicionalmente, o impacto das campanhas de angariação de fundos deve ser avaliado. Sabe-se que a nível local, a captação de recursos pelas instituições assume uma grande importância, pois permite o pagamento dos vencimentos dos trabalhadores e o fornecimento de bens e serviços a empresas locais, ou seja, criação de riqueza. Em Portugal, cada euro investido, gera cerca de quatro euros em receitas adicionais. (Mendes, 2018). A maioria das instituições do setor da ES são conhecidas, apenas no seio dos seus beneficiários diretos e indiretos (clientes e suas famílias, colaboradores, fornecedores e parceiros). Neste sentido, é necessário investirem na divulgação da sua organização, missão e causa social, recorrendo a todas técnicas e ferramentas disponíveis do *marketing*, da gestão e do *Fundraising* (Abreu, 2009). Não sendo uma atividade exclusiva do terceiro setor, é neste que o *Fundraising* é essencial. O trabalho da captação e recolha de fundos deve ser desenvolvido por um *fundraiser*, que se dedica a planear e a implementar estratégias de angariação de fundos nas OSFL, com o objetivo de angariar novas fontes de receitas para as organizações (Melandri, 2018). Para Pereira (2012), citado por Almendra (2014) “a angariação de fundos já não pode ser feita tal e qual como antigamente, e as organizações precisam de ter essa consciência se quiserem obter bons resultados. Em primeiro lugar, porque hoje em dia há muito menos fundos disponíveis, existem menos meios para dar e, de forma geral, as pessoas estão também mais cuidadosas e seletivas. Em segundo lugar, o terceiro setor é também um mercado onde existe grande competição, neste caso, pela captação de fundos. Posto isto, para conseguir captar mais fundos, as instituições têm de trabalhar e aprofundar a sua relação com os *stakeholders*, com as pessoas que são (ou poderão vir a ser) doadoras, de ganhar uma maior notoriedade, e isso faz-se através do *marketing*. As pessoas já se aperceberam que se não houver um cuidado com a marca da instituição e a sua comunicação, então será mais difícil competir com outras organizações que também estão a tentar captar fundos”.

As organizações devem divulgar as suas atividades, "contar uma história", com o objetivo de ajudar os seus beneficiários e, ao mesmo tempo, diferenciar-se das outras instituições, para os potenciais doadores se envolverem "na história" da causa da organização com a qual se identificam (Merchant, Ford, & Sargeant, 2010). Almendra (2014) refere que a divulgação do trabalho das instituições junto da comunidade, aproxima os potenciais doadores do seu público-alvo. Numa investigação sobre a Acreditar - Associação de Pais e Amigos de Crianças com Cancro, concluiu-se que, embora a organização não utilize uma comunicação totalmente massificada, promova a segmentação dos seus públicos e se esforce para comunicar de forma direcionada com os seus stakeholders, ainda há muito a ser feito para se afirmar como uma organização sem fins lucrativos que adota uma abordagem relacional junto dos seus beneficiários e da comunidade em geral (Macedo, 2020). A capacidade dos meios de comunicação em promover práticas de angariação de fundos, possibilita a captação de novos membros e financiadores, intensifica o contato entre eles e, além disso, divulga a imagem da própria organização (Henley, 2001).

Burnett (2002) argumenta que angariar fundos para uma causa é uma área de negócios única, pois beneficia das emoções humanas mais profundas. Ele afirma também que os *fundraisers* têm muito a aprender com as práticas das empresas lucrativas, mas devem evitar exageros, pois isso pode levar a erros graves que podem comprometer as suas carreiras. Burnett defende que os *fundraisers* tradicionais serão substituídos por *relationship fundraisers*. Esses profissionais irão integrar todas as técnicas de marketing e gestão utilizadas por seus antecessores, mas irão adaptá-las, ao invés de simplesmente adotá-las, criando um vínculo especial entre os doadores e a instituição que apoiam. O objetivo deles será manter, desenvolver e prolongar esse relacionamento, visando principalmente a captação de recursos.

Apesar da profissionalização de *fundraisers* ser vantajosa para as instituições, há muitos preconceitos em relação a essa área de negócios nas OSFL, visto que os mecenas não entendem essa profissionalização dentro das instituições, o que pode afetar negativamente a sua credibilidade junto aos doadores.

Klein (2016) afirma que o *fundraiser* deve ser responsável por criar um relacionamento entre a organização que representa e os seus doadores, de modo a incentivá-los a fazer doações e/ou solicitar que seus conhecidos também contribuam. O objetivo é que os doadores façam contribuições e se sintam bem com isso, tanto pelo tratamento que recebem quanto pelo uso adequado dos donativos. Construir uma base de doadores próximos à instituição, em vez de solicitar dinheiro apenas em momentos de necessidade, implica a implementação de uma estratégia de captação de recursos a longo prazo, como através de doações testamentárias.

As empresas do setor lucrativo reconhecem as vantagens e os benefícios de apoiar diversas causas e instituições do setor social, e muitas delas possuem um departamento de responsabilidade social com uma estratégia bem definida. Como o principal objetivo das empresas do segundo setor é obter lucro, a cooperação com as OSFL ocorre "no momento em que os interesses da empresa e da organização se alinham" (Melandri, 2018). Diversos autores argumentam que as instituições com maior dimensão e mais conhecidas têm maior capacidade de angariar fundos, mas discordam da ideia de que os doadores estejam interessados apenas no reconhecimento ou publicidade associados às organizações (Almendra, 2014).

III. Metodologia

O presente caso de estudo foi realizado com recurso a uma amostra por conveniência a três IPSS da região Centro de Portugal, concelho de Leiria, que disponibilizaram a informação contabilística necessária, referente aos anos de 2014 a 2022. A amostra do estudo é composta pelas seguintes IPSS: i) ADESBA; ii) ABEP; iii) APPDA-Leiria.

Tabela 2 – Áreas de Atuação das IPSS em estudo

IPSS	Áreas de Atuação	Respostas Sociais
ADESBA	Área Sénior	Estabelecimento Residencial para Pessoas Idosas (ERPI); Serviço de Apoio Domiciliário (SAD); Centro de Dia (CD); Centro de Convívio.
ABEP	Área da Infância	Creche; Pré-Escolar;
	Área Sénior	ERPI; SAD; CD.
APPDA-Leiria	Área da Deficiência	Centro de Atividades e Capacitação para a Inclusão; Centro de Atendimento, Acompanhamento e Reabilitação Social para Pessoas com Deficiência e Incapacidade (CAARPD); Lar Residencial.

Fonte: Sítios institucionais da ADESBA, ABEP e APPDA-Leiria

Foram formuladas as seguintes hipóteses de investigação:

Hipótese 1: Existe *Fundraising* nas IPSS.

Hipótese 2: Existe um impacto positivo do *Fundraising* nos resultados das IPSS.

Hipótese 3: Existe *fundraiser* nas IPSS ou recorrem a serviços externos.

De forma a alcançar os objetivos propostos, realizámos inquéritos escritos por questionário aos representantes das instituições estudadas. Optou-se por esta forma de recolha de informação, devido à amostra reduzida (três instituições) e à componente qualitativa da investigação (Quivy & Campenhoudt; 1998).

Tabela 3 – Demonstração de Resultados com a discriminação das subcontas necessárias para diferenciação das diversas fontes de rendimento das IPSS

7: RENDIMENTOS	2014			2015 (até 2022)		
	Valor	Percentagem Atribuída	Tipo de receita	Valor	Percentagem Atribuída	Tipo de receita
71+72: Vendas e prestações de serviços						
71: Vendas						
72: Prestações de serviços						
721: Quotas dos utilizadores						
722: Quotizações e jónas						
723: Promoções para captação de recursos						
724: Rendimentos de patrocinadores e colaborações						
725+726+728: Outras prestações de serviços						
73: Variações dos inventários na produção						
74: Trabalhos para a própria entidade						
75: Subsídios, doações e legados à exploração						
751: Subsídios de entidades públicas						
7511: Segurança Social						
7512: Autarquias						
7513: Outras entidades públicas						
752: Subsídios de outras entidades						
753: Doações e heranças						
754: Legados						
76: Reversões						
77: Ganhos por aumentos de justo valor						
78: Outros rendimentos						
781: Rendimentos suplementares						
788: Outros						
7883: Imputação de subsídios para investimentos						
7885: Restituições e consignações de impostos						
7888: Outros não especificados						
78801: Donativos						
78882: Outros						
782+783+784+785+786+787+7881+7882+7884+7886+7887						
: Outros						
79: Juros, dividendos e outros rendimentos similares						
8: GASTOS						
81: Custo dos inventários vendidos e das matérias-primas consumidas						
82: Fornecimentos e serviços externos						
83: Gastos com pessoal						
84: Gastos de depreciação e de amortização						
85: Perdas por imparidade						
86: Perdas por reduções de justo valor						
87: Provisões do período						
88: Outros gastos						
89: Gastos de financiamento						
8: RESULTADOS						
812: Imposto sobre o rendimento do período						
818: Resultado líquido do período						

Fonte: Adaptado de Mendes (2018:66)

Com o intuito de quantificar e discriminar a componente de *Fundraising*, as participações financeiras do ISS e as participações familiares dos utentes das IPSS em estudo, e avaliar a importância do tema, após a recolha dos Relatórios de Atividades e Contas / Demonstrações Financeiras das IPSS referentes ao período entre 2014 a 2022, analisou-se a respetiva informação.

Dada a necessidade da obtenção de dados num curto espaço de tempo devido a restrições temporais e financeiras, os documentos mencionados foram recolhidos através dos sítios da internet das instituições em estudo. Posteriormente, para evidenciar e calcular as várias fontes de rendimentos das IPSS estudadas, utilizaram-se demonstrações de resultados desagregadas, conforme modelo apresentado na tabela 3, permitindo diferenciar a proveniência dos seguintes rendimentos (Mendes, 2018): Mensalidades dos clientes regulares e esporádicos (utentes); Entidades públicas e Donativos.

IV. Resultados

Para Abreu (2009), o *Fundraising* consiste na captação de donativos, em espécie ou em dinheiro, para que se garanta a sustentabilidade financeira das IPSS.

Segundo Melandri (2018), o *fundraiser* dedica-se a estabelecer relações duradouras com os doadores e a captar os recursos necessários para a continuidade da atividade de uma organização. Relativamente às IPSS em estudo, nenhuma delas possui um *fundraiser* a tempo inteiro.

No entanto, tendo em conta as estratégias de *Fundraising* defendidas por Jorge (2017), as três IPSS organizam atividades para angariação de fundos, conforme a tabela seguinte.

Tabela 4 – Estratégias de *Fundraising* utilizadas pelas IPSS em estudo de acordo com Jorge (2017)

Estratégias defendidas por Jorge (2017)	ABEP	ADESBA	APPDA-Leiria
Organização de eventos solidários	✓	✓	✓
Marketing direto (face-to-face)			
Candidaturas a fundos e projetos	✓	✓	✓
Manutenção e angariação de novos associados		✓	
Correspondência de cartas, emails e SMS's			
Telmarketing			
Organização de campanhas porta-a-porta			
Caixas de donativos			
Existência de fundraisers			
Organização de peditórios de rua			
Venda de rifas		✓	
Organização de leilões solidários			
Implementação de parcerias		✓	
Captação de pequenos e grandes doadores	✓	✓	✓
Heranças			
Implementação de estratégias de CRM			

Fonte: Elaboração própria com base nos Relatórios de Atividades e Contas e nos inquéritos realizados

Em relação à proveniência das receitas, através das tabelas 5 a 10, verificamos que as IPSS analisadas

possuem verbas categorizadas como *Fundraising*, numa dimensão percentual que se situa entre 1% e 54%, aproximadamente.

Tabela 5 – Quadro dos resultados da ABEP, entre 2014 e 2017

	2014		2015		2016		2017	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Apoio Estatal (AE)	587 313,17 €	37,7	574 030,87 €	41,2	543 333,68 €	43	531 382,45	40,8
Receitas Próprias (RP)	872 235,60 €	56	787 810,70 €	56,5	685 852,68 €	54,3	733 096,80	56,3
Subtotal (AE+RP)	1 459 548,77 €	93,7	1 361 841,57 €	97,7	1 229 186,36 €	97,3	1 264 479,25	97,1
<i>Fundraising</i> (F)	97 703,07 €	6,3	32 503,90 €	2,3	34 872,04 €	2,7	37 797,79	2,9
Total Rendimentos (AE+RP+F)	1 557 251,84 €	100	1 394 345,47 €	100	1 264 058,40 €	100	1 302 277,04	100
Total Gastos	1 392 720,87 €	100	1 374 251,74 €	100	1 307 655,00 €	100	1 319 420,35	100
Resultado Líquido do Período	164 530,97 €	-	20 093,73 €	-	43 664,12 €	-	17 146,31	-

Fonte: Elaboração própria com base nas Demonstrações Financeiras da ABEP

Tabela 6 – Quadro dos resultados da ABEP, entre 2018 e 2022

	2018		2019		2020		2021		2022	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Apoio Estatal (AE)	535 558,62 €	41	536 597,51 €	40,4	568 992,13 €	42,1	598 709,62 €	42,2	638 866,58€	42,6
Receitas Próprias (RP)	746 075,78 €	57	759 716,96 €	57,3	758 427,94 €	56,1	793 726,63 €	55,9	846 948,23€	56,5
Subtotal (AE+RP)	1 281 634,40 €	98	1 296 314,47 €	97,7	1 327 420,07 €	98,2	1 392 436,25 €	98,1	1 485 814,81€	99,1
<i>Fundraising</i> (F)	29 422,14 €	2,2	30 881,59 €	2,3	23 534,38 €	1,8	26 689,23 €	1,9	13 936,15€	0,9
Total Rendimentos (AE+RP+F)	1 311 056,54 €	100	1 327 196,06 €	100	1 350 954,45 €	100	1 419 125,48 €	100	1 499 750,96€	100
Total Gastos	1 359 179,09 €	100	1 348 051,59 €	100	1 346 092,66 €	100	1 409 317,88 €	100	1 607 296,97€	100
Resultado Líquido do Período	- 48 122,55 €	-	20 855,53 €	-	4 861,79 €	-	9 807,60 €	-	- 107 546,01€	-

Fonte: Elaboração própria com base nas Demonstrações Financeiras da ABEP

Tabela 7 – Quadro dos resultados da ADESBA, entre 2014 e 2017

	2014		2015		2016		2017	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Apoio Estatal (AE)	203 862,74 €	36,1	314 865,82 €	28,6	348 850,48 €	31,8	387 923,23	32,3
Receitas Próprias (RP)	248 594,18 €	44,1	715 819,87 €	65	689 041,54 €	62,9	745 116,77	62,1
Subtotal (AE+RP)	452 456,92 €	80,2	1 030 685,69 €	93,6	1 037 892,02 €	94,7	1 133 040,00	94,4
<i>Fundraising</i> (F)	111 532,01 €	19,8	70 458,01 €	6,4	58 404,29 €	5,3	67 385,39	5,6
Total Rendimentos (AE+RP+F)	563 988,93 €	100	1 101 143,70 €	100	1 096 296,31 €	100	1 200 425,39	100
Total Gastos	521 565,67 €	100	1 107 865,81 €	100	1 101 290,52 €	100	1 188 776,22	100
Resultado Líquido do Período	42 423,26 €	-	6 722,11 €	-	4 994,21 €	-	11 649,17	-

Fonte: Elaboração própria com base nas Demonstrações Financeiras da ADESBA

Tabela 8 – Quadro dos resultados da ADESBA, entre 2018 e 2022

	2018		2019		2020		2021		2022	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Apoio Estatal (AE)	399 375,12 €	32,6	409 925,85 €	31,9	446 363,27 €	36	429 048,15 €	34,6	441 053,45€	32,6
Receitas Próprias (RP)	763 898,28 €	62,3	801 441,98 €	62,3	750 571,51 €	60,6	758 994,74 €	61,3	837 976,40€	61,9
Subtotal (AE+RP)	1 163 273,40 €	94,9	1 211 367,83 €	94,2	1 196 934,78 €	96,6	1 188 042,89 €	95,9	1 279 029,85€	94,5
Fundraising (F)	62 816,69 €	5,1	74 058,78 €	5,8	41 488,60 €	3,4	50 647,48 €	4,1	74 489,14€	5,5
Total Rendimentos (AE+RP+F)	1 226 090,55 €	100	1 285 426,61 €	100	1 238 423,38 €	100	1 238 690,37 €	100	1 353 518,99	100
Total Gastos	1 268 992,46 €	100	1 305 202,97 €	100	1 265 380,62 €	100	1 269 015,09 €	100	1 400 311,74	100
Resultado Líquido do Período	- 42 901,91 €	-	- 19 776,36 €	-	- 26 957,24 €	-	- 30 324,72 €	-	- 46 792,75€	-

Fonte: Elaboração própria com base nas Demonstrações Financeiras da ADESBA

Tabela 9 – Quadro dos resultados da APPDA-Leiria, entre 2014 e 2017

	2014		2015		2016		2017	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Apoio Estatal (AE)	16 796,20 €	13,7	15 726,40 €	12,2	58 264,18 €	36,9	319 750,75 €	71,4
Receitas Próprias (RP)	37 518,93 €	32	48 973,29 €	37,9	35 484,80 €	22,4	71 321,45 €	15,9
Subtotal (AE+RP)	54 315,13 €	45,7	64 699,69 €	50,1	93 748,98 €	59,3	391 072,20 €	87,3
Fundraising (F)	63 070,03 €	54,3	64 490,17 €	49,9	64 243,98 €	40,7	56 668,94 €	12,7
Total Rendimentos (AE+RP+F)	117 385,16 €	100	129 189,86 €	100	157 992,96 €	100	447 741,14 €	100
Total Gastos	120 724,89 €	100	160 204,00 €	100	192 691,13 €	100	421 712,22 €	100
Resultado Líquido do Período	- 3 339,73 €	-	- 31 014,14 €	-	- 34 699,17 €	-	26 028,92 €	-

Fonte: Elaboração própria com base nas Demonstrações Financeiras da APPDA-Leiria

Tabela 10 – Quadro dos resultados da APPDA-Leiria, entre 2018 e 2022

	2018		2019		2020		2021		2022	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Apoio Estatal (AE)	344 312,01 €	72,6	403 269,96 €	71,6	454 922,76 €	77,7	460 555,18 €	67,2	459 894,81€	64,1
Receitas Próprias (RP)	88 411,83 €	18,6	100 453,84 €	17,8	98 019,85 €	16,7	107 268,98 €	15,6	118 592,75€	16,5
Subtotal (AE+RP)	432 723,84 €	91,2	503 723,80 €	89,4	552 942,61 €	94,4	567 824,16 €	82,8	578 487,56€	80,6
Fundraising (F)	41 786,47 €	8,8	59 239,48 €	10,6	32 679,94 €	5,6	117 516,99 €	17,2	138 954,48	19,4
Total Rendimentos (AE+RP+F)	474 510,31 €	100	562 963,28 €	100	585 622,55 €	100	685 341,15 €	100	717 442,04€	100
Total Gastos	498 122,29 €	100	526 750,38 €	100	579 826,66 €	100	666 650,14 €	100	716 646,01€	100
Resultado Líquido do Período	- 23 611,98 €	-	36 212,90 €	-	5 795,89 €	-	18 691,01 €	-	796,03€	-

Fonte: Elaboração própria com base nas Demonstrações Financeiras da APPDA-Leiria

Mais concretamente, entre 2014 e 2022, a ABEP teve cerca de 0,9% a 6,3% das suas receitas provenientes de *Fundraising*. Na ADESBA, essa percentagem oscilou entre 3,4% e 19,8%, aproximadamente, enquanto na APPDA-Leiria variou entre 5,6% e 54,3%. A APPDA-Leiria celebrou os acordos de cooperação com o ISS no final de 2016, após a inauguração das respostas sociais respetivas. Até então, as receitas de apoio estatal eram provenientes de apoios autárquicos e do IEFP, justificando as elevadas percentagens de donativos. Sobre as receitas de apoio estatal, que incluem subsídios à exploração provenientes da Administração Pública (ISS, autarquias, juntas de freguesia, IEFP, programas e fundos comunitários), a APPDA-Leiria apresentou a maior percentagem. Em 2014, 13,7% de suas receitas são oriundas de apoio estatal, crescendo gradualmente até atingir 77,7% em 2020. As receitas da ABEP provenientes de apoio estatal variaram entre 37,7% e 43%, enquanto na ADESBA variaram entre 28,6% e 36,1%. Em relação aos resultados líquidos de 2014 a 2022, tanto a ABEP quanto a ADESBA obtiveram resultados negativos em cinco anos. A APPDA-Leiria, por sua vez, apresentou resultados negativos em quatro anos.

Mendes (2018) observou que, em 2016, cerca de 42% das IPSS, num total de 5647, registaram resultados líquidos negativos. No mesmo ano, as três instituições analisadas também apresentaram resultados negativos.

Complementarmente, para destacarmos o impacto do *Fundraising* na sustentabilidade financeira das IPSS estudadas, simulámos os seus resultados, excluindo as verbas relacionadas com o *Fundraising*. Deste modo, a verba em falta das instituições em estudo poderia variar entre 1% e 60%, sendo que os resultados líquidos das IPSS seriam negativos (à exceção da ABEP em 2014 que mantém um resultado líquido positivo). De referir que a APPDA-Leiria entre 2014 e 2016 registou as verbas em falta mais elevadas (entre os 51,3% e os 59,6%), uma vez que os Acordos de Cooperação estabelecidos com o ISS foram celebrados no final de 2016. Consequentemente, entre 2014 e 2016, as verbas provenientes do apoio estatal eram referentes aos subsídios da autarquia, juntas de freguesia e IEFP.

Em relação ao planeamento estratégico para as campanhas de *Fundraising*, das três IPSS inquiridas, de acordo com as respostas aos inquéritos por questionário, somente a APPDA-Leiria possui um plano delineado.

O presidente da APPDA-Leiria refere que “o projeto da APPDA-Leiria se tem consolidado em crescendo. Com especial ênfase durante o último mandato, houve um robustecimento muito significativo da sua gestão, com aquisição de melhores meios informáticos e implementação de ferramentas de controlo. Temos a perfeita consciência que a captação de recursos financeiros é absolutamente essencial para a sustentabilidade da Associação e que para tal é necessário serem definidas estratégias (...). No presente momento, a APPDA-Leiria conta com um plano de financiamento anual que procuramos implementar e levar a efeito, quer através de iniciativas organizadas pela própria associação abordando temáticas diversas e sinalizando datas de referência.” Acresce que a elaboração e execução do plano estratégico está a cargo de trabalhadores com funções administrativas. O plano da APPDA-Leiria envolve a candidatura a diversos programas destinados à sua área de atuação e intervenção, assumindo que colaboram com uma empresa

externa para a realização dos programas, uma vez que “a natureza dos projetos é muito técnica e requer pessoas com esse conhecimento e, em simultâneo, *know-how* e experiência no tratamento de instrumentos e ferramentas para o efeito”. Destacando que em projetos transnacionais “é necessário sinalizar parceiros e mobilizá-los para juntarmos esforços para atingirmos objetivos comuns. Para tal é fundamental serem sinalizadas entidades, em que se lhes reconheça competência e capacidade para conduzirem esses processos.”

Reforça que “o contexto económico é de uma grande imprevisibilidade, sendo que toda a Economia Social está altamente exposta à variação dos seus custos, desde a alimentação, energia e até aos serviços de dívida decorrendo da variação das taxas de referência para os juros. É um cenário em que sobra pouco espaço para inovação em matéria de captação de recursos. Vivemos um tempo de emergência social. As próprias empresas ou mecenas e a sociedade civil em geral têm tendência a perder disponibilidade, pois também se confrontam com as suas próprias dificuldades. E poucas empresas possuem um departamento de responsabilidade social para apoiarem as instituições da sua região”.

Enquanto a representante da ADESBA assume que “a conjuntura que vivemos é pautada pela contenção de despesa e a tentativa de amplificação da receita, situação que gera estrangimentos orçamentais que podem e devem ser minimizados através de apoios financeiros extraordinários do Estado ou da generosidade das empresas através da Responsabilidade Social”. Contudo, não possuem um planeamento estratégico para as campanhas de captação de recursos. Existem, apenas “ações pontuais previstas no plano de ação para a captação de novos recursos como criar novas parcerias com entidades privadas com condições mais atrativas para sócios, colaboradores e utentes. Estas ações são planeadas pela equipa técnica com a deliberação da Direção”.

As atividades de angariação de fundos não têm um objetivo específico, sendo que o valor angariado é bastante diminuto. O principal propósito destas campanhas é promover a Instituição na comunidade. Acrescentam que não possuem qualquer trabalhador com formação na área do *Fundraising* nem contratam empresas especializadas para o efeito. Contudo, reconhecem que este tipo de receita é útil para aumentar o valor orçamental disponível.

A realização dos eventos só é possível graças ao voluntariado de trabalhadores, associados, diretores ou membros da comunidade, o que é uma tarefa exigente e cada vez mais difícil. Também enfrentam dificuldades para recrutar associados disponíveis para integrar os órgãos sociais da ADESBA, uma vez que esses cargos não têm compensação financeira e exigem grande responsabilidade. A representante da ABEP admite que não têm um plano estratégico institucional definido e nunca contrataram empresas de consultoria para auxiliar na realização dos projetos. Contudo, mesmo sem planeamento, realizam eventos solidários esporádicos. Embora o valor angariado não seja significativo, destacam que este valor tem diminuído a cada ano, concluindo que a realização deste tipo de campanhas visa, apenas, dar a conhecer à comunidade as áreas de atuação da Instituição.

V. Conclusões

Esta investigação focou-se principalmente no estudo das estratégias de *Fundraising* adotadas pelas IPSS analisadas, com o objetivo de entender a sua importância para a sua sustentabilidade financeira. A questão de partida que orientou esta pesquisa foi:

- "Qual a importância do *Fundraising* para a sustentabilidade financeira das IPSS?"

Como verificado, o *Fundraising* é uma estratégia viável para as IPSS, contribuindo positivamente para a sua sobrevivência.

Atualmente, devido à situação económico-social global, é essencial que as IPSS sejam mais proativas e flexíveis na captação de recursos para garantir a sua sustentabilidade financeira. Na prática, precisam de reduzir a sua dependência de apoios e subsídios estatais, adotando diversas estratégias para aumentar sua autonomia financeira.

Constatámos que, entre 2014 e 2022, existem receitas classificadas como *Fundraising*, confirmando assim a **Hipótese 1: Existe *Fundraising* nas IPSS**. É importante referir que, como observado no caso da APPDA-Leiria, antes da abertura dos equipamentos sociais e da assinatura dos Acordos de Cooperação, o ISS não financia a construção das respostas sociais. Por isso, as receitas de *Fundraising* são especialmente cruciais durante a fase fundacional das instituições, quando é necessário investimento inicial para a criação de novos equipamentos sociais.

Adicionalmente, ao simular os resultados das IPSS excluindo as verbas de *Fundraising*, conforme tabelas 11 a 13, apenas a ABEP apresentaria um resultado líquido positivo em 2014. Ou seja, a ADESBA e a APPDA-Leiria teriam resultados líquidos negativos se não houvesse receitas desta natureza. Portanto, corrobora-se a **Hipótese 2 – Existe um impacto positivo do *Fundraising* nos resultados das IPSS**.

Tabela 11 – Comparação entre os resultados da ABEP e a respetiva simulação excluindo as verbas do *Fundraising*, para o período entre 2014 e 2022

	Resultados	
	Real	Sem <i>Fundraising</i>
2014	164 530,97 €	66 827,90 €
2015	-20 093,73 €	-12 410,17 €
2016	-43 664,12 €	-78 468,64 €
2017	-17 146,31 €	-54 941,10 €
2018	-48 122,55 €	-77 544,69 €
2019	-20 855,53 €	-51 737,12 €
2020	4 861,79 €	-18 672,59 €
2021	9 807,60 €	-16 881,63 €
2022	-107 546,01 €	-121 482,16 €

Fonte: Elaboração própria com base nas Demonstrações Financeiras da ABEP

Tabela 12 – Comparação entre os resultados da ADESBA e a respetiva simulação excluindo as verbas da filantropia, para o período entre 2014 e 2022

	Resultados	
	Real	Sem <i>Fundraising</i>
2014	42 423,26 €	-69 108,75 €
2015	-6 722,11 €	-77 100,12 €
2016	-4 994,21 €	-63 398,50 €
2017	11 649,17 €	-55 736,22 €
2018	-42 901,91 €	-105 719,06 €
2019	-19 776,36 €	-93 835,14 €
2020	-26 957,24 €	-68 445,84 €
2021	-30 324,72 €	-80 972,20 €
2022	-46 792,75 €	-121 281,89 €

Fonte: Elaboração própria com base nas Demonstrações Financeiras da ADESBA

Tabela 13 – Comparação entre os resultados da APPDA-Leiria e a respetiva simulação excluindo as verbas da filantropia, para o período entre 2014 e 2022

	Resultados	
	Real	Simulação
2014	-3 339,73 €	-66 409,76 €
2015	-31 014,14 €	-95 504,31 €
2016	-34 699,17 €	-98 942,15 €
2017	26 028,92 €	-30 640,02 €
2018	-23 611,98 €	-65 398,45 €
2019	-36 212,90 €	-23 026,58 €
2020	5 795,89 €	-26 804,05 €
2021	18 691,01 €	-98 825,90 €
2022	796,03 €	138 158,45 €

Fonte: Elaboração própria com base nas Demonstrações Financeiras da APPDA-Leiria

Tendo em conta a tabela 4, apresentada em capítulo anterior, e a lista de Jorge (2017), as IPSS não estão a aplicar as seguintes estratégias de *Fundraising*:

- *Marketing* direto (*face-to-face*);
- Correspondência de cartas, emails e sms's;
- *Telemarketing*;
- Organização de campanhas porta-a-porta;
- Caixas de donativos;
- Existência de *fundraisers*;
- Organização de peditórios de rua;
- Organização de leilões solidários;
- Heranças;
- Implementação de estratégias de CRM.

Ou seja, as IPSS estudadas não recorrem a profissionais para obterem melhores resultados na angariação de fundos. No entanto, há a destacar que, desde 2019, a APPDA-Leiria recorre a uma empresa que a auxilia a apresentar candidaturas a fundos e projetos comunitários. Logo, é possível corroborar parcialmente a **Hipótese 3: Existe *fundraiser* nas IPSS ou recorrem a serviços externos.**

Além de equilibrar a sua situação financeira, a adoção de estratégias de *Fundraising* permite às IPSS promoverem os seus serviços e aumentar a visibilidade da organização entre um maior número de potenciais doadores. Contudo, os dirigentes das OSFL ainda não reconhecem a importância do *Fundraising* nas instituições, não investindo na contratação de especialistas nessa área, sendo que, quem executa essas tarefas são os trabalhadores com outras funções atribuídas.

Com este estudo, fica claro que a captação de recursos é uma estratégia que, através de fontes de receitas alternativas, oferece soluções para problemas cada vez mais complexos e específicos, ajudando as OSFL a cumprir sua missão sem incorrer frequentemente em resultados negativos ou défices excessivos.

VI. Bibliografia

ABEP: www.abep.pt, site institucional da instituição, consultado várias vezes ao longo da realização deste artigo.

Abreu, M. (2009). Glossário de Fundraising, Call to Action: Consultoria em Fundraising. Obtido em <http://www.iscac.pt/files/paginassimples/biblioteca/5361328264830.pdf>

ADESBA: www.adesba.pt, site institucional da instituição, consultado várias vezes ao longo da realização deste artigo.

Almendra, T. (2014). A prática de Fundraising nas IPSS (Estudo do caso "Unidos, Une-te a nós!". *Dissertação de Mestrado em Economia Social*. Obtido em 20 de abril de 2024, de <http://repositorium.sdum.uminho.pt/bitstream/1822/30564/1/T%C3%A2nia%20Jo%C3%A3o%20Alves%20Almendra.pdf>

APPDA-Leiria: www.appdaleiria.pt, site institucional da instituição, consultado várias vezes ao longo da realização deste artigo.

Burnett, K. (2002). *Relationship Fundraising - A Donor-Based Approach to the Business of Raising Money*. 2.^a Edição, 1-27. Obtido em 24 de abril de 2024, de <https://epdf.pub/relationship-fundraising-a-donor-based-approach-to-the-business-of-raising-money.htm>

Cannon, C. (2011). An Executive Guide to Fundraising Operations. Obtido em 20 de abril de 2024, de <https://bookpremiumfree.com/downloads/a-Fundraising-guide-for-nonprofit-board-members/>

Correia, J. (2011). *Os Sistemas de Financiamento das IPSS e a sua Relação com o Estado Providência em Portugal*. Obtido em 20 de abril de 2024, de <https://repositorio.iscte-iul.pt/bitstream/10071/7659/1/Os%20Sistemas%20de%20Financiamento%20das%20IPSS%20e%20a%20sua%20Rela%C3%A7%C3%A3o%20com%20o%20Estado%20Provid%C3%A2ncia%20em%20Portugal%20-%20Jos%C3%A9%20H%20%20CorreiaM2.pdf>

Decreto-Lei N.º 119/83 de 5 de fevereiro. (s.d.). *Diário da República N.º 46/1983 - Série I de 1983-02-25*. Lisboa: Ministério dos Assuntos Sociais. Obtido em 20 de abril de 2024, de <https://dre.pt/dre/detalhe/decreto-lei/119-1983-311401>

Fernandes, J. M. (2016). *A Economia Social em Portugal*. Obtido em 20 de abril de 2024, de <https://josemanuelfernandes.eu/pages/economia-social-em-portugal>

Gonçalves, J. (2019). *Estratégias de Sustentabilidade Financeira das Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS)*. Obtido em 20 de abril de 2024, de https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/29966/1/Tese_Estrat%C3%A9gias%20de%20Sustentabilidade

https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/29966/1/Tese_Estrat%C3%A9gias%20de%20Sustentabilidade%20Financeira%20das%20Institui%C3%A7%C3%B5es%20Particulares%20de%20Solidariedade%20Social%20-%20Estudo%20de%20Caso.pdf

Henley, T. K. (2001). *Integrated marketing communications for local nonprofit organizations: Communications tools and methods*. Obtido em 22 de abril de 2024, de https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1300/J054v09n01_09.

Instituto Nacional de Estatística. (2013). Conta Satélite da Economia Social: 2010. Obtido em 20 de abril de 2024,

https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_publicacoes&PUBLICACOESpub_boui=157543613

&PUBLICACOESmodo=2

Instituto Nacional de Estatística. (2016). Conta Satélite da Economia Social: 2013. Obtido em 8 de junho de 2024, de <https://www.cases.pt/wp-content/uploads/2019/07/20CSES-PT-3.pdf>

Instituto Nacional de Estatística. (2019). Conta Satélite da Economia Social: 2016. Obtido em 8 de junho de 2024, de https://www.cases.pt/wp-content/uploads/2019/07/19ContaSatEconSocial_2016.pdf

Instituto Nacional de Estatística. (2023). Conta Satélite da Economia Social: 2019-2020. Obtido em 6 de maio de 2024, de <https://cases.pt/wp-content/uploads/2023/08/Conta-Satelite-2019-2020.pdf>

INE. (2019). *Inquérito ao Trabalho Voluntário*. Obtido em 20 de abril de 2024, de https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_destaques&DESTAQUESdest_boui=379956830&ESTAQUESmodo=2&xlang=pt

Jorge, H. (2017). Estratégias de Fundraising para a Sustentabilidade Financeira das Organizações sem Fins Lucrativos: a Experiência da Operação Nariz Vermelho. Obtido em 22 de abril de 2024, de <https://repositorio.iscte-iul.pt/handle/10071/15577>

Klein, K. (2016). Fundraising For Social Change. Obtido em 26 de abril de 2024, de <https://www.pdfdrive.com/Fundraising-for-social-change-e158156041.html>

León, P. (2001). Four Pillars of Financial Sustainability. Obtido em 20 de abril de 2024, de https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnadf342.pdf

Macedo, J. C. (2020). O Marketing relacional e o Fundraising nas organizações sem fins lucrativos - O caso Acreditar. Obtido em 20 de abril de 2024, https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/33841/1/Disserta%C3%A7%C3%A3o_Joana%20Macedo_181240002_DOCFINAL.pdf

Marques, M. J. (2016). *As motivações para o voluntariado. Estudo exploratório numa amostra de estudantes do ensino superior politécnico*. Obtido em 1 de Junho de 2024, de https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/14831/1/MARIA_MARQUES.pdf

ME, MTSSS, MS, UMP, CNIS, & CONFECOOP. (2024). Compromisso de Cooperação para o Setor Social e Solidário - Protocolo para o Biénio 2023-2024. ME. Obtido em 9 de maio de 2024, de <https://solidariedade.pt/site/detalhe/14770>

Melandri, V. (2018). *Manual de Fundraising*. 1.^a Edição, Cascais, Príncipia Editora, Lda.

Mendes, A. (2018). *Importância Económica e Social das IPSS em Portugal*. Obtido em 20 de abril de 2024, de <http://rede-social.cm-feira.pt/rede-social/mosaico-social/vi-mosaico-social/a-importancia-e-social-das-ipss-em-portugal/view>

Merchant, A., Ford, J. B., & Sargeant, A. (2010). *Charitable organizations' storytelling influence on donors' emotions and intentions*. Obtido em 21 de abril de 2024, de <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0148296309001702>.

Pereira, M. (2012). Setor Social tem de apostar no marketing e no Fundraising. *Impulso Positivo*, 12.

Pordata - Base de Dados Portugal Contemporâneo. (2023). *Empresas: total e por forma jurídica*. Obtido em 6 de maio de 2024, de <https://www.pordata.pt/Portugal/Empresas+total+e+por+forma+jur%c3%addica-2855>

Quivy, Raymon e Luc Van Campenhoudt (1998), *Manual de Investigação em Ciências Sociais*, Lisboa,

Gradiva – Publicações, S. A.

Silva, M. (2010). Enfrentar a Crise. Erradicar a Pobreza - O Contributo da Economia Social. *Revista Sociedade e Trabalho* (41), pp. 101 - 110.

Silva, S., Santos, N., Mota, J., & Martin, I. (2014). Sustentabilidade das Instituições Particulares de Solidariedade Social em Portugal. Obtido em 13 de abril de 2024, de <https://ideg.pt/wp-content/uploads/Sustentabilidade-das-Institui%C3%A7%C3%B5es-Particulares-de-Solidariedade-Social.pdf>

Silvestre, R. (2009). A Associação Portuguesa de Fundraising e o Fundraising Profissional de Portugal. Obtido em 13 de abril de 2024

Sustentare (2008). *Sustentabilidade para Principiantes*. Obtido em 11 de abril de 2024, de <https://www.sustentare.pt/pdf/Research1%20-%20Sustentabilidade-Principiantes.pdf>

VNU. (2011). Relatório do Estado do Voluntariado no Mundo. Dinamarca: Phoenix Design Aid. Obtido em 29 de Maio de 2024, de https://www.fea.pt/fileadmin/Recursos/Documentos/Documentos_de_Interesse/Relatorio_do_Estado_do_Voluntariado_no_Mundo_2011.pdf