

FILANTROPIA ESTRATÉGICA EM PORTUGAL

Caminhos para
a Mudança Sistémica

REDE
 CAPITAL
SOCIAL

 pwc

 The
Equator
Company

“

A esperança é muitas vezes mal interpretada. As pessoas tendem a pensar que é apenas passiva, um desejo vão: espero que algo aconteça, mas não vou fazer nada a esse respeito. Na verdade, isso é o oposto da verdadeira esperança, que implica ação e empenho (...) A esperança é contagiosa. Os seus atos inspirarão outros.”

Jane Goodall, *The Book of Hope*

ÍNDICE

1. INTRODUÇÃO

4

2. O QUE É A FILANTROPIA?

12

3. PANORAMA GLOBAL E EUROPEU

26

4. PORTUGAL: PANORAMA NACIONAL

38

5. CONCLUSÕES DO ESTUDO

52

6. RECOMENDAÇÕES E PROPOSTAS DE CAMINHOS

76

7. ANEXOS

96

1.

INTRODUÇÃO

1.1 Prefácios	7
1.2 Enquadramento e objetivos do estudo	10

1.1 PREFÁCIOS



INÊS SEQUEIRA

Co-fundadora e CEO da Rede Capital Social

Hoje, atravessamos um cenário de policrise, em que a imprevisibilidade e a incerteza são as regras do jogo. Guerras, ataque aos valores democráticos, alterações climáticas, falta de coesão social, Inteligência Artificial e desconfiança institucional dominam o novo paradigma, ao mesmo tempo que o setor da Filantropia enfrenta fortes ameaças.

Portugal não é alheio a estes desafios, sendo que muitos deles ganham contornos específicos ou particularmente agudos no país. A persistência da exclusão social e de uma elevada taxa de risco de pobreza, a dificuldade no acesso a serviços essenciais de qualidade, como a saúde e a educação, o envelhecimento populacional, a crise habitacional, a falta de mobilidade social, as desigualdades territoriais, as crescentes desigualdades salariais e a desconfiança nas instituições são problemas que têm sido consistentemente denunciados pelo relatório anual “Portugal, Balanço Social”, e a edição de 2025 não é exceção.

Responder aos atuais problemas sociais exige soluções coletivas, dada a sua natureza complexa e interdependente. A Rede Capital Social nasceu com o propósito de tentar contribuir para os grandes problemas sociais através da Filantropia, envolvendo os vários *stakeholders* nesse processo, de forma a complementar, e não substituir, o papel do Estado. Mas fazê-lo implica criar uma mudança sistémica, encurtando a distância entre a ambição de uma Filantropia mais colaborativa e estratégica e a realidade do setor em Portugal, marcado pela fragmentação crónica e a falta de visão estratégica, entre outros bloqueios.

REDE CAPITAL SOCIAL

Entidade promotora

Considero que a Filantropia é um ato de cidadania, pois tem uma inegável dimensão pública que vai além da privada e que envolve a participação voluntária do indivíduo na melhoria da sociedade, contribuindo para o bem comum. Por isso acredito que num mundo cada vez mais complexo e em acelerada mudança, permanecer-se neutro não é uma opção. O papel da Filantropia é agregar vários atores e financiar experimentação, absorvendo o risco e fortalecendo a infraestrutura cívica da qual a participação depende.

No entanto, saber para onde ir, e o caminho para lá chegar, implica conhecer o ponto de partida. A escassez de dados sobre o setor filantrópico nacional dificulta este diagnóstico, condicionando a resolução de problemas sociais complexos e a mudança sistémica de que Portugal necessita. É precisamente aqui que surge a necessidade deste estudo, o qual se pretende que seja apenas o primeiro de uma série de diagnósticos regulares ao setor, que venha contribuir para o acompanhamento sistemático da evolução do ecossistema, com dados comparáveis ao longo do tempo, e que permitam não só gerar *accountability* e confiança social e institucional, como informar o processo de identificação dos problemas sociais e da tomada de decisão.

“

Saber para onde ir, e o caminho para lá chegar, implica conhecer o ponto de partida.”

Este estudo surge não apenas pouco tempo depois do relatório “Portugal, Balanço Social 2025” ter sido publicado, mas também na sequência da ERNOP (European Research Network on Philanthropy) ter publicado o estudo “Philanthropy in Europe: Mapping Research and Data on Donations by Households, Bequests, Foundations, Corporations and Charity Lotteries”, a 3 de março de 2026. Trata-se de um diagnóstico do setor filantrópico a nível europeu que aponta para a necessidade de uma infraestrutura básica e partilhada de dados comparáveis ao longo do tempo. O mesmo relatório denuncia ainda a particular escassez de dados sobre a Filantropia em Portugal, relativamente a outros países europeus.

Neste sentido, pretendemos que o presente estudo venha contribuir para uma maior cultura de dados do setor, aumentando a sua *awareness* e visibilidade, profissionalização e capacitação, e capacidade de investigação (Barry Hoolwerf & Johan Vamstad, 2026). Só com dados poderemos ter uma discussão informada, com base em evidência, sobre o futuro da Filantropia em Portugal.

Por outro lado, é também relevante sublinhar que a existência de dados, por si só, não garante a capacidade de tomar decisões informadas, conscientes e ajustadas à realidade – será sempre necessário enquadrá-los no seu ambiente institucional, legal, social e político (Barry Hoolwerf & Johan Vamstad, 2026). É aqui que a Rede Capital Social espera fazer a diferença, ativando a sua rede de *stakeholders* para pensar sobre os problemas sociais e as suas possíveis soluções.

Cabe endereçar uma palavra de agradecimento aos nossos Associados e *Knowledge Partners*, PwC Portugal e The Equator Company, por terem contribuído de forma incansável com o seu expertise e horas de trabalho para o desenvolvimento deste estudo, em *pro bono*. Esta parceria materializa a mobilização da nossa rede para a criação e transferência de conhecimento. Do lado da PwC Portugal, gostaríamos de agradecer, em particular, a António Brochado Correia, João Ramos, Maria Antónia Torres, João Rui Baptista, Tiago Soares, Bárbara Soares Clemente e Rafael Vilar. Do lado da Equator Company, deixamos um agradecimento especial a Filipe Morais de Vasconcellos, Nathalie Ballan e Marta Vian Santos.

Por fim, agradecemos a todas as entidades envolvidas no estudo, pelo tempo despendido a responder aos questionários e/ou a realizar as entrevistas, contribuindo, assim, para a disponibilização de dados sobre o setor.

“

Agradecemos a todas as entidades envolvidas no estudo, pelo tempo despendido a responder aos questionários e/ou a realizar as entrevistas, contribuindo, assim, para a disponibilização de dados sobre o setor.”



MARIA TORRES

Partner da PwC
Deals Tax Business leader;
Corporate Sustainability & Inclusion leader

Num contexto global marcado por desafios sociais, económicos e ambientais cada vez mais complexos, a Filantropia assume um papel crescente na mobilização de recursos, conhecimento e colaboração. Esta transformação exige a passagem da abordagem reativa e dispersa para atuação mais estratégica, estruturada e orientada a impacto.

Enquanto sócia responsável pela área de Responsabilidade Corporativa da PwC, tenho acompanhado a crescente relevância deste tema e a necessidade de reforçar o papel das empresas e investidores sociais na construção de soluções sustentáveis. A experiência da PwC evidencia a importância de abordagens intencionais, baseadas em evidência e focadas em resultados concretos.

Foi neste enquadramento que dissemos sim, desde a primeira hora, à Rede Capital Social, para os apoiar no desenvolvimento deste projeto e na elaboração deste relatório sobre Filantropia Estratégica em Portugal. Este estudo pretende contribuir para a compreensão mais aprofundada do estado atual da filantropia em Portugal, em particular da filantropia estratégica e identifica as principais tendências, desafios e oportunidades que caracterizam o ecossistema nacional.

A filantropia estratégica destaca-se, neste contexto, pela sua capacidade de promover impacto sistémico, alinhando recursos financeiros e não financeiros com objetivos claros, métricas de avaliação e horizontes de longo prazo.

Acredito firmemente que as organizações que souberem adotar esta visão mais estratégica, colaborativa e orientada a impacto estarão mais bem posicionadas para responderem aos desafios da sociedade e contribuir para um desenvolvimento verdadeiramente sustentável nas comunidades e nos países onde atuam.



MARTA VIAN SANTOS

Diretora de Social & Comunidades
na The Equator Company

A The Equator Company associou-se a este estudo como *knowledge partner* com a convicção de que o conhecimento rigoroso do ecossistema filantrópico português é condição necessária para qualquer ambição de transformação.

Agradecemos à Rede Capital Social a confiança depositada na nossa equipa e, em especial, a liberdade intelectual com que nos permitiu trabalhar: na definição das abordagens metodológicas, na leitura crítica dos dados e na formulação das recomendações. Essa autonomia foi determinante para que o resultado final pudesse ser, acima de tudo, honesto e útil.

Portugal tem um ecossistema filantrópico com potencial real, mas atravessado por bloqueios estruturais que só podem ser superados com base em evidência. A escassez de dados comparáveis, a fragmentação dos atores, o domínio do financiamento de curto prazo e a ausência de mecanismos de coordenação não são problemas novos. Este estudo ajuda a nomeá-los com rigor e a contextualizá-los no panorama europeu e global, e é precisamente nesse exercício que reside, para nós, o seu maior valor.

As recomendações que emergem deste diagnóstico são propostas concretas, ancoradas nos dados recolhidos e nas vozes dos diferentes *stakeholders* do setor.

A Equator acredita que estudos como este têm um papel insubstituível na construção de sistemas mais justos e eficazes, não porque os dados falem por si, mas porque criam a base comum sem a qual qualquer conversa sobre mudança sistémica tende a esgotar-se na boa vontade.

Esperamos que este trabalho contribua, de forma duradoura, para uma filantropia portuguesa mais estratégica e colaborativa.

1.2 ENQUADRAMENTO E OBJETIVOS DO ESTUDO

O presente estudo, promovido pela Rede Capital Social, em parceria com os Associados e Knowledge Partners, PwC Portugal e The Equator Company, é o culminar de um esforço conjunto para elaborar um diagnóstico do atual setor filantrópico português e, com base nas suas conclusões, recomendar caminhos possíveis para a sua mudança sistémica, em prol de uma Filantropia mais estratégica e colaborativa. A necessidade deste estudo é evidenciada pela escassez de dados consolidados sobre o setor filantrópico português, e pretende ser encarado como um passo na direção de uma verdadeira cultura de dados no ecossistema.

A investigação parte de uma premissa clara – não existe uma cultura de Filantropia em Portugal capaz de gerar mudança sistémica – e visa responder a uma questão central: que tipo de Filantropia será necessária em Portugal na próxima década para mudar o paradigma, de forma a contribuir eficazmente para a resolução dos principais desafios sociais do país? A resposta identificada ao longo do estudo é clara: não se trata apenas de mais Filantropia, mas de uma Filantropia diferente: mais estratégica, mais colaborativa, mais informada por evidência e mais orientada para transformação sistémica do que para a mitigação de sintomas.

Este trabalho dirige-se a todos os *stakeholders* do ecossistema, desde empresas (enquanto organizações no seu todo, e não apenas os seus departamentos de RSE ou ESG), fundações, filantropos individuais, universidades, organizações sociais e decisores políticos, até à própria sociedade civil, que tenham interesse em refletir e contribuir para o futuro da Filantropia no nosso país, enquanto complemento do papel do Estado. O presente capítulo reúne as principais conclusões e recomendações deste estudo.

O que é a Filantropia?

O estudo começa por fazer um enquadramento do conceito de Filantropia, procurando analisar a sua evolução histórica, desde a Grécia Clássica aos dias de hoje, explorando depois as suas várias tipologias e dimensões atuais, bem como o continuum que caracteriza a sua intervenção. O capítulo II procura igualmente delimitar a Filantropia de conceitos vizinhos (como a caridade, a solidariedade, a RSE e o ESG) e enquadrar a sua atual transformação no contexto global em que está inserida, destacando os atuais desafios que enfrenta. Alguns conceitos operacionais utilizados ao longo deste relatório são também definidos no capítulo II.

Panorama mundial e europeu

Para enquadrar a Filantropia no panorama mundial e europeu, são identificadas 12 tendências globais, organizadas por nível de detalhe e relevância para Portugal. Estas tendências revelam uma transformação estrutural profunda, que inclui melhorias no ecossistema (como a crescente sofisticação, colaboração e foco no impacto), mas também evidencia desafios, e até retrocessos, desencadeados no período pós-pandemia (como a preferência pelo *project-funding* de curto prazo, em detrimento do *core-funding*).

Alguns destaques são o movimento *trust-based philanthropy*, que ganha tração, mas não se afirmou ainda como prática generalizada; os fundos colaborativos e o *core funding*, liderados pela Europa; e o crescimento da Filantropia climática, assim como do capital catalítico, dos DAFs e da *blended finance* nos países mais maduros. São ainda analisados três casos de referência: Reino Unido, França e Espanha, que, tal como Portugal, têm um modelo de Estado-Providência.

A Filantropia em Portugal

Após o enquadramento global e europeu, procura-se fazer um diagnóstico do ecossistema filantrópico português, através da síntese documental e análise comparativa de fontes de dados secundárias nacionais e internacionais (como dados no INE, Carta Social, Informa D&B, CNIS, Comissão Europeia, Lily Family School, European Research Network on Philanthropy, e estudos de fundações como a Gulbenkian, Charities Aid Foundation ou o Observatório Social da Fundação “la Caixa”, entre outros.) A escassez de dados consolidados sobre o setor é sublinhada, confirmando a necessidade da elaboração de estudos como este.

Complementarmente, é utilizada uma análise comparativa internacional, de forma a identificar padrões estruturais, identificar *gaps*, oportunidades e desvios estruturais face a ecossistemas mais maduros.

Este diagnóstico aponta para um ecossistema em transformação, mas ainda muito aquém do potencial e das necessidades, com Portugal a ocupar a posição 115 (em 142 países) no World Giving Index 2024. O ecossistema é dominado pela fragmentação, ausência de colaboração, transparência e medição de impacto das fundações, pelo papel pioneiro da Estrutura de Missão Portugal Inovação Social (EMPIS), e a exclusão do setor empresarial como contribuinte significativo da economia social portuguesa.

Conclusões do estudo

O capítulo seguinte é dedicado à análise dos dados primários, que consistem no conjunto de informação recolhida diretamente junto de atores do ecossistema através da aplicação de questionários e da realização de entrevistas com entidades representantes de financiadores e de organizações sociais. Os resultados mostram que o ecossistema filantrópico em Portugal, ainda que em transformação, apresenta bloqueios estruturais, nomeadamente a forte dependência de financiamento público por parte das organizações sociais (50–70% de receita pública), e a ausência de alinhamento operacional.

Os resultados mostram que o ecossistema filantrópico em Portugal, ainda que em transformação, apresenta bloqueios estruturais, nomeadamente a forte dependência de financiamento público por parte das organizações sociais (50–70% de receita pública), a ausência de alinhamento operacional, que perpetua limitações de recursos e capacidade, independentemente do facto de existir uma correspondência clara entre as áreas de intervenção das organizações sociais e as prioridades de investimento dos financiadores, o curto-prazismo, a fragmentação, a dificuldade de operacionalização de apoios não financeiros, um défice de literacia e a ausência de instrumentos modernos.

Recomendações

As conclusões do estudo permitem identificar oportunidades para a mudança sistémica da Filantropia em Portugal, que se quer mais colaborativa e estratégica. Concretamente, são formuladas seis recomendações interdependentes, dirigidas ao ecossistema filantrópico.

“

A Rede Capital Social pode contribuir para afirmar uma voz coletiva que não se tem feito ouvir no setor, enquanto entidade agregadora e dinamizadora do ecossistema.”

É necessário mudar paradigmas e práticas para criar mudança sistémica, promover o papel da Filantropia enquanto complemento da política pública, modernizar instrumentos (regulatórios, de avaliação de impacto, de financiamento, entre outros), construir infraestruturas de conhecimento, coordenação e transparência, democratizar o acesso à Filantropia, promover a literacia e fomentar uma cultura de aprendizagem que permita capacitar as organizações.

No final, é explicado o papel que a Rede Capital Social pode assumir nesse ecossistema enquanto entidade agregadora e dinamizadora, contribuindo para afirmar uma voz coletiva que não se tem feito ouvir no setor.



2.

O QUE É A FILANTROPIA?

2.1 Evolução histórica	14
2.2 Definições	17
2.3 Contexto global que enquadra e orienta a evolução da filantropia	22
2.4 Tensões e desafios estruturais	25

2. O QUE É A FILANTROPIA?

A palavra Filantropia tem quase

2 500 ANOS,

mas o seu significado nunca foi tão disputado como hoje.

Este capítulo estabelece a base conceptual necessária para interpretar os dados, tendências e recomendações que se seguem: de onde vem a Filantropia, o que a distingue de conceitos próximos como caridade, RSE ou ESG, e como o contexto português e ibérico molda uma cultura de doação ainda jovem.

A clareza terminológica que se pretende imprimir é uma condição de rigor para um setor que, em Portugal, sofre há décadas de fragmentação conceptual e escassa cultura de reporte.

2.1 EVOLUÇÃO HISTÓRICA

De Prometeu a Carnegie: cinco mil anos de Filantropia

A primeira ocorrência documentada da palavra *philanthropia* aparece no século V a.C., na tragédia grega Prometeu Acorrentado, atribuída a Ésquilo. Nela, o titã Prometeu oferece o fogo – e com ele o conhecimento – aos mortais, contra a vontade dos deuses olímpicos. A palavra traduz-se literalmente como "amor pela humanidade" (*philo* + *anthropos*), e era então uma virtude cívica, não um ato de caridade individual.¹

Na Grécia clássica, a Filantropia era uma obrigação pública dos cidadãos abastados (as liturgias) que financiavam festivais dramáticos, construção de navios de guerra e ginásios. Era ao mesmo tempo dever e distinção social. Platão, em Eutífron (c. 400 a.C.), apresenta Sócrates como um exemplo de *philanthropia* pelo ato de ensinar gratuitamente. Roma herdou e adaptou o conceito: a liberalitas aristocrática financiava banhos, jogos e estradas, embora sempre com forte componente de prestígio e ambição política.

¹ Springer Nature Encyclopedia of Philanthropy; JRank Articles, Philanthropy, Ancient Mediterranean

A longa travessia religiosa (séc. IV–XVIII)

Com o advento do Cristianismo, a palavra *philanthropia* desaparece da linguagem corrente por mais de mil anos, substituída pelos conceitos judaico-cristãos de caridade e esmola. A diferença é estrutural: a caridade cristã identificou e elevou o pobre como destinatário específico ("abençoados os pobres"), criando pela primeira vez uma distinção moral entre quem dá e quem recebe que a Filantropia greco-romana desconhecia.²

O Islão formalizou o *zakat* (obrigação de dar 2,5% dos ativos anuais), o Judaísmo instituiu o *tzedakah* (justiça redistributiva, não mera generosidade). As três grandes religiões abraâmicas construíram infraestruturas de doação com alcance territorial e social muito superior ao que qualquer Estado medieval era capaz de assegurar.

O Iluminismo (sécs. XVII–XVIII) deslocou progressivamente o impulso filantrópico da esfera religiosa para a esfera civil. Benjamin Franklin (1706–1790) é o arquétipo desta transição: fundou a primeira biblioteca pública de subscrição dos EUA, o corpo de bombeiros, a polícia e um hospital em Filadélfia, através de projetos coletivos baseados na persuasão, não na caridade individual.³

O século XIX e o nascimento da Filantropia institucional

O século XIX viu emergir o que hoje reconhecemos como Filantropia moderna: organizada, programática e orientada para causas sistémicas, não apenas para o alívio pontual do sofrimento. Em Inglaterra, filantropos como William Wilberforce financiaram a campanha abolicionista.

Em Portugal, o terramoto de Lisboa de 1755 (que destruiu 80% dos edifícios da cidade e matou entre 30 000 e 100 000 pessoas) foi o primeiro desastre natural a desencadear uma resposta filantrópica de escala global, incluindo de países com ligações comerciais ao porto de Lisboa.⁴

O século XX: a era das grandes fundações

No início do século XX, a Filantropia institucionaliza-se de forma definitiva com a criação das grandes fundações patrimoniais. Andrew Carnegie (1835–1919) articula a lógica da prevenção em detrimento do alívio: a Filantropia deve “dar escadas a quem quer subir”, não esmolos. John D. Rockefeller aplica o mesmo princípio à saúde pública e à investigação científica. O industrial indiano Jamsetji Tata precede ambos: o seu *endowment* filantrópico data de 1892 e financiou investigação científica e educação superior.

Na Europa, a Filantropia institucional toma formas distintas do modelo americano: a Fundação Calouste Gulbenkian, criada em 1956, é um exemplo paradigmático do modelo europeu: patrimonial, plural (artes, ciência, educação, desenvolvimento), com forte presença territorial em Portugal, e que o próprio relatório *Philanthropy in Spain and Portugal*⁵ cita ao lado de Carnegie e Rockefeller como referência da abordagem preventiva.

O século XX foi também o século do Estado-providência. Após a Segunda Guerra Mundial, os países da Europa Ocidental construíram sistemas de saúde, educação e segurança social públicos e universais. Esta escolha coletiva mudou profundamente o lugar da Filantropia: passou de infraestrutura de substituição do Estado para papel complementar e catalítico. Esta distinção é crucial para interpretar os dados ibéricos, considerando que Portugal, como a Irlanda ou a Espanha, é um Estado-providência em que a população assume que o Estado deve ser o provedor principal das necessidades sociais básicas.⁶

² Researchgate — "Philanthropy in Ancient Times: Social and Educational Aspects", 2019; University of Kent Special Collections, "The History of Philanthropy", 2024

³ Wikipedia, "Philanthropy"; University of Kent Special Collections, 2024

⁴ Breeze/la Caixa, "Philanthropy in Spain and Portugal", 2025

⁵ Breeze/la Caixa, 2025

⁶ Breeze/la Caixa, 2025; Lilly Family School — GPEI Portugal, 2022

Contexto português:

Em Portugal, a construção do Estado-providência moderno foi tardia e acelerada. O sistema de segurança social abrangente data, na prática, da Revolução de Abril de 1974, apenas há pouco mais de 50 anos. Esta juventude do modelo público – associada ao peso histórico da Igreja Católica como prestadora de serviços sociais – explica em parte a ambivalência portuguesa face à Filantropia: o Estado é visto como responsável principal, mas as IPSS e outras entidades da economia social executam na prática a maioria dos serviços (ver Capítulo 4).⁷

**A hibridização contemporânea (2000–hoje)**

O início do século XXI trouxe uma transformação estrutural ao setor. A fronteira entre Filantropia, investimento e política pública tornou-se porosa. Emergiram instrumentos híbridos como *social impact bonds*, *blended finance*, *donor advised funds*, fundos colaborativos, e novas práticas como *trust-based philanthropy*, *participatory grantmaking*, co-investimento.

Esta transformação é detalhada no Capítulo 3 (Tendências globais). O que importa registar aqui é a consequência conceptual: **o vocabulário da Filantropia expandiu-se, e com ele a necessidade de definições precisas.**

“

A definição académica de Filantropia mais citada internacionalmente é de Payton e Moody (2008): **‘uma ação voluntária para o bem público’.**”

⁷ Lilly Family School – GPEI Portugal Blog, 2018; Intellect Journals, “The origins of the welfare state in Portugal”, 2005

2.2 DEFINIÇÕES

O núcleo: o que une todos os conceitos

A definição académica mais citada internacionalmente é de Payton e Moody (2008): Filantropia é "*voluntary action for the public good*", ação voluntária para o bem público. Inclui dinheiro, tempo, competências, ativos e voz. É mais ampla do que o donativo e mais específica do que a responsabilidade social.⁸

Esta definição tem três elementos indispensáveis: voluntariedade (sem coerção legal), ausência de retorno comercial equivalente (não é uma troca), e orientação para o bem público (não para benefício privado do doador). A existência de benefício simbólico, reputacional ou fiscal para o doador não invalida a Filantropia, invalida-a apenas se for o motivo principal.

Tipologias de Filantropia e diversidade de atores

A Filantropia contemporânea manifesta-se através de diferentes formas de atuação, refletindo a diversidade de atores envolvidos e dos contextos em que operam. De forma simplificada, podem distinguir-se quatro grandes tipologias:



INDIVIDUAL

Contribuições feitas por pessoas singulares, com motivações pessoais, éticas ou familiares.



COMUNITÁRIA E ASSOCIATIVA

Mobilização de recursos por e para comunidades locais, frequentemente através de associações ou organizações de base.



EMPRESARIAL

Apoio promovido por empresas, integrado na sua estratégia de responsabilidade social e impacto.



ESTRATÉGICA

Apoio planeado e com maturidade operacional, para resultados com impacto mensurável, focado na resolução de problemas sociais complexos.

Estas tipologias não são estanques e coexistem no ecossistema, frequentemente com sobreposição de objetivos e instrumentos. A diversidade constitui um dos principais ativos do setor, mas contribui também para a sua heterogeneidade, com diferentes níveis de maturidade, capacidade e formalização.

⁸ Payton, R. e Moody, M. (2008) *Understanding Philanthropy: Its Meaning and Mission*, Indiana University Press, citado em Breeze/la Caixa, 2025

Este *continuum* é operacionalmente importante: quando uma empresa ou outro ator do ecossistema faz um donativo pontual, está num extremo. Quando co-financia um Título de Impacto Social, está no outro. As expectativas de gestão, impacto e relação com a organização apoiada são radicalmente diferentes em cada ponto.

Neste contexto, ganha relevância o conceito de **Filantropia estratégica**, que se afirma como uma evolução das práticas tradicionais. Mais do que responder a necessidades pontuais, a Filantropia estratégica procura atuar de forma deliberada, estruturada e orientada para resultados.

CARACTERIZAÇÃO DA FILANTROPIA ESTRATÉGICA

Definição clara de objetivos

Foco em impacto de médio e longo prazo

Utilização de métricas e evidência

Maior integração entre financiamento e acompanhamento

Mobilização de recursos não financeiros, como conhecimento, redes e capacitação

A Filantropia estratégica não constitui uma categoria isolada, mas sim uma abordagem transversal às diferentes tipologias de Filantropia, representando um nível mais avançado de maturidade na forma como os recursos são mobilizados e utilizados.

O papel da Filantropia nos desafios atuais

A Filantropia desempenha hoje um papel relevante na resposta a desafios sociais e ambientais complexos. No contexto europeu, marcado por Estados-Providência robustos, a Filantropia não substitui o Estado, mas complementa a sua atuação, contribuindo com maior flexibilidade, capacidade de experimentação e tolerância ao risco.

Filantropia tradicional

Doações diretas sem retorno esperado

Filantropia estratégica

Foco em impacto mensurável e problemas complexos

Filantropia de risco

Apoio a projetos inovadores com maior tolerância ao risco

Investimento de impacto

Retorno financeiro e social

Filantropia híbrida

Combina doação, investimento e empreendedorismo social

1. FORMA DE ATUAÇÃO**Altruísmo puro**

Motivação ética ou pessoal

Motivações religiosas

Valores espirituais ou doutrinas

Motivações reputacionais e fiscais

Imagem ou benefícios fiscais

2. MOTIVAÇÃO**DIMENSÕES
DA FILANTROPIA****3. ESCALA E ALCANCE****Filantropia local**

Resposta a necessidades comunitárias específicas

Filantropia nacional

Atuação em causas estruturais no país

Filantropia internacional

Apoio a causas globais e transnacionais

4. TIPO DE RECURSO**Financeiro**

Dinheiro, fundos fiduciários, legados

Não financeiro

Voluntariado / tempo, competências, redes de influência

Referências

[1] 12.4_Global Phila Rep V44.indd - Harvard Kennedy School

[2] Mapping philanthropic foundations' characteristics: towards an ...

[3] Philanthropy 101: Examples, Types and Benefits - Human Rights Careers

[4] The Global Landscape of Philanthropy

[5] What Is Philanthropy? Examples, History, Benefits, and Types

Neste enquadramento, o Estado assegura escala e continuidade, enquanto a Filantropia pode atuar como espaço de inovação, testando soluções, financiando projetos emergentes e promovendo novas formas de colaboração. Esta complementaridade é particularmente relevante em áreas onde a resposta pública é insuficiente ou onde são necessárias abordagens experimentais.

A Filantropia contribui igualmente para agendas globais, como os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), nomeadamente nas áreas da educação, saúde, inclusão social e sustentabilidade, onde a articulação entre setores é essencial.

Filantropia, caridade e solidariedade: nuances ibéricas

Em Portugal e Espanha, as palavras mais associadas à Filantropia pela população são "ajuda", "amor", "humanidade" e "generosidade", todas positivas. O mesmo inquérito no Reino Unido produz também palavras negativas como "evasão fiscal", "egotismo" e "mentiroso". Esta diferença não é apenas cultural: reflete o menor desenvolvimento e visibilidade pública da Filantropia institucional nos países ibéricos, onde a caridade religiosa e a solidariedade informal ainda dominam o imaginário coletivo.¹¹

A preferência ibérica pelas palavras "caridade" e "solidariedade" em detrimento de "Filantropia" tem consequências práticas: limita a criação de uma identidade setorial comum, dificulta a comparação de dados, e mantém a atividade filantrópica num registo reativo e informal em vez de estratégico e estruturado.

A distinção crítica: Filantropia, RSE e ESG

Esta distinção é recorrentemente confundida no contexto empresarial português, com consequências práticas na gestão, no reporte e na comunicação. Já em 2010 a Sair da Casca identificou mais de 25 denominações diferentes para o mesmo tipo de apoio empresarial em Portugal, uma fragmentação que persiste até hoje.¹²

Os três conceitos são distintos, mas relacionados:

Filantropia corporativa: contribuição voluntária de recursos, incluindo dinheiro, tempo, competências, de uma empresa para causas de benefício público, sem contrapartida comercial direta. É uma das ferramentas da RSE, não o seu equivalente.¹³

RSE (Responsabilidade Social Empresarial): quadro mais amplo que inclui práticas internas (condições de trabalho, direitos humanos na cadeia de fornecimento, igualdade de género) e externas (relação com comunidade, ambiente, fornecedores). A Filantropia corporativa é um dos instrumentos da RSE, mas a RSE não se reduz à Filantropia.

ESG (Environment, Social, Governance): quadro de medição e reporte destinado primariamente a investidores institucionais, que avalia o desempenho ambiental, social e de governação de uma empresa para fins de gestão de risco e alocação de capital. É uma métrica, não uma estratégia de intervenção social. A correlação entre donativos e ESG existe e é mensurável em Portugal – empresas com score ESG elevado dão mais e com maior regularidade – mas são conceitos operacionalmente distintos.¹⁴

Regra adotada: quando este estudo faz referência a dados da Informa D&B sobre donativos empresariais, está a medir Filantropia corporativa no seu sentido restrito (donativos declarados fiscalmente via mecenato, art. 61.º do Estatuto dos Benefícios Fiscais). Quando faz referência a práticas de fundações, a modelos de co-investimento ou a parcerias estratégicas de longo prazo, refere-se ao espetro mais amplo da Filantropia programática e do investimento social.

¹¹ Breeze/la Caixa, 2025

¹² Sair da Casca, "O Papel das Empresas na Sociedade", 2010

¹³ Gautier, A. e Pache, A-C. (2015), "Research on Corporate Philanthropy: A Review and Assessment", Journal of Business Ethics; citado em Breeze/la Caixa, 2025

¹⁴ Informa D&B, 6.ª edição 2024; KPMG Sustainability Report 2024 refere que 80% das maiores empresas mundiais integram Filantropia nas estratégias ESG

Conceitos operacionais do estudo: os seguintes conceitos aparecem ao longo do estudo e merecem definição precisa neste capítulo:

Capital catalítico: capital tolerante ao risco, paciente e flexível, utilizado para desbloquear soluções onde o mercado ainda não tem incentivos suficientes para investir. Tipicamente usado por fundações para criar condições que atraiam outros investidores.¹⁵

Co-investimento e fundos colaborativos: mecanismos onde múltiplos financiadores, privados ou públicos, alocam recursos a um fundo ou veículo comum para maximizar impacto e reduzir custos de transação. A Europa tem o maior número de fundos colaborativos estruturados do mundo.¹⁶

Donor Advised Funds (DAFs): veículos filantrópicos em que um doador contribui para um fundo, obtendo benefício fiscal imediato, e recomenda posteriormente a distribuição a causas da sua escolha. Ainda inexistentes em Portugal como instrumento formal.¹⁷

Filantropia territorial (*place-based philanthropy*): abordagem de investimento social focada na transformação de territórios específicos, com colaboração entre múltiplos atores locais, incluindo financiadores, municípios, organizações sociais, comunidade. Referência: modelos britânico e francês, praticamente inexistentes em Portugal a esta escala.¹⁸

Financiamento baseado na confiança (*trust-based philanthropy*): modelo em que os financiadores concedem apoio plurianual, financiamento de estrutura (*core funding*), e *reporting* simplificado, confiando na capacidade das organizações de gerir os recursos de acordo com a sua missão. Mais de 400 fundações internacionais adotam estas práticas (Johnson Center, 2025). Em Portugal, o modelo dominante é ainda o de projetos de curto prazo com *reporting* pesado.

Medição de impacto: processo sistemático para identificar, medir e reportar resultados e mudanças geradas por programas sociais. Inclui teorias da mudança, indicadores de *outcomes* e dados abertos. O Portugal Inovação Social (PIS, 2015–2023) foi o principal vetor de introdução destas práticas no setor social português.¹⁹



¹⁵ Rockefeller Philanthropy Advisors, 2024

¹⁶ Philea, 2025

¹⁷ Philanthropy Impact UK, 2024

¹⁸ Johnson Center for Philanthropy; Lilly Family School

¹⁹ Impact Europe; Portugal Inovação Social

2.3 CONTEXTO GLOBAL QUE ENQUADRA E ORIENTA A EVOLUÇÃO DA FILANTROPIA

Uma análise aprofundada das práticas de Filantropia requer um olhar sobre as forças externas que explicam porque é que a Filantropia está a mudar e porque é que essa mudança importa para Portugal.

1.

FORÇA 1: DESIGUALDADES CRESCENTES E POBREZA ESTRUTURAL

A Filantropia opera num contexto global em que as desigualdades não param de crescer. A OCDE estima que a Filantropia privada internacional mobiliza cerca de 42 mil milhões de dólares por ano para desenvolvimento, clima, educação e saúde; um volume expressivo, mas insuficiente face à procura crescente.²⁰

Em Portugal, o enquadramento é específico: em 2024, 1,7 milhões de pessoas viviam abaixo do limiar da pobreza monetária (INE, 2025). Sem transferências sociais, a taxa de pobreza ultrapassaria 40%. A economia social (incluindo IPSS e entidades como o Banco Alimentar, a Cáritas, a Refood) funciona como amortecedor desta pobreza estrutural, num modelo de financiamento em que o setor empresarial está praticamente ausente como contribuinte estruturado (ver Capítulo 4).²¹

2.

FORÇA 2: CRISES CLIMÁTICAS E AMBIENTAIS

A Filantropia climática é o segmento de crescimento mais rápido do setor a nível global: +12% ao ano, expandindo-se para adaptação, resiliência e biodiversidade, além da mitigação da emissão de gases.²²

Em Portugal, este vetor está ainda muito subdesenvolvido. A análise documental das principais fundações nacionais (ver Capítulo 4) mostra que o ambiente surge como área temática emergente, mas sem o peso que tem nos ecossistemas europeus mais avançados. Este é um dos *gaps* mais significativos face às tendências globais e europeias.

²⁰ OECD, "Private Philanthropy for Development", 2024

²¹ INE, Inquérito às Condições de Vida e Rendimento 2024

²² ClimateWorks Foundation, 2024; OECD, 2024

3.

FORÇA 3: VOLATILIDADE ECONÓMICA E PRESSÃO SOBRE AS ORGANIZAÇÕES SOCIAIS

A European Fundraising Association (EFA) reporta que 80% das organizações sociais europeias enfrentaram aumento de procura de serviços e, simultaneamente, redução da capacidade institucional entre 2021 e 2024, como efeito conjugado da inflação, da subida dos custos de energia e trabalho, e da crise habitacional.²³

Em Portugal, este efeito é agravado pela subcapitalização crónica das IPSS e pela dependência estrutural de acordos de cooperação com o Estado, cujos valores não acompanharam a inflação. A taxa de utilização das respostas sociais para idosos atingiu 93,2% em 2023, denotando um sistema sob tensão máxima.²⁴

4.

FORÇA 4: POLARIZAÇÃO POLÍTICA E ESPAÇO CÍVICO

Em vários países europeus, particularmente na Europa Central e de Leste, o espaço das organizações da sociedade civil está a ser restringido por governos que as veem com desconfiança. Organizações que trabalham em direitos humanos, migração ou ambiente enfrentam pressões regulatórias crescentes.

Esta pressão tem reflexo no financiamento: fundos colaborativos europeus como o Civitates foram criados especificamente para proteger o espaço cívico e financiar *advocacy* em contextos adversos. Em Portugal, o contexto cívico é globalmente estável, mas a fraca capitalização das organizações sociais e a sua dependência do financiamento público criam uma forma diferente de fragilidade.²⁵

²³ Philea, "Fabric of Giving", 2025; Civitates Fund

²⁶ CAF, "World Giving Index", 2024; Lilly Family School, 2024

²⁷ Breeze/la Caixa, 2025

5.

FORÇA 5: TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E NOVOS COMPORTAMENTOS DOADORES

Mais de 60% dos doadores abaixo dos 35 anos doa exclusivamente por via digital. As plataformas de *crowdfunding*, *peer-to-peer giving* e *fintechs* sociais transformaram o comportamento doador, sobretudo nas gerações mais jovens.²⁶

Em Portugal, o crescimento da doação digital é um dos sinais mais positivos dos últimos anos.

O relatório Breeze/la Caixa (2025) mostra que os jovens portugueses entre os 18 e os 29 anos são os que reportam mais comportamentos filantrópicos, com exceção da doação monetária formal a organizações, onde a menor disponibilidade financeira é uma barreira óbvia. Esta tendência sugere que a cultura de doação existe, mas precisa de canais e instrumentos adequados à geração.²⁷



²⁷ Breeze/la Caixa, 2025

2.4 TENSÕES E DESAFIOS ESTRUTURAIS

Apesar da sua evolução, a Filantropia enfrenta um conjunto de desafios que condicionam a sua eficácia. Uma das principais tensões reside na tendência para concentrar recursos em áreas consideradas mais “seguras”, com resultados mais imediatos e facilmente mensuráveis, em detrimento de intervenções de natureza mais sistémica ou de longo prazo.

Outra limitação relevante está associada à crescente exigência de medição e prestação de contas. Embora essenciais para garantir transparência, estes requisitos podem introduzir complexidade adicional e contribuir para desigualdades entre organizações com diferentes níveis de capacidade.

Finalmente, a crescente complexidade do setor não tem sido acompanhada por uma evolução equivalente das infraestruturas de dados e conhecimento. A ausência de sistemas consistentes de informação limita a compreensão do ecossistema e a capacidade de coordenação entre atores, condicionando o potencial de geração de impacto à escala.

A Filantropia pode, assim, ser entendida como um sistema em transformação, marcado por:

- uma crescente diversidade de atores e modelos;
- uma evolução de práticas assistenciais para abordagens estratégicas;
- um papel complementar ao Estado, centrado a inovação e experimentação;
- e limitações estruturais ao nível de dados, coordenação e escala.

3.

PANORAMA MUNDIAL E EUROPEU

3.1 Tendências globais da Filantropia (2024-2025)	28
3.2 O Ecossistema europeu	32
3.3 Casos de referência: Reino Unido, França e Espanha	35

3. PANORAMA MUNDIAL E EUROPEU

A Filantropia global atravessa uma transformação estrutural. Entre 2020 e 2025, o setor tornou-se mais sofisticado, mais colaborativo e mais exigente em termos de impacto. Ao mesmo tempo, enfrenta tensões reais: muitos financiadores regressaram às práticas pré-pandemia, a confiança nas instituições está em mínimos históricos, e a concentração de doações num número cada vez menor de grandes doadores levanta questões sobre sustentabilidade e democratização do setor. Este capítulo apresenta doze tendências globais organizadas por nível de detalhe e relevância para Portugal, seguidas de uma análise do ecossistema europeu e de três casos nacionais de referência – Reino Unido, França e Espanha – que funcionam como espelhos comparativos para o panorama nacional.

3.1 TENDÊNCIAS GLOBAIS DA FILANTROPIA (2024-2025)

São identificadas nas fontes globais mais robustas **12 tendências** apresentadas de seguida com dois critérios orientadores: o nível de detalhe é determinado pela sua relevância para o contexto ibérico e pela relevância específica para Portugal, determinada pelo grau de *gap* ou oportunidade que representam face ao ecossistema nacional.



T1.

FINANCIAMENTO BASEADO NA CONFIANÇA (TRUST-BASED PHILANTHROPY)

Em 2020, a pandemia forçou os financiadores a mudar: simplificaram relatórios, aceitaram financiamento core, criaram apoios plurianuais. Cinco anos depois, o balanço é agrídoce. Muitos destes atores regressaram às práticas pré-pandemia.

O movimento *trust-based philanthropy* ganhou visibilidade, mas não se tornou norma, apesar de congregar mais de 400 fundações internacionais comprometidas com apoio plurianual, financiamento de estrutura, *reporting* simplificado e cocriação com as organizações.²⁸



T2.

FUNDOS COLABORATIVOS E CO-INVESTIMENTO

Entre 2018 e 2024, o número de fundos colaborativos estruturados na Europa duplicou. São veículos filantrópicos onde múltiplos financiadores, incluindo fundações, empresas, municípios, investidores sociais, agregam capital para intervir numa causa ou território, reduzindo custos de transação e aumentando escala e coordenação.²⁹

Alguns exemplos europeus de referência pan-continental que podem ser tidos como modelo:

- **EPIM (European Programme for Integration and Migration):** 25 fundações, foco em migração e integração;

²⁸ Johnson Center, "11 Trends in Philanthropy for 2025", 2025; Trust-Based Philanthropy Project

²⁹ Impact Europe, "Investing for Impact Report 2024/2025"; Philea, "Fabric of Giving 2025"

- **Civitates:** democracia e espaço cívico;
- **European Climate Foundation:** co-financiamento climático por fundações europeias;
- **NEF Environmental Funders Group:** ambiente e biodiversidade.

Relevância para Portugal: o ecossistema nacional não tem nenhum fundo colaborativo estruturado ao nível Philea/Impact Europe. É um dos *gaps* mais significativos face à média europeia.

T3.

FILANTROPIA CLIMÁTICA EM RÁPIDO CRESCIMENTO

A Filantropia climática é o segmento de crescimento mais rápido do setor a nível global. Em 2024, representava +12% ao ano de crescimento médio, expandindo-se para adaptação, resiliência e biodiversidade, além da mitigação de emissões que historicamente dominava as agendas.³⁰

Na Europa, o Philea European Environmental Funders Group publicou em 2023 o mapeamento mais abrangente de Filantropia ambiental europeia: 126 fundações analisadas fizeram 8 518 doações ambientais em 2021, num total de 1,6 mil milhões de euros, o que

representa mais do dobro do valor registado na edição anterior. Mesmo assim, o financiamento ambiental representa uma fração pequena do total da Filantropia europeia. A Philea coordena desde 2025 a *European Philanthropy Coalition for Climate*, que reúne quase 1 000 fundações em mais de 30 países comprometidas com ação climática.³¹

Relevância para Portugal: a análise documental das fundações nacionais (ver Capítulo 4) mostra o ambiente como área emergente, mas muito abaixo do peso europeu. Este é um dos vetores com maior potencial de crescimento para o ecossistema português.

T4.

HIBRIDIZAÇÃO ENTRE FILANTROPIA, INVESTIMENTO E SETOR PÚBLICO

O mercado europeu de *impact investing* atingiu 190 mil milhões de euros em ativos não cotados em 2023-2024, um crescimento de 20% face ao período anterior. O Reino Unido, Países Baixos e França lideram. A Europa permanece o ecossistema de investimento de impacto mais institucionalizado e orientado por política pública a nível global.³²

O que distingue a hibridização contemporânea é a convergência de três tipos de capital que antes operavam em silos: Filantropia pura (donativos, sem retorno), investimento de impacto (retorno financeiro reduzido + impacto social), e investimento mainstream ESG.

O *blended finance*, que usa capital filantrópico ou público como *first-loss* para atrair capital privado convencional, é o instrumento que mais cresceu.

Relevância para Portugal: a PIS (Portugal Inovação Social) tem sido um caso exemplar de *blended finance* público, citado internacionalmente. A questão é o que acontece depois da intervenção: o mercado de investimento social fica mais estruturado, mas ainda muito dependente de estímulo público. A transição para co-investimento privado estruturado é o próximo passo.

³⁰ ClimateWorks Foundation, 2024; OECD, 2024

³¹ Philea, "Environmental Funding by European Foundations", 2023; Philea European Philanthropy Coalition for Climate, 2025

³² European Impact Investing Consortium, "The Size of Impact", novembro 2024; GSG Impact



EXIGÊNCIA CRESCENTE DE IMPACTO E MEDIÇÃO

A medição de impacto deixou de ser opcional. A generalização de teorias da mudança, indicadores de *outcomes* e dados abertos tornou-se norma nos ecossistemas filantrópicos mais maduros. O *Johnson Center* assinala em 2025 uma tensão crescente: à medida que fundadores exigem mais evidência, as organizações sociais menos capitalizadas enfrentam custos de *compliance* que absorvem recursos operacionais.³³

Relevância para Portugal: a tensão entre exigência de impacto e capacidade de as organizações a produzirem é um dos temas centrais de muitos debates no tema do impacto. A exigência é legítima, mas quando é desproporcionada face aos recursos disponíveis, torna-se um instrumento de poder que penaliza as organizações mais pequenas e menos profissionalizadas.



CAPITAL CATALÍTICO:

Mais de 60% das grandes fundações globais aumentaram o uso de instrumentos como *first-loss*, garantias e *blended finance*.³⁴

Em Portugal, o conceito está presente no discurso, mas a prática de capital catalítico privado é ainda muito limitada.



DAFS (DONOR ADVISED FUNDS):

Os DAFs mantinham 251 mil milhões de dólares em ativos nos EUA em 2023, com uma taxa de distribuição de 23,9%, muito acima dos 8,7% das fundações privadas.³⁵ No Reino Unido, crescem +10%/ano desde 2018. Em Portugal, não existem como instrumento formal, o que representa um gap regulatório relevante.



FILANTROPIA TERRITORIAL (PLACE-BASED PHILANTHROPY):

Modelos de intervenção centrados em territórios específicos, com colaboração entre fundações, municípios e comunidade local, expandem-se sobretudo no Reino Unido e França. Em Portugal, iniciativas territoriais emergem, mas sem a densidade e formalização dos modelos de referência.



DIGITALIZAÇÃO E FINTECHS SOCIAIS:

Mais de 60% dos doadores abaixo dos 35 anos doa exclusivamente por via digital. O *giving* coletivo (*giving circles*, *giving days*) cresceu mais de 140% entre 2017 e 2023, com 370 000 pessoas a mobilizar 3,1 mil milhões de dólares nos EUA.³⁶ Em Portugal verifica-se um crescimento da doação digital, mas as plataformas são ainda maioritariamente muito básicas.

³³ Fonte: Johnson Center, "11 Trends in Philanthropy for 2025", 2025; Impact Europe, "Investing for Impact", 2025

³⁴ (Rockefeller Philanthropy Advisors, 2024).

³⁵ NPTTrust, 2026; Giving USA 2025

³⁶ Johnson Center, 2025; Philanthropy Together

T10.

REPRIORIZAÇÃO GLOBAL DE CAUSAS:

As causas em maior crescimento são saúde mental, habitação, clima, juventude e ajuda humanitária. Saúde continua a ser a causa dominante em Portugal e Espanha (76% consideram-na "mais urgente").³⁷ Os serviços sociais sobem como prioridade de doação em Portugal, alinhados com a dependência estrutural da economia social.

T11.

PARTICIPAÇÃO E CO-GOVERNANÇA:

Crescimento do envolvimento de beneficiários em avaliação, desenho de programas e *governance*. Ainda residual em Portugal.

T12.

ADVOCACY:

O financiamento de práticas de *advocacy* aumenta em áreas como ambiente, justiça racial, espaço cívico e políticas de inclusão.³⁸ Em Portugal, o contexto cívico é estável, mas o setor é muito subfinanciado nesta vertente de *advocacy*.³⁹

³⁷ Breeze/la Caixa 2025

³⁸ Philea 2025; Alliance Magazine 2024

³⁹ Rockefeller Philanthropy Advisors 2024; NPTrust 2026; Giving USA 2025; Philanthropy Impact UK 2024; Johnson Center 2025; CAF WGI 2024; Philea 2025; Breeze/la Caixa 2025

3.2 O ECOSISTEMA EUROPEU

Dimensão e composição

A edição mais recente do Fabric of Giving⁴⁰, que constitui a análise mais abrangente de sempre, cobrindo 34 países europeus, revela uma realidade de escala significativa:

A Filantropia pode, assim, ser entendida como um sistema em transformação, marcado por:

- 175 000 fundações de interesse público ativas na Europa;
- 516 mil milhões de euros em ativos totais;
- 76 mil milhões de euros em despesas anuais.⁴¹

A Filantropia europeia tem quatro grandes fontes: doadores individuais (variando entre 30% e 45% de participação por país), Filantropia empresarial (crescimento desde 2020, sobretudo em educação, clima e inclusão), fundações institucionais (os 175 000 referidos acima), e fundos colaborativos (veículos agregadores de capital de múltiplos financiadores).

A diversidade regional é uma característica estrutural do ecossistema europeu, constituindo um dos principais ativos do sistema, na medida em que permite mobilizar recursos de diferentes origens e com diferentes lógicas de intervenção.

Ao mesmo tempo, representa um desafio estrutural. A coexistência de múltiplos tipos de financiadores implica diferentes horizontes temporais, critérios de decisão, níveis de exigência e formas de atuação, contribuindo para a heterogeneidade e fragmentação do ecossistema, que se estende às próprias fontes de financiamento e aos sistemas de informação disponíveis. Embora alguns países apresentem sistemas mais consolidados, com maior transparência e disponibilidade de dados, o panorama europeu é marcado por assimetrias significativas entre contextos nacionais, dificultando comparações diretas e a construção de uma visão integrada do setor.

Países nórdicos e do Norte da Europa têm culturas de doação e níveis de profissionalização filantrópica muito superiores aos do Sul. Portugal situa-se entre os ecossistemas menos desenvolvidos da Europa Ocidental, o que, paradoxalmente, significa maior potencial de crescimento.

O que distingue a Europa globalmente

A Europa lidera globalmente em três dimensões:

Fundos colaborativos estruturados: EPIM, Civitates, ECF, NEF *Environmental Funders Group*. São modelos sem equivalente noutras regiões do mundo.

Articulação com políticas públicas: colaboração frequente (não universal) entre fundações e municípios, co-financiamento de projetos, participação em grupos de trabalho governamentais. Mais forte no Norte e Centro.

Core funding: crescimento do apoio plurianual e institucional às organizações, substituindo o modelo de *project grants* em vários países.

A Europa é também o continente com maior grau de profissionalização filantrópica: equipas especializadas em impacto, avaliação e investimento social; rigor crescente em governação; uso sistemático de dados e evidência.⁴²

⁴⁰ Philea, abril 2025

⁴¹ Philea, "The Fabric of Giving 2025", abril 2025

⁴² Philea, "Fabric of Giving 2025"; Impact Europe, "Investing for Impact 2024/2025"; EFA, "Nonprofit Pulse 2024"

Tendências estruturais do ecossistema europeu

Nos últimos anos, têm-se consolidado várias tendências transversais à Filantropia europeia. A primeira é a crescente profissionalização do setor, traduzida em maior exigência de transparência, avaliação de impacto e formalização de práticas. A segunda é o reforço de modelos colaborativos, com maior articulação entre fundações, empresas, setor público e organizações da sociedade civil, ainda que muitas vezes de forma não sistemática.

A digitalização constitui outra tendência relevante, permitindo novas formas de recolha de dados, monitorização de impacto e mobilização de recursos. Este fenómeno contribui para maior eficiência e transparência, mas introduz também novas exigências em matéria de proteção de dados, cibersegurança e capacidade tecnológica, particularmente desafiante para organizações de menor dimensão.

Adicionalmente, observa-se um reforço da pressão regulatória, nomeadamente em matéria de *compliance* e financiamento responsável, aumentando a complexidade operacional do setor e os custos administrativos associados.

Ambiente regulatório europeu

O ambiente regulatório europeu apoia o setor, mas com barreiras significativas. Os pontos positivos incluem benefícios fiscais relevantes em vários países, regimes claros de estatuto de utilidade pública, e crescimento da Filantropia ambiental apoiada por quadros legais nacionais. As limitações mais relevantes são:

- **Fragmentação legal:** cada país tem regras diferentes, sem harmonização europeia.
- **Barreiras à Filantropia transfronteiriça:** fiscalidade, *compliance* bancário, complexidade administrativa, as diferenças em termos de regimes fiscais, reconhecimento legal das organizações, requisitos de reporte e enquadramento de doações geram também dificuldades à cooperação transfronteiriça e aumentam os custos administrativos.

- **Regulamentação reforçada:** o reforço da regulamentação em matéria de combate ao branqueamento de capitais e financiamento do terrorismo trouxe benefícios importantes em termos de integridade, mas também aumentou a complexidade operacional e os custos de conformidade, com impacto particular nas organizações de menor dimensão.
- **Pressão sobre o espaço cívico:** principalmente em países da Europa Central e de Leste.

A Philea defende há vários anos a criação de um Espaço Europeu para a Filantropia, inspirado no mercado único, que elimine as barreiras transfronteiriças e harmonize o tratamento fiscal das doações entre países membros.⁴³

Prioridades temáticas na Europa (2024–2025)

Em termos de prioridades, a Filantropia europeia mantém um enfoque consistente em áreas tradicionalmente associadas ao Estado-Providência, como educação, saúde, serviços sociais, cultura e inclusão. Estas prioridades refletem tanto necessidades sociais persistentes como o enquadramento histórico e institucional europeu.

Nos últimos anos, verifica-se, contudo, uma diversificação gradual das agendas, com maior atenção a temas como inovação social, transição climática, envelhecimento da população e coesão territorial. Esta evolução está frequentemente associada a abordagens mais integradas e intersectoriais.

Apesar desta diversificação, persistem padrões de alocação de recursos a áreas consideradas mais previsíveis e com resultados mais facilmente mensuráveis, refletindo uma aversão ao risco que limita o financiamento de intervenções sistémicas ou de longo prazo.

⁴³ Philea, "Comparative Highlights of Foundation Laws in Europe", 2024

As prioridades filantrópicas europeias convergem em torno de **seis grandes eixos temáticos**, com variação regional significativa:

1 **Clima e ambiente:** crescimento mais rápido; forte colaboração entre fundações; prioridade liderada pelo Norte e Centro da Europa.

2 **Inclusão social e pobreza:** prioridade estruturante no Sul e Leste; forte peso de fundações empresariais.

3 **Saúde mental:** cresceu significativamente após a pandemia; causa transversal a todas as geografias.

4 **Educação e competências digitais:** muito apoiadas por Filantropia empresarial; crescimento acelerado.

5 **Habitação acessível:** forte dinamismo urbano; emergência de fundos de impacto específicos.



6 **Direitos humanos e espaço cívico:** relevante perante tensões cívicas em parte da Europa; financiada sobretudo por fundações do Norte.⁴⁴



⁴⁴ Philea Fabric of Giving 2025; Impact Europe 2024; OECD 2024; CAF Europe 2024

3.3 CASOS DE REFERÊNCIA: REINO UNIDO, FRANÇA E ESPANHA

Os três casos nacionais que se seguem funcionam como espelhos comparativos para o panorama português. Para cada país, identificam-se os elementos mais distintivos e as dimensões com maior relevância comparativa para Portugal. O objetivo é posicionar cada país como referência, sem substituir uma análise exaustiva de cada ecossistema.⁴⁵

			
DIMENSÃO	REINO UNIDO	FRANÇA	ESPANHA
Estrutura fundacional	Grandes fundações patrimoniais; forte tradição de ACF	5 600+ fundações; fonds de dotation; abrigadas sob Fondation de France	9 400+ fundações; forte peso empresarial; Fundación la Caixa dominante
Filantropia corporativa	BITC como referência; <i>matching gifts</i> ; voluntariado estruturado	Mécénat de compétences; 20% das empresas praticam mecenato; 3,6 Mrd€/ano	Dinâmica, mas menos estruturada; SERES como referência
Instrumento fiscal chave	Gift Aid (25% top-up pelo Estado)	Benefício de 60–66% para particulares; 60% para empresas	Dedução de 35-40% para empresas; 10-75% para particulares
Instrumento único	DAFs (liderança europeia); SIBs (Social Impact Bonds)	Fonds 90/10 (poupança salarial → ESS); mécénat de compétences	Fundações com programas próprios (operacionais, não só <i>grantmaking</i>)
Filantropia climática	Forte; ECF, Wellcome; crescimento acelerado	Muito forte; +30% desde 2019; Líder em fundos ambientais colaborativos	Emergente; ainda abaixo da média europeia
Place-based philanthropy	Modelo de referência; community wealth building; NPC	Centros regionais Fondation de France; fundações territoriais	CaixaProinfancia; emergente; menor densidade de fundos colaborativos
Gap face a Portugal	Cultura de doação muito mais madura; Gift Aid; DAFs; SIBs	Ligação formal à ESS única na Europa; <i>fonds 90/10</i> sem equivalente	Proximidade cultural mas maior profissionalização e densidade fundacional

⁴⁵ ACF Foundation Giving Trends 2024; BITC Annual Report 2024; Philanthropy Impact UK 2024; CAF

UK Giving Report 2024; Fondation de France Baromètre 2025; France Générosités 2024; Admical Mécénat 2023-2024; ESS France; AEF Barómetro 2024; Fundación la Caixa; Breeze/la Caixa 2025

REINO UNIDO

Inovação, escala e cultura de avaliação

O Reino Unido tem um dos ecossistemas filantrópicos mais avançados do mundo. A dimensão é expressiva: cerca de 63% dos adultos britânicos fizeram uma doação em 2023 (CAF UK Giving Report 2024). As grandes fundações patrimoniais, incluindo o Wellcome Trust, Esmée Fairbairn, Paul Hamlyn, operam com dotações que não têm paralelo no Sul da Europa. O uso de DAFs cresce +10%/ano desde 2018 e consolidou-se como a principal infraestrutura filantrópica emergente do país.⁴⁶

O Reino Unido foi pioneiro mundial em instrumentos de investimento social: Big Society Capital, Social Impact Bonds (o primeiro no mundo, em 2010), e uma rede de *impact investing* entre as mais ativas do mundo. O sistema de Gift Aid, em que o Estado acrescenta 25% ao valor da doação, sem custo para o doador, é o instrumento fiscal mais simples e eficaz da Europa para estimular a doação individual.

O que torna o caso britânico especialmente relevante para Portugal é a combinação de dois elementos raramente encontrados juntos: digitalização avançada e cultura de avaliação rigorosa. A NPC (New Philanthropy Capital) e o Nesta produziram décadas de investigação sobre eficácia e impacto que moldaram práticas a nível europeu. O *place-based philanthropy* britânico, com fundos territoriais colaborativos, dados comunitários e *community wealth building*, é o modelo mais exportado da Europa.⁴⁷

FRANÇA

Profundidade institucional e o modelo único da ESS

França tem mais de 5 600 fundações e fundos de dotação, com destaque para os *fonds de dotation*, criados em 2008, que pela sua flexibilidade jurídica se expandiram rapidamente e permitem criar estruturas filantrópicas com capital mínimo e processo simples. A Fondation de France opera centros regionais em todo o país, financiando projetos com base em diagnósticos locais, o que constitui um modelo territorial sem equivalente europeu.⁴⁸

O mecenato empresarial movimentava cerca de 3,6 mil milhões de euros por ano, com mais de 20% das empresas francesas a praticar alguma forma de mecenato. O *mécénat de compétences* (cedência de horas de trabalho qualificadas por colaboradores, com benefício fiscal para a empresa) é uma inovação francesa sem equivalente formal em Portugal.

O elemento mais singular do modelo francês para este estudo é a ligação formal entre Filantropia e Economia Social e Solidária (ESS). A lei ESS de 2014 define um quadro específico para cooperativas, mutualidades, associações e empresas sociais. Os *fonds 90/10* são fundos de investimento em que 5% a 10% dos ativos são obrigatoriamente investidos em organizações sociais, integrados na poupança salarial (*épargne salariale*). Estes fundos canalizam capital privado para o setor social de forma sistémica, sem depender de voluntarismo filantrópico. Não existe um instrumento equivalente em Portugal.⁴⁹

⁴⁶ CAF, "UK Giving Report 2024"; Philanthropy Impact UK, "DAF Report 2024"; ACF, "Foundation Giving Trends 2024"

⁴⁷ BITC, "Annual Impact Report 2024"; NPC; Impact Investing Institute

⁴⁸ Fondation de France, "Baromètre de la Philanthropie 2025"; Centre Français des Fonds et Fondations (CFF)

⁴⁹ Admical, "Mécénat d'Entreprise en France 2023-2024"; ESS France; France Active

ESPAÑHA

Maior densidade fundacional da Europa e o peso da Fundación la Caixa

Com mais de 9 400 fundações ativas, Espanha tem uma das maiores densidades fundacionais da Europa. A particularidade espanhola é o peso extraordinário das fundações empresariais, mais numerosas do que em França ou no Reino Unido, e a presença dominante de uma única fundação de referência que influencia toda a agenda nacional: a Fundación la Caixa, que é simultaneamente a maior financiadora privada de intervenção social em Espanha e uma das maiores da Europa.⁵⁰

A digitalização do *giving* é uma marca distintiva do caso espanhol: Espanha é líder ibérico no crowdfunding e nas plataformas digitais de angariação de fundos. A Fundación SERES coordena o investimento social corporativo das maiores empresas espanholas. O CaixaProinfancia, um programa territorial da Fundación la Caixa com presença em dezenas de municípios, é o exemplo mais robusto de *place-based philanthropy* na Península Ibérica.

Relevância direta para Portugal: a proximidade cultural e o peso do Estado-providência são elementos comuns. Mas a densidade fundacional espanhola (9 400 vs. c. 500 fundações ativas em Portugal), a escala do mecenato empresarial e a presença da Fundación la Caixa como estruturante nacional não têm equivalente em Portugal. O barómetro *Breeze/la Caixa* (2025) é o único estudo comparativo recente com dados desagregados para os dois países.⁵¹

SÍNTESE

O panorama global e europeu da Filantropia em 2024-2025 revela um setor em transformação profunda, destacando-se algumas conclusões estruturantes:

- O setor tornou-se mais sofisticado e colaborativo, mas a transformação pandémica não foi permanente: muitos financiadores regressaram às práticas de *project funding* de curto prazo;
- Capital catalítico, DAFs e *blended finance* redesenham a arquitetura filantrópica nos ecossistemas mais maduros, e são praticamente inexistentes em Portugal;
- A Filantropia climática é o vetor de crescimento mais rápido e o que mais se distancia do perfil português atual;
- A Europa lidera em fundos colaborativos e core funding, dois instrumentos com relevância direta e imediata para o contexto português;

- Os três casos nacionais de referência (UK, França, Espanha) partilham com Portugal o modelo de Estado-providência e a ambivalência da população face à Filantropia, mas diferem radicalmente em densidade institucional, instrumentos fiscais e cultura de avaliação;
- A capacidade de gerar impacto não depende apenas do volume de recursos mobilizados, mas da forma como estes são organizados, medidos e articulados.

Este enquadramento constitui a base para compreender a realidade portuguesa, onde muitas destas dinâmicas se manifestam de forma particular, sendo analisadas no capítulo seguinte, onde os *gaps* identificados serão contextualizados com dados portugueses e interpretados à luz das especificidades do ecossistema local.

⁵⁰ AEF, "Barómetro del Sector Fundacional 2024"; Fundación la Caixa

⁵¹ AEF 2024; Breeze/la Caixa 2025; Fundación la Caixa; Fundación SERES

4.

A FILANTROPIA EM PORTUGAL

4.1 Introdução	40
4.2 Enquadramento e contexto social	40
4.3 Os volumes filantrópicos em Portugal	43
4.4 Caracterização dos atores e modelos de atuação	45
4.5 Ambiente regulatório: enquadramento atual e gaps face à Europa	48

4. A FILANTROPIA EM PORTUGAL

4.1 INTRODUÇÃO

Depois de analisado o contexto internacional e europeu, este capítulo centra-se na Filantropia em Portugal, procurando caracterizar o seu enquadramento, os principais atores e as suas especificidades estruturais. O objetivo é estabelecer um ponto de partida claro sobre o contexto nacional em que a Filantropia opera e as suas dinâmicas fundamentais.

Portugal insere-se no modelo europeu de Estado-Providência e economia social, no qual o setor público desempenha um papel central na provisão de serviços essenciais, como saúde, educação e proteção social. Neste enquadramento, a Filantropia assume predominantemente uma função complementar, contribuindo para reforçar respostas existentes e colmatar lacunas na atuação pública.

Esta configuração resulta de uma evolução histórica marcada por uma forte tradição institucional e comunitária. Durante séculos, a resposta a necessidades sociais foi assegurada sobretudo por ordens religiosas, confrarias e entidades de inspiração católica, com destaque para as Misericórdias, que desde o século XV desempenham um papel relevante no apoio a populações vulneráveis. Estas instituições estabeleceram uma lógica de intervenção de proximidade, muitas vezes em articulação – formal ou informal – com o poder público.

Ao longo do século XX, e em particular após a consolidação do regime democrático e a aprovação da Constituição de 1976, o Estado assumiu progressivamente um papel estruturante na provisão de políticas sociais. Neste contexto, a Filantropia passou a integrar um sistema mais amplo, no qual coexistem entidades públicas, privadas e do terceiro setor, com diferentes níveis de autonomia, financiamento e responsabilidade na resposta a necessidades coletivas.

A Filantropia portuguesa é pequena em volume relativo, relevante em impacto operacional, e estruturalmente subfinanciada pelo setor empresarial. Portugal tem um ecossistema filantrópico em transformação visível (mais dados disponíveis do que há cinco anos, mais profissionalização nas organizações, mais interesse em impacto), mas marcado por persistentes fragilidades: dependência de financiamento público, ausência de instrumentos fiscais modernos, ausência de fundos colaborativos, e uma economia social que substitui o Estado em funções essenciais sem que o setor privado contribua de forma estruturada para o seu financiamento.

Este capítulo está organizado em quatro blocos: (1) enquadramento e nota metodológica; (2) os volumes filantrópicos disponíveis com base nos estudos mais recentes, incluindo o ERNOP 2026; (3) os atores e os modelos de atuação; e (4) o ambiente regulatório com mapeamento dos *gaps* face à referência europeia.

4.2 ENQUADRAMENTO E CONTEXTO SOCIAL

Nota metodológica: Portugal é um dos países europeus com menor disponibilidade de dados consolidados sobre Filantropia. O ERNOP (European Research Network on Philanthropy) publicou em março de 2026 a segunda edição do seu mapeamento europeu, *Philanthropy in Europe*, com um capítulo dedicado a Portugal (autores: Madalena Eça de Abreu, Ana Simaens, Pedro Calado). A conclusão é inequívoca: os dados são fragmentados, sem série temporal regular, e sem integração entre fontes. O capítulo português do ERNOP classifica Portugal como caso de estimativa mínima (*lower-bound*), com ausência total de dados sobre doações por herança (*bequests*).⁵²

⁵² ERNOP, "Philanthropy in Europe", março 2026, capítulo Portugal (Eça de Abreu, Simaens, Calado)

A dependência invisível: a economia social como infraestrutura crítica

O enquadramento do capítulo Portugal começa, necessariamente, com um dado estrutural que determina toda a leitura subsequente: Portugal tem um setor social que substitui o Estado em respostas tipificadas essenciais, num grau muito superior ao reconhecido publicamente. Esta dependência não é conjuntural, é estrutural, mensurável e tem expressão territorial concentrada.

- 84% dos equipamentos sociais em Portugal pertencem a entidades não lucrativas (Carta Social GEP/MTSSS 2023);
- 76,2% das creches são geridas por entidades da rede solidária, com 114 202 crianças em creche em 2023;
- ERPI (Estrutura Residencial para Pessoas Idosas): 75,4% da capacidade no setor solidário; taxa de utilização média de 93,2%;
- SAD (Serviço de Apoio Domiciliário): ~88% da capacidade no setor solidário;

- 27% das freguesias do continente dependem exclusivamente das IPSS para prestar cuidados a crianças e idosos, acima de 50% em Castelo Branco e Guarda;
- Mais de 380 000 pessoas recebem apoio alimentar regular do Banco Alimentar Contra a Fome (2024). Adicionando POAPMC (Programa Operacional de Apoio às Pessoas Mais Carenciadas), Cáritas, Refood: estima-se 400 000-500 000 pessoas;
- 1,7 milhões de portugueses vivem abaixo do limiar da pobreza monetária (INE 2024). Sem transferências sociais, a taxa de pobreza ultrapassaria 40%.⁵³

O regime de financiamento desta infraestrutura é triangular: Estado (40,8% via acordos de cooperação), utentes (30,6%), e comunidade, incluindo doações, legados, quotas (8,7%); autarquias (0,7%). O setor empresarial está praticamente ausente como contribuinte estruturado. A própria Comissão Europeia diagnostica este gap no Mid-term Review do Social Economy Action Plan (março 2026).⁵⁴

FONTE DE FINANCIAMENTO	PESO (%)	NOTAS
Estado (acordos de cooperação)	40,8%	Segurança Social; cobre custos de funcionamento de respostas tipificadas
Utentes (pagamento de serviços)	30,6%	Comparticipações mensais; variável por resposta social e capacidade económica dos utentes
Comunidade (doações, legados, quotas)	8,7%	Donativos de particulares e empresas, angariação de fundos, quotas de associados
Autarquias	0,7%	Co-financiamento local; presença muito variável por município
Outros (fundos europeus, receitas próprias)	~19,2%	FSE+, FEAC, receitas de atividades comerciais, projetos financiados externamente

⁵³ Carta Social GEP/MTSSS 2023; Federação Portuguesa dos Bancos Alimentares 2024; INE, Inquérito às Condições de Vida e Rendimento 2024; Universidade Católica/CNIS; Equator Company, "Filantropia Corporativa e Economia Social em Portugal: dependências", 2026

⁵⁴ adaptado de CNIS - Confederação Nacional das Instituições de Solidariedade; Carta Social 2023

A capacidade de autofinanciamento das IPSS é estruturalmente limitada: apenas 31,7% das suas receitas provêm diretamente dos utentes. Esta realidade confirma que a entrada do setor empresarial no triângulo de financiamento não é uma opção estratégica entre outras, mas antes uma condição de sustentabilidade para um setor que presta serviços essenciais sem poder substituir as transferências públicas por receitas próprias.

Contexto macro: pobreza, desigualdade e pressão sobre o setor

O contexto macro que enquadra a Filantropia portuguesa é de pressão crescente. Em 2024, 1,995 milhões de pessoas (18,6% da população) viviam em risco de pobreza ou exclusão social (INE, dezembro 2025). A inflação acumulada desde 2021 comprimiu o poder de compra das organizações sociais cujos acordos de cooperação com o Estado não foram atualizados na mesma proporção. A taxa de utilização das respostas de apoio a idosos atingiu 93,2% em 2023, o que denota um sistema sob tensão estrutural.

Ao mesmo o Quadro Financeiro Plurianual 2028-2034 proposto pela Comissão Europeia (julho 2025) prevê a diluição do FSE+ num plano nacional único, com menor earmaking social previsível.

A Social Economy Europe alertou em fevereiro de 2026 para os riscos desta diluição para o financiamento da economia social. Esta combinação de pressão operacional crescente e menor previsibilidade de fundos europeus reforça a urgência do argumento central deste capítulo: o setor empresarial português precisa de entrar no triângulo de financiamento da economia social, não como ato de generosidade, mas como investimento na infraestrutura de que depende.⁵⁵



⁵⁵ INE 2025; Social Economy Europe, position paper Quadro Financeiro Plurianual 2028-2034, fevereiro 2026

4.3 OS VOLUMES FILANTRÓPICOS EM PORTUGAL







O relatório da European Research Network on Philanthropy (ERNOP) 2026 apresenta a primeira síntese estruturada das estimativas de Filantropia em Portugal, cobrindo cinco categorias de fontes, consolidadas na tabela seguinte:⁵⁶

FONTE	VALOR (€)	ANO REF.	NOTAS METODOLÓGICAS
Doação individual estimada (Calado/IPSOS)	639	2023	Inquérito representativo (n=600); margem $\pm 4\%$; financiado pela Gulbenkian. Estimativa indicativa.
Consignação IRS (0,05%)	29,1	2022	860 000 agregados participantes; 4 566 organizações beneficiárias; +10,6% face a 2021
Consignação IVA	1,4	2022	Crescimento mas volume ainda residual
Donativos empresariais (não financeiros)	217-264	2022-23	Informa D&B: €217M em 2022 (65k empresas); €264M em 2023 (72k empresas; 6.ª ed.)
Banca e seguros (donativos)	21	2023	Incluídos na 6.ª ed. Informa D&B; análise de 31 relatórios bancários e 37 seguradores
Lotarias sociais (Santa Casa da Misericórdia)	666-681	2022	Causas sociais, saúde, desporto, cultura. Não voluntário no sentido estrito.
Fundações (receitas totais)	865,8	2024	Mendes, Pinto & Franco/UCP para Gulbenkian. Inclui receitas de <i>endowment</i> e operacionais.
Total estimado (excl. lotarias)	~877	2022-23	ERNOP 2026: individuais + empresas. Subestimação - <i>bequests</i> e muitos outros canais não capturados

⁵⁶ ERNOP, "Philanthropy in Europe", março 2026 (capítulo Portugal); Calado, P. (2024), Survey on Individual Philanthropy (Gulbenkian/IPSOS); Informa D&B, 6.ª edição 2024; Mendes, Pinto & Franco (2024), UCP/Gulbenkian; Jogos Santa Casa, Relatório de Gestão 2022; AT/Autoridade Tributária (IRS e VAT consignment 2022)

A dependência invisível: a economia social como infraestrutura crítica

A comparação direta com outros países europeus posiciona Portugal como o ecossistema de menor dimensão relativa entre os analisados, com menor diversificação de fontes e, em particular, sem dados sobre legados, que representam um canal invisível, mas estruturante nos países com tradição filantrópica mais madura⁵⁷. Note-se ainda que Portugal é um dos únicos países sem dados de lotarias sociais integrados nesta comparação, o que subestima o valor relativo nacional.

INDICADORES	 ALEMANHA	 REINO UNIDO	 FRANÇA	 PAÍSES BAIXOS	 ESPANHA	 PORTUGAL
Indivíduos (M€)	13,800	14,893	4,088	2,188	2,360	639
Empresas (M€)	9,350	2,169	3,857	1,751	1,200	238
Fundações (M€)	6,448	3,300	1,640	397	1,090	149
Total (M€)	30,009	25,848	10,856	5,280	4,962	1,026

O que os dados mostram e o que não mostram

Os dados disponíveis permitem afirmar com razoável confiança:

- A Filantropia empresarial é o segmento mais documentado e com maior consistência metodológica (série Informa D&B desde 2010);
- A doação individual está em queda: 54% doavam em 2017, 38% em 2023 (Calado/IPSOS). O voluntariado formal também caiu: de 17% para 13% no mesmo período;
- O valor médio doado por quem doa aumentou – o que sugere concentração crescente nas camadas com maior capacidade económica;

- A consignação do IRS perdeu 140 000 agregados entre 2021 e 2022 (de 1M para 860k), apesar do crescimento no valor total (+10,6%);
- As fundações mobilizam valores expressivos (€865,8M em receitas em 2024), mas os dados não isolam *endowment income* de receitas operacionais (o que constitui uma limitação metodológica importante);

O que os dados não mostram: doações por herança (sem dados em Portugal), Filantropia informal (ajuda direta a pessoas, fora de canais organizados), donativos de emigrantes, e Filantropia transfronteiriça recebida. Todos estes canais existem, mas são invisíveis nas estatísticas disponíveis.⁵⁸

⁵⁷ ERNOP, "Philanthropy in Europe", março 2026. Valores em M€, referência 2022. Lotarias não incluídas por ausência de dados comparáveis.

⁵⁸ ERNOP, "Philanthropy in Europe", março 2026; Calado 2024; Informa D&B 2024

4.4 CARACTERIZAÇÃO DOS ATORES E MODELOS DE ATUAÇÃO

Mapa do ecossistema: atores, peso e *gaps*⁵⁹

ATOR	DIMENSÃO/ PESO	PADRÃO DE ATUAÇÃO	GAP/ OPORTUNIDADE
Doadores individuais	CAF WGI: 24% doaram; <i>Calado</i> : 38% doam (2023, vs 54% 2017)	Reativo a crises; crescimento digital; causas: saúde, inclusão, ajuda humanitária	Declínio na participação mas aumento nos valores médios; cultura de doação estruturada muito incipiente
Empresas (não-financeiras)	19% do tecido empresarial; €264M/ano (2023)	Donativo pontual dominante; concentração nas grandes empresas (45% do valor); Retailho e Indústria lideram	Transição de donativo para investimento social estruturado; ausência de mecenato de competências formal
Banca e seguros	43% das instituições doam; donativo médio €586k	Donativos via relatórios R&C; fundações próprias (BPI/la Caixa, Montepio)	Escassez de <i>blended finance</i> ; sem instrumentos tipo DAF ou <i>fonds 90/10</i>
Fundações privadas	618 ativas (Mendes et al. 2024); €865,8M em receitas	Maioritariamente operacionais (programas próprios); poucas são <i>grantmakers</i> puras	Opacidade; baixa medição de impacto; ausência de fundos colaborativos formais
Santa Casa/ Lotarias	€666M/ano para causas sociais	Redistribuição pública via jogos sociais; não voluntária em sentido estrito	Instrumento subutilizado como alavanca para Filantropia voluntária
Portugal Inovação Social (PIS)	€90M mobilizados 2015–2023; 374 empresas investidoras	<i>Blended finance</i> público; 4 instrumentos (TIS, PPI, CIS, FIS)	Sem continuidade pós-2023 ao mesmo nível; mercado de investimento social fragilizado

⁵⁹ Informa D&B 6.ª ed. 2024; Calado/IPSOS 2024; ERNOP 2026; Mendes, Pinto & Franco 2024; CAF WGI 2024; Breeze/la Caixa 2025; Portugal Inovação Social/EMPIS

Doadores individuais: cultura de doação em queda, mas com sinais positivos

Portugal situa-se na posição 115 (em 142 países) no *World Giving Index 2024*. Apenas 24% dos adultos reportam ter doado dinheiro a uma organização no mês anterior ao inquérito – valor estável desde 2013, enquanto a média global subiu de 29% para 34% no mesmo período. Portugal está, de forma estrutural, a ficar para trás na participação filantrópica global.⁶⁰

24% dos adultos portugueses reportam ter doado dinheiro a uma organização.

Os dados do inquérito nacional de Calado/IPSOS (2024) revelam uma imagem mais matizada: 38% dos inquiridos declararam ter doado no último ano – mas este valor caiu dramaticamente face a 54% em 2017. O voluntariado formal desceu de 17% para 13%, e as horas médias de voluntariado anuais de 93 para 75.

Há, porém, sinais positivos. O valor médio doado aumentou entre quem doa. A doação digital cresce, com *shift* de *cash* para ATM, plataformas digitais e débito direto. Os jovens entre os 18 e os 29 anos são o grupo com mais comportamentos pró-sociais declarados (*Breeze/la Caixa 2025*), com exceção da doação monetária formal, onde a menor capacidade económica é barreira. As causas prioritárias são saúde, inclusão social e ajuda humanitária. O interesse por causas internacionais cresce.

O que o inquérito de Calado revela sobre as motivações dos doadores é estruturalmente relevante para o desenho de estratégias de angariação: os três motores são confiança nas organizações, alinhamento com a causa, e desejo de fazer diferença. As principais barreiras são falta de recursos, desconfiança na gestão dos donativos, e fadiga de doação. A transparência das organizações emerge como fator crítico de desbloqueio.⁶¹

⁶⁰ CAF, "World Giving Index 2024"; ERNOP 2026, capítulo Portugal
⁶¹ Calado, P. (2024). Survey on Individual Philanthropy, PhD em Sociologia, ICS-UL, financiado pela Fundação Calouste Gulbenkian, implementado por IPSOS APEME

Filantropia empresarial: o ator mais documentado, ainda longe do potencial

As empresas são o motor mais documentado e mais consistente da Filantropia portuguesa. A série Informa D&B (seis edições desde 2010) é a espinha dorsal quantitativa da análise do setor empresarial em Portugal, e a fonte mais robusta disponível.

Os dados da 6.ª edição (dezembro 2024, dados 2023) mostram:

- Em 2023, 72 161 empresas fizeram donativos, representando 19% do tecido empresarial, num total de €264 milhões, o valor mais elevado da série;
- 81% das entidades doadoras são microempresas, mas 45% do valor total provém de grandes empresas (>€50M de volume de negócios);
- 23% das entidades que doaram em 2023 fizeram-no com regularidade nos 4 anos anteriores, e estas representam 77% do valor total doado;
- Donativo médio por entidade: €3 660, representando +23% face a 2019;
- Setores com maior peso: Retalho (22% das entidades, 30% do valor), Indústrias (15% / 12%), Serviços Empresariais (10% / 15%);
- Empresas com donativos regulares têm resiliência financeira de 67% (vs 51% no tecido geral) e score ESG de 43% elevado/médio-alto (vs 29%).⁶²

Os dados da Informa D&B não capturam as causas apoiadas, não distinguem donativo de investimento social estruturado, e excluem as entidades do setor social (o que significa que o autofinanciamento de IPSS e associações não está incluído). É uma medida do donativo fiscal, mas não do investimento social total das empresas.

⁶² Informa D&B, "Donativos: Envolvimento das Empresas com a Comunidade", 6.ª edição, dezembro 2024

Fundações: influência desproporcional à visibilidade

Portugal tem 618 fundações ativas segundo o estudo mais recente (Mendes, Pinto & Franco, novembro 2024, UCP/Gulbenkian), que mobilizaram €865,8 milhões em 2024. O número é inferior às estimativas anteriores (873 segundo o IRN, mas com muitas inativas), e o valor inclui receitas totais, não apenas donativos ou *endowment income*.⁶³

O ecossistema fundacional português caracteriza-se por cinco traços estruturantes:

- Predominância operacional: a maioria das fundações desenvolve programas próprios (modelo operacional), não financia terceiros (*grantmaking*). As fundações *grantmakers* puras são a exceção, o que limita a escala do ecossistema de apoio a organizações sociais.
- Concentração: a Fundação Calouste Gulbenkian representa por si só uma escala sem paralelo nacional. É citada pelo ERNOP 2026 e pelo Breeze/la Caixa 2025 como a referência de Filantropia preventiva em Portugal, ao lado de Carnegie e Rockefeller no plano global.

- Opacidade: "falta informação pública sobre a atividade das fundações portuguesas" (Campos Franco, 2021). Os dados disponíveis no IRN, INE e Governo "não batem certo". Apenas quatro das 12 fundações analisadas num estudo do Centro Português de Fundações (CPF) mediam efetivamente impacto.
- Distribuição temática: serviços sociais (30%), cultura e recreação (21%), saúde (17%), educação (9%). Ambiente: muito residual.
- Fundações bancárias com papel relevante: BPI/la Caixa, Montepio, Ageas têm programas de grande escala em inclusão social e saúde.
- Ausência de fundos colaborativos formais: em toda a Europa, fundações agrupam-se em veículos como o EPIM, Civitates ou o ECF para financiar causas de forma coordenada. Em Portugal, não existe nenhum equivalente, o que representa uma das lacunas mais evidentes do ecossistema.

O papel da Portugal Inovação Social

A Estrutura de Missão Portugal Inovação Social (EMPIS) é frequentemente citada como caso europeu de referência em *blended finance* público. Utilizou €90 milhões do Portugal 2020 (FSE) para mobilizar investimento privado em inovação social, através de quatro instrumentos: Capacitação para o Investimento Social (CIS), Parcerias para o Impacto (PPI), Títulos de Impacto Social (TIS) e Fundo para a Inovação Social (FIS).

Os resultados documentados no quadro do Portugal 2020 são muito relevantes para a análise do ecossistema nacional: 357 organizações da economia social envolvidas com 824 investidores sociais em 494 projetos; introdução de métricas de impacto e teorias da mudança num número significativo de organizações que anteriormente não as usavam.

O que uma avaliação de Quaternaire Portugal (2022) também revelou foi uma baixa execução dos TIS e do FIS; custos de transação e carga administrativa elevados; dificuldade em consolidar um verdadeiro mercado de investimento social privado sem estímulo público. Quando a EMPIS fechou este ciclo em 2023, o mercado de impacto ficou mais profissionalizado, mas ainda muito dependente de incentivos públicos.

A Agenda para o Impacto 2030 (EMPIS/Gulbenkian, 2022) traça uma estratégia nacional, cuja operacionalização depende de novo enquadramento europeu (Portugal 2030) que se encontra nesta fase em execução, procurando reforçar neste momento de transição o estímulo trazido pelo quadro anterior.⁶⁴

⁶³ Mendes, A., Pinto, F. & Franco, R. (2024). Diagnóstico das ONG em Portugal 2015-2024. Fundação Calouste Gulbenkian / UCP Porto. Novembro 2024

⁶⁴ Quaternaire Portugal / PO ISE, "Avaliação das Medidas de Promoção da Inovação Social", maio 2022; EMPIS / Gulbenkian, "Agenda para o Impacto 2030", 2022; Christopoulos, Matos & Borges (2023), repositório ULisboa

4.5 AMBIENTE REGULATÓRIO: ENQUADRAMENTO ATUAL E GAPS FACE À EUROPA

O ambiente regulatório português para a Filantropia é relativamente favorável no que toca à estrutura formal, mas apresenta lacunas significativas nos mecanismos de incentivo e simplificação. O Global Philanthropy Environment Index (GPEI 2022, Lilly Family School) classifica Portugal como tendo um ambiente "moderadamente favorável", com pontos positivos em liberdade de associação e regime de utilidade pública, e pontos fracos em incentivos fiscais, simplicidade administrativa e cultura de doação.^{65 66}

DIMENSÃO	SITUAÇÃO ATUAL EM PORTUGAL	REFERÊNCIA EUROPEIA/GAP
Benefício fiscal: doação individual	Dedução à coleta: 25% (até 15% do rendimento coletável). Limitações: caps baixos, complexidade administrativa	UK: Gift Aid (+25% pelo Estado, sem custo para o doador). França: 66–75% de dedução. <i>Gap:</i> instrumento menos atrativo e simples
Benefício fiscal: doação empresarial	Majoração até 140% (mecenato social); 130% (cultural). Conceito limitado ao donativo EBF art. 61.º	França: 60% de redução do IRC. Portugal tem boa majoração mas âmbito restrito. <i>Gap:</i> sem mecenato de competências formal
Consignação de impostos	IRS: 1% sem custo para o contribuinte. VAT consignment emergente.	Instrumento simples e acessível. <i>Gap:</i> baixa adesão (860k agregados em 2022 vs 1M em 2021)
DAFs (Donor Advised Funds)	Inexistentes como instrumento jurídico formal	UK e EUA: principal infraestrutura filantrópica emergente. <i>Gap</i> total em Portugal
Estatuto de fundação	618 ativas; dotação mínima indicativa €250k; processo complexo; supervisão pelo Estado (SGMF)	França: <i>fonds de dotation</i> com capital mínimo de €15k e criação muito simples. <i>Gap:</i> rigidez e burocracia
Filantropia transfronteiriça	Possível via CAF Europe / TGE mas muito limitada na prática	Proposta Philea de Espaço Europeu para a Filantropia. <i>Gap:</i> barreiras fiscais e bancárias
Regulação pós-QFP 2028	QFP 2028-2034: FSE+ diluído em plano nacional único. Menor <i>earmarking</i> social previsível.	Risco de menor previsibilidade do financiamento europeu para economia social. Urgência de capital privado estruturado

⁶⁵ Lilly Family School of Philanthropy, "Global Philanthropy Environment Index - Portugal", 2022

⁶⁶ EBF art. 61.º (conceito de donativo e mecenato); Dafne/Philea, "Legal Environment for Philanthropy in Europe — Portugal", 2020; Lilly Family School GPEI Portugal 2022; Equator Company 2026; Social Economy Europe position paper QFP 2028-2034, fevereiro 2026; Comissão Europeia, Mid-term Review SEAP, março 2026

Em maio de 2026, foi aprovada a autorização para rever o regime de benefícios fiscais aplicado ao mecenato, com o objetivo de aumentar o limite de dedução fiscal dos donativos e reforçar as majorações aplicáveis em determinadas áreas. Esta evolução, a confirmar-se na aprovação final do diploma, aproximaria o regime português de práticas já existentes noutros países europeus, sem, contudo, introduzir ainda mecanismos estruturais como o mecenato de competências ou os DAFs, que continuam ausentes do quadro legal nacional.⁶⁷

Consignação fiscal: evolução e comparação europeia

A consignação do IRS é um instrumento de participação direta dos cidadãos no financiamento de causas sociais, sem alteração do imposto a pagar. A sua trajetória recente mostra que alterações simples no enquadramento legislativo têm impacto direto nos volumes: o salto para €77,4M em 2025, com a duplicação da percentagem para 1%, é o sinal positivo mais evidente da última década.

Evolução da consignação em Portugal⁶⁸






ANO (RENDIMENTOS)	MONTANTE CONSIGNADO	Nº CONTRIBUINTE	OBSERVAÇÕES
2013	€12,5M	~348 mil	Início de crescimento sustentado
2023 (rend. 2022)	€29,1M	~860 mil	+10,6% face a 2021; dado ERNOP 2026 (auditado)
2024 (rend. 2023)	€37,4M	~1,02 milhões	+12,7% YoY; fonte: imprensa económica
2025 (rend. 2024)	€77,4M (IRS + IVA)	>1 milhão	Efeito da duplicação para 1% — salto estrutural

A comparação com modelos europeus de consignação fiscal mostra que Portugal está alinhado com práticas existentes, mas não é necessariamente o mais desenvolvido. Países com maior maturidade apresentam maior integração institucional e adesão, o que potencia o impacto agregado. O modelo português tem potencial de crescimento adicional, dependente de comunicação consistente, confiança nas entidades e mecanismos de seleção mais informados por parte dos contribuintes.

⁶⁷ comunicação governamental / imprensa económica, maio 2026. Dado a confirmar com publicação em Diário da República.

⁶⁸ ERNOP 2026 para o valor de 2022 (dado auditado). Valores de 2024 e 2025: Ministério das Finanças / comunicação governamental / imprensa económica (eco.sapo.pt, forbespt.com, portugal.gov.pt). Nota: existe discrepância entre o valor de €29,1M (ERNOP 2026) e €33,2M (algumas fontes de imprensa) para o mesmo ano de referência; usa-se o ERNOP como fonte primária.

Modelos comparáveis na Europa (tax designation)⁶⁹

					
DIMENSÃO	PORTUGAL	HUNGRIA	ITÁLIA	POLÓNIA	ROMÉNIA
Modelo	Consignação IRS/IVA	1% + 1% (igrejas)	5x1000	Tax designation	Tax designation
Percentagem	1%	2% total	0,5% (5‰)	1%	Até 3,5%
Características	Sem custo para o contribuinte; forte crescimento recente	Pioneiro (desde 1996); modelo de referência europeu	Forte adesão e institucionalização; modelo consolidado	Mecanismo consolidado com elevada participação	Expansão recente; uma das percentagens mais altas da Europa

O enquadramento europeu como oportunidade

A agenda regulatória europeia cria uma janela de oportunidade para Portugal modernizar o seu quadro de incentivos à Filantropia.

O Council Recommendation 2023 sobre condições-quadro da economia social, a revisão das diretivas de *procurement* social, e o alargamento dos limites de auxílios de minimis para 300 000 euros (750 000 para SIEG) criam pressão e oportunidade para o Estado português atualizar instrumentos.

Três medidas com impacto mais imediato e viável são identificadas pela literatura e pela experiência comparada:

- Criação de um instrumento tipo fonds de dotation: reduzir a dotação mínima e simplificar o processo de constituição de fundações, no modelo francês, para viabilizar fundações de menor escala.

- Introdução de um mecanismo de mecenato de competências com benefício fiscal: valorar e incentivar a cedência de horas de trabalho qualificadas por colaboradores de empresas, no modelo do mécénat de compétences francês.
- Criação das condições para DAFs: definir um quadro jurídico e fiscal para Donor Advised Funds, que permitiria a doadores estruturar a sua Filantropia de forma flexível e com benefício fiscal imediato.⁷⁰

⁶⁹ taxdesignation.org; Comissão Europeia, documento de trabalho sobre incentivos fiscais à economia social.

⁷⁰ Philea, "Comparative Highlights of Foundation Laws in Europe", 2024; Admical (França); Lilly Family School GPEI 2022

Conclusões

O panorama nacional revela um ecossistema em transformação, mas ainda muito aquém do potencial e das necessidades. Seis conclusões estruturantes que suportam a definição de caminhos para o futuro da Filantropia estratégica em Portugal:

- A Filantropia individual está em queda de participação (54%→38% entre 2017 e 2023), embora os valores médios aumentem. A concentração crescente é um risco sistémico.
- A Filantropia empresarial cresceu em volumes e regularidade, mas o modelo dominante é ainda o donativo pontual. A transição para coinvestimento estruturado ainda não aconteceu.
- As fundações têm escala, mas faltam transparência, medição de impacto e mecanismos colaborativos. A ausência de fundos colaborativos formais é o gap mais evidente face à Europa.
- A PIS está a deixar um legado de profissionalização valioso, mas o mercado de investimento social está numa fase de transição sem âncora clara.
- O ambiente regulatório tem bases razoáveis, mas carece de modernização urgente: DAFs, mecenato de competências, simplificação fundacional, e enquadramento para co-investimento público-privado.
- Existe uma dependência clara da economia social portuguesa face a um triângulo de financiamento que exclui o setor empresarial.



“

O panorama nacional revela um ecossistema em transformação, mas ainda muito aquém do potencial e das necessidades”.

5.

CONCLUSÕES DO ESTUDO

5.1 O financiamento público estrutura o sistema	54
5.2 A sobreposição temática é real, mas o alinhamento operacional é ainda incompleto	55
5.3 A previsibilidade do apoio é valorizada, mas o modelo de financiamento mantém-se de curto prazo	57
5.4 O apoio não financeiro é valorizado e necessário, mas permanece pouco estruturado e tem um custo invisível	60
5.5 A medição de impacto é prática generalizada, mas assente em critérios e abordagens heterogéneas	63
5.6 A estratégia formal é uma prática crescente, mas com níveis distintos de maturidade e um défice de literacia filantrópica	66
5.7 A colaboração é uma prática generalizada, mas estruturada de forma distinta entre os atores e condicionada pelo modelo de financiamento	69
5.8 Existe consenso sobre a necessidade de transformação do ecossistema, mas persiste a ausência de mecanismos de coordenação eficazes	72

5. CONCLUSÕES DO ESTUDO

A fase de inquéritos do estudo baseia-se em dois instrumentos distintos, dirigidos a financiadores e a organizações sociais, lançados e recolhidos online entre janeiro e abril de 2026. Esta abordagem permitiu recolher evidência sistemática sobre práticas, modelos de financiamento e principais constrangimentos do ecossistema filantrópico português, bem como identificar convergências e desalinhamentos entre os diferentes atores.

Os dados dos questionários são complementados por entrevistas em profundidade com financiadores – incluindo fundações, empresas e entidades bancárias – e organizações sociais de diferentes perfis de maturidade, dimensão e área de intervenção. Ao longo deste capítulo, os resultados dos inquéritos e o contributo das entrevistas são tratados de forma integrada, com o objetivo de produzir um diagnóstico mais completo e ancorado na realidade do ecossistema.

5.1 O FINANCIAMENTO PÚBLICO ESTRUTURA O SISTEMA

Um dado estruturante para a análise desta informação: a maioria das organizações sociais portuguesas tem entre 50% e 70% das suas receitas dependentes de financiamento público, onde se incluem acordos de cooperação com o Estado, contratos-programa, fundos europeus. A Filantropia privada opera, na maior parte dos casos, numa margem desse sistema. Esta realidade não diminui a relevância da Filantropia, amplificando pelo contrário o impacto de cada euro filantrópico, mas condiciona o que é possível esperar de um ecossistema onde o financiamento estrutural permanece maioritariamente público.

50% a 70%

das receitas das organizações sociais portuguesas estão dependentes de financiamento público, onde se incluem acordos de cooperação com o Estado, contratos-programa, fundos europeus.



5.2 A SOBREPOSIÇÃO TEMÁTICA É REAL, MAS O ALINHAMENTO OPERACIONAL É AINDA INCOMPLETO

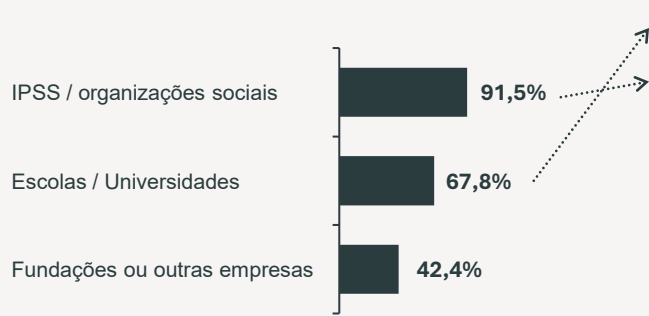
Os resultados dos inquéritos evidenciam uma convergência clara entre as áreas de intervenção das organizações sociais e as prioridades de investimento dos financiadores, em particular na educação, combate à exclusão social e saúde. Esta sobreposição constitui um ponto de partida favorável, refletindo um alinhamento ao nível das causas e dos problemas prioritários no ecossistema.

Esta convergência traduz-se também na relação entre financiadores e organizações. As organizações caracterizam-na maioritariamente como regular e próxima, com interações frequentes e níveis de confiança estabelecidos. Do lado dos financiadores, o impacto social na comunidade surge como principal motivação para a sua atuação, reforçando a existência de um entendimento comum quanto aos objetivos da intervenção.

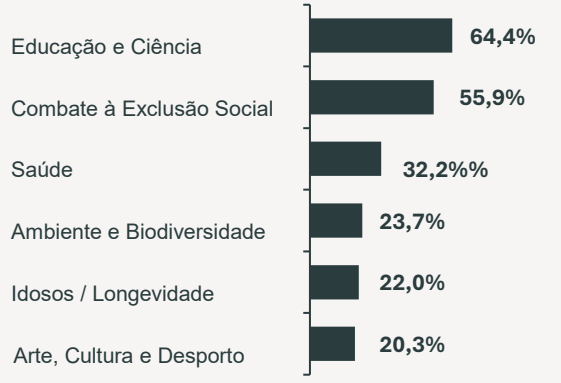
As respostas aos inquéritos realizados estão organizados por:



Que áreas de atuação filantrópica são mais apoiadas pela sua organização?



Que tipo de instituições são apoiadas pela sua organização?

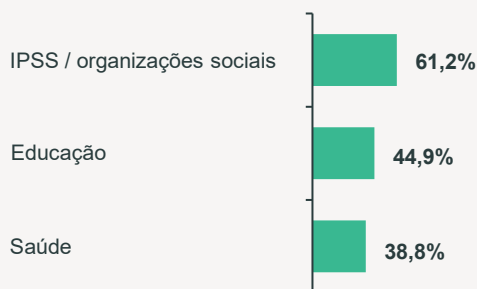


80%

Das organizações sociais reportam uma relação regular e próxima com financiadores.



Quais são as principais áreas de atuação da sua organização?



Quais são as necessidades mais prioritárias da sua organização?



Apesar desta base de alinhamento, a sobreposição temática não se traduz automaticamente em alinhamento operacional. Os dados indicam que a proximidade relacional e a convergência de propósito coexistem com limitações no desenho dos instrumentos de financiamento, nomeadamente ao nível da previsibilidade, da flexibilidade e da adequação às necessidades concretas das organizações.

Este desfasamento torna-se particularmente relevante na forma como o financiamento é estruturado e operacionalizado, condicionando a capacidade de transformar alinhamento estratégico em intervenção sustentada e com escala.

Contributo das entrevistas

A evidência qualitativa confirma que a proximidade entre financiadores e organizações é, em muitos casos, um dos principais ativos da relação. Esta assenta em contacto frequente, conhecimento acumulado e uma lógica de acompanhamento ao longo do tempo, sendo referido que **“o que faz diferença é ter uma relação próxima, previsível e com pontos de contacto definidos ao longo do tempo”**, frequentemente complementada por uma abordagem mais aberta à realidade local, onde **“não somos nós que vamos com a nossa agenda (...) é [necessário] ouvir o território”**.

Ainda assim, esta proximidade não elimina fragilidades estruturais. Em particular, a previsibilidade continua a surgir como uma limitação relevante. Mesmo em relações consideradas próximas, a consistência e continuidade do apoio não estão asseguradas, o que dificulta o planeamento e a estabilidade das intervenções, como refletido na percepção de que **“a relação tem que ser**

próxima, previsível, mas essa previsibilidade não está garantida pelo sistema”. Esta incerteza é reforçada pela desarticulação entre os ciclos de financiamento e os ciclos das próprias intervenções.

Esta desarticulação aprofunda-se ao nível do desenho dos instrumentos. A definição de critérios e prioridades tende a partir do lado do financiador, nem sempre incorporando suficientemente as necessidades operacionais das organizações.

Neste contexto, emerge a percepção de afastamento entre decisão e terreno, ilustrada pela ideia de que **“os investidores falam só entre eles e não chegam à informação sobre as dores das organizações, os tempos, os montantes, os períodos em que precisam de apoio”**, o que acaba por condicionar a adequação das respostas financiadas.

Esta assimetria é agravada por uma compreensão ainda limitada do próprio conceito de Filantropia em alguns contextos, sendo referido que **“não há Filantropia em Portugal, há mecenato... e há relações que se estabelecem que não têm a ver com um investimento social”**, o que contribui para que muitos modelos permaneçam centrados em lógicas menos estruturadas e menos orientadas para impacto de longo prazo.

As consequências manifestam-se sobretudo na dificuldade em assegurar continuidade e expansão das intervenções. Apesar de existir abertura para experimentar novas soluções, a transição para modelos sustentados e com escala permanece limitada, sendo recorrente a referência a que **“há abertura para fazer pilotos, mas depois pára aí”**, evidenciando um bloqueio na consolidação de iniciativas com resultados positivos.

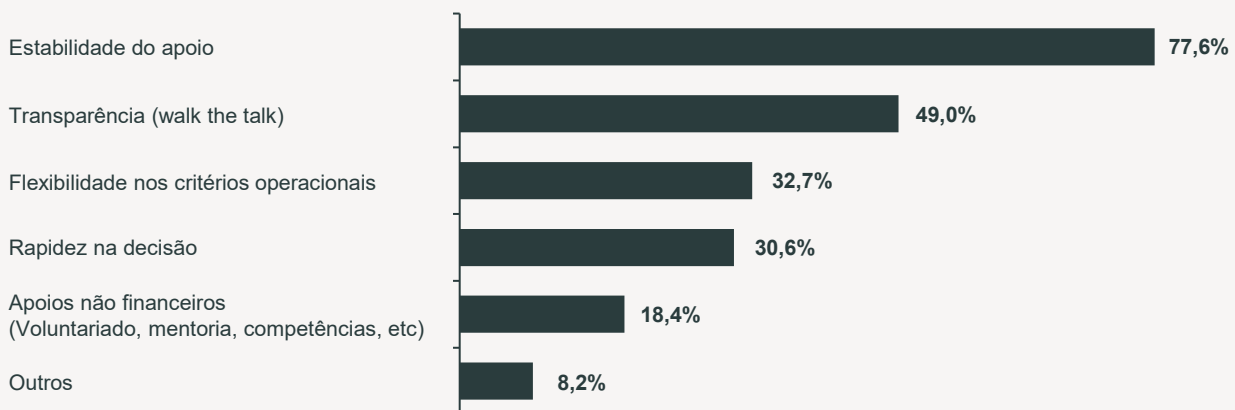
5.3 A PREVISIBILIDADE DO APOIO É VALORIZADA, MAS O MODELO DE FINANCIAMENTO MANTÉM-SE DE CURTO PRAZO

Os resultados dos inquéritos mostram que as organizações sociais atribuem particular importância a características associadas à estabilidade e previsibilidade do financiamento, bem como à possibilidade de estabelecer relações consistentes ao longo do tempo. Estes fatores são fundamentais para assegurar continuidade na intervenção e permitir um planeamento estruturado da atividade.

Esta valorização contrasta com os principais desafios identificados na relação com os financiadores, onde se destacam a curta duração dos apoios e as exigências associadas aos processos de acesso e acompanhamento. Este enquadramento limita a capacidade de manter intervenções de forma consistente e condiciona a definição de estratégias com horizonte de médio e longo prazo.



Características mais valorizadas nos financiadores

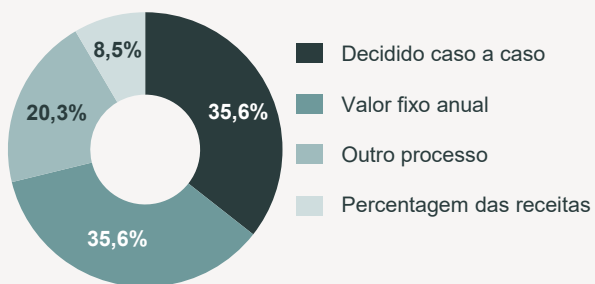


Quais são os maiores desafios na relação da sua organização com os financiadores?

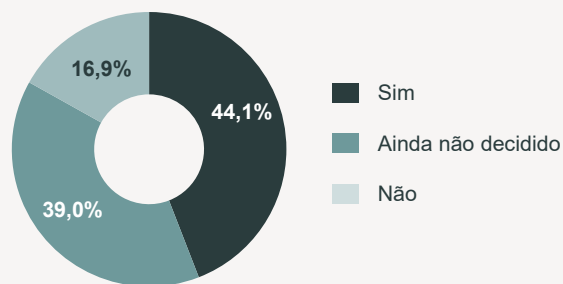




Como é definido o orçamento anual destinado à Filantropia?



A sua organização pretende aumentar o investimento em Filantropia nos próximos três anos?



Do lado dos financiadores, a forma como o financiamento é decidido contribui diretamente para este desfasamento. A definição dos orçamentos tende a ocorrer numa lógica anual ou casuística, sem enquadramento plurianual, o que reduz a previsibilidade dos fluxos de financiamento e limita a possibilidade de compromissos de médio prazo.

Embora exista uma intenção generalizada de reforçar o investimento em Filantropia, uma parte relevante dos financiadores ainda não formalizou esse crescimento, prolongando um contexto de incerteza para as organizações sociais.

No conjunto, os dados apontam para uma tensão estrutural: a estabilidade é amplamente reconhecida como condição necessária para uma intervenção eficaz, mas o modelo de financiamento dominante continua assente em ciclos curtos, pouco compatíveis com a natureza contínua dos desafios sociais.



Contributo das entrevistas

A evidência qualitativa reforça a centralidade da previsibilidade enquanto condição para a sustentabilidade da intervenção. A possibilidade de compromissos com maior duração surge como um fator diferenciador na capacidade de planear e consolidar projetos, sendo destacado que **“se o compromisso fosse a dois ou três anos, isso dava-nos algum descanso”**, sobretudo em iniciativas cuja maturação exige tempo. Quando esse horizonte não é assegurado, a própria ambição das respostas tende a ser ajustada, refletindo-se na perceção de que **“em muitos casos, se não houver apoio durante um ou dois anos, o projeto perde muita da sua dimensão e ambição”**.

Apesar desta necessidade amplamente reconhecida, o financiamento continua predominantemente estruturado em ciclos curtos. A prática mais recorrente mantém-se associada a apoios limitados no tempo, frequentemente enquadrados em projetos específicos, o que é sintetizado na referência a que **“continuamos a fazer apoios a projetos a 24 a 36 meses no máximo”**. Esta lógica de funcionamento impede a criação de compromissos duradouros e reduz a capacidade de estabilização das organizações.

As implicações tornam-se particularmente evidentes ao nível da gestão interna e da continuidade da atividade. A predominância de financiamento de curto prazo obriga a uma constante mobilização de recursos para assegurar a manutenção de funções essenciais, dificultando o planeamento e a consolidação de equipas. Esta realidade reflete-se na perceção de que **“no panorama nacional vejo muito mais uma preocupação em apoiar projetos e não a organização”**, o que mantém as entidades dependentes de ciclos sucessivos de financiamento para sustentar a sua operação.

Esta limitação é aprofundada pela ausência de financiamento estrutural, sendo referido de forma direta que **“ninguém contribui para a sustentabilidade ninguém financia a estrutura, ninguém financia recursos humanos, comunicação ou gestão”**, evidenciando a dificuldade em assegurar o funcionamento de base das organizações.

Mesmo em contextos onde existem relações mais próximas com financiadores, a previsibilidade não está necessariamente formalizada, dependendo frequentemente de mecanismos informais e de avaliações periódicas. Como resultado, a continuidade do financiamento pode variar de acordo com o desempenho anual ou mudanças de prioridades, reforçando a incerteza no planeamento de médio prazo. Esta lógica é ilustrada pela perceção de que **“não temos contratos plurianuais formais (...) a relação funciona com base em confiança e avaliação anual de desempenho”**, traduzindo modelos de relação estáveis no curto prazo, mas sem garantias estruturais de continuidade.

Em conjunto, estas dinâmicas evidenciam como a prevalência de horizontes temporais curtos limita a capacidade de desenvolver intervenções consistentes e sustentadas, constituindo um dos principais entraves à evolução do ecossistema para modelos de financiamento mais estratégicos e orientados para o longo prazo.

“

No panorama nacional vejo muito mais uma preocupação em apoiar projetos e não a organização.”

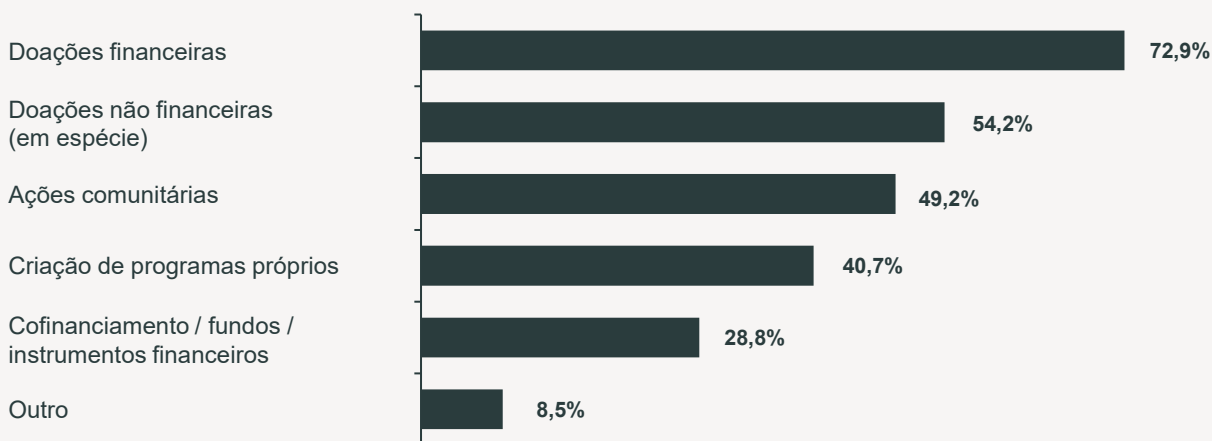
5.4 O APOIO NÃO FINANCEIRO É VALORIZADO E NECESSÁRIO, MAS PERMANECE POUCO ESTRUTURADO E TEM UM CUSTO INVISÍVEL

Os resultados dos inquéritos mostram que, embora o financiamento continue a ser o principal suporte à atividade das organizações sociais, as formas de apoio não financeiro assumem também um papel relevante. Elementos como o acesso a redes e contactos, a formação técnica e a mentoria estratégica são identificados como contributos importantes para reforçar a capacidade interna, qualificar a intervenção e potenciar o desenvolvimento das organizações.

No entanto, esta valorização não encontra correspondência plena na forma como o apoio é operacionalizado. Os métodos mais utilizados pelos financiadores continuam concentrados, sobretudo, em instrumentos de natureza financeira ou em iniciativas pontuais, com menor expressão de formas de acompanhamento estruturado ou envolvimento continuado.



Que métodos mais utiliza para apoiar projetos?



49%

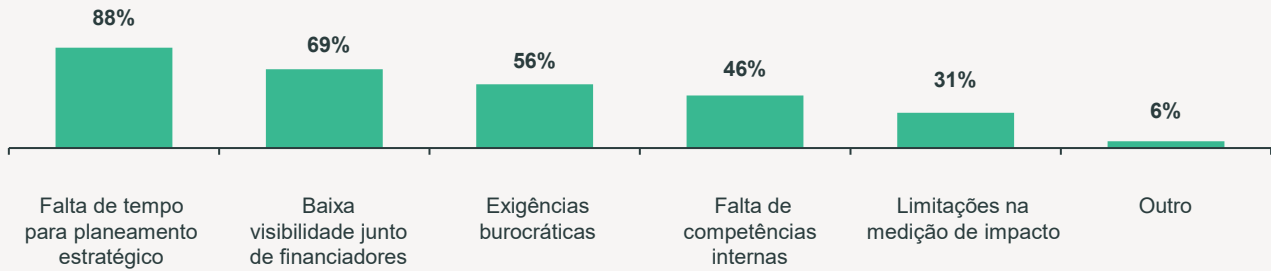
Dos financiadores referem falta de tempo e de capacidade operacional como desafios.

61%

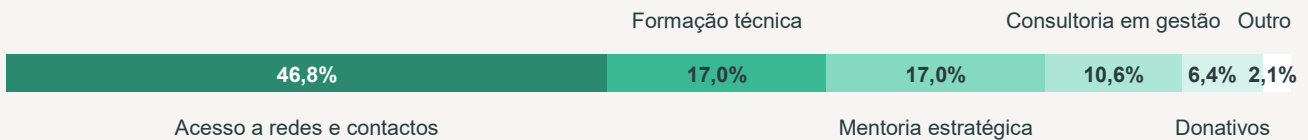
têm dificuldade em medir impacto.



Quais são as maiores barreiras à diversificação de financiamento?



Que tipo de apoio não financeiro tem mais impacto na atividade da sua organização?



Do lado dos financiadores, esta limitação está associada a constrangimentos operacionais e à dificuldade em estruturar modelos de intervenção mais exigentes do ponto de vista do acompanhamento e da capacitação. A entrega de apoio não financeiro – que implica proximidade, conhecimento técnico e investimento continuado – tende, por isso, a ser menos frequente do que a transferência direta de recursos. As entrevistas apontam para outra causa estrutural mais profunda: fundações corporativas são frequentemente lideradas por pessoas vindas da comunicação ou do marketing, sem formação em intervenção social. Sem essa especialização, o apoio não financeiro – que pode incluir mentoria, capacitação técnica, acesso a redes – fica limitado ao que é mais simples de operacionalizar: a transferência financeira.

Do lado das organizações sociais, persistem também desafios ao nível da capacidade de absorver e integrar este tipo de apoio. Limitações em termos de competências de gestão, planeamento estratégico e estrutura interna dificultam a utilização eficaz de instrumentos mais exigentes, reduzindo o seu impacto potencial.

A esta assimetria acresce um custo que raramente é contabilizado: o custo das candidaturas falhadas. Em média, como referido em entrevista, as organizações demoram cerca de dez dias a preparar uma candidatura a um financiador ou a uma *call*. Com taxas de insucesso que podem ultrapassar os 50%, o modelo de financiamento por candidaturas competitivas consome um volume significativo de tempo e recursos que deviam estar orientados à missão. Num setor onde a escassez de capacidade operacional é identificada como constrangimento central, este custo invisível é uma das ineficiências sistémicas mais relevantes do ecossistema.

No conjunto, os dados sugerem que, apesar do reconhecimento alargado da importância de respostas mais estruturantes e orientadas à capacitação, o ecossistema continua a privilegiar formas de apoio mais simples de implementar. Esta configuração limita a disseminação de modelos que poderiam contribuir de forma mais significativa para o reforço das organizações e para a qualidade da intervenção social.

Contributo das entrevistas

A evidência qualitativa confirma que o apoio não financeiro é visto como um complemento essencial ao financiamento, com impacto direto na eficácia e sustentabilidade da intervenção. Sem esta dimensão, aponta uma organização. **“a Filantropia passa a ser uma espécie de donativo importante, mas muito circunscrito”**. Em vários casos, este apoio assume formas como mentoria, voluntariado especializado ou acesso a redes de contactos. **“Os voluntários qualificados valem muito mais dinheiro do que um donativo de 5 mil ou 6 mil euros”**, resume uma entidade.

Apesar desta relevância, a sua operacionalização permanece desigual e pouco estruturada. A capacidade de fornecer apoio técnico consistente depende, em larga medida, dos recursos e competências disponíveis do lado dos financiadores, o que limita a profundidade e continuidade deste tipo de envolvimento.

“

Há uma falta muito grande de *know-how* em Filantropia, porque a Filantropia tem técnica.”

Esta limitação cruza-se ainda com restrições do lado das próprias organizações, que nem sempre dispõem das condições necessárias para tirar pleno partido deste apoio. Em alguns contextos, estruturas mais informais, qualitativas, relacionais ou com menor maturidade organizacional dificultam a integração de contributos técnicos mais exigentes, como ilustra a observação de que **“há organizações que funcionam numa lógica de voluntariado, sem conhecimento de gestão”**.

Em conjunto, estas perspetivas evidenciam uma assimetria relevante: o apoio não financeiro é amplamente reconhecido como potenciador de impacto, mas permanece condicionado por limitações de capacidade, tanto na sua oferta como na sua absorção, reduzindo a sua presença efetiva no funcionamento do ecossistema.

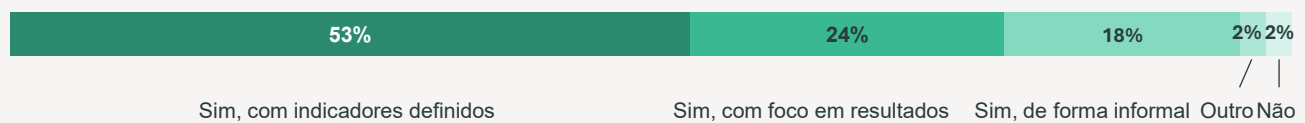
5.5 A MEDIÇÃO DE IMPACTO É PRÁTICA GENERALIZADA, MAS ASSENTA EM CRITÉRIOS E ABORDAGENS HETEROGÊNEAS

Os resultados dos inquéritos indicam que a medição de resultados e impacto está amplamente disseminada entre as organizações sociais, sendo integrada de forma regular na sua atividade. Esta prática traduz-se na utilização de um conjunto diversificado de indicadores, que inclui métricas operacionais, resultados diretos junto dos beneficiários e, em menor grau, dimensões mais abrangentes de mudança social.

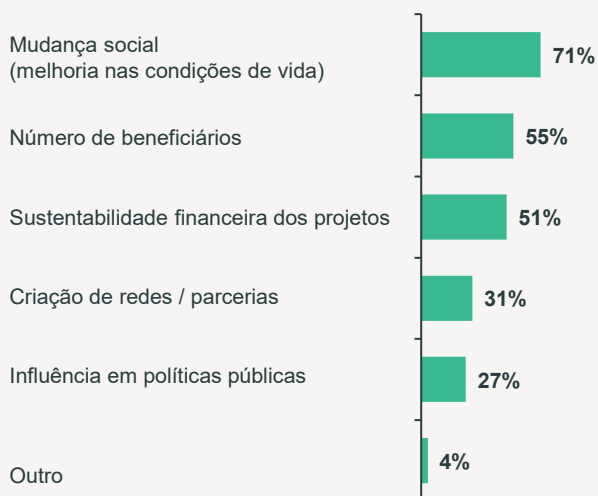
Esta diversidade reflete a inexistência de um referencial comum no ecossistema. As organizações recorrem a métodos distintos de avaliação e comunicação do impacto, ajustados à sua realidade e capacidade, o que resulta em abordagens heterogêneas e dificilmente comparáveis entre si.



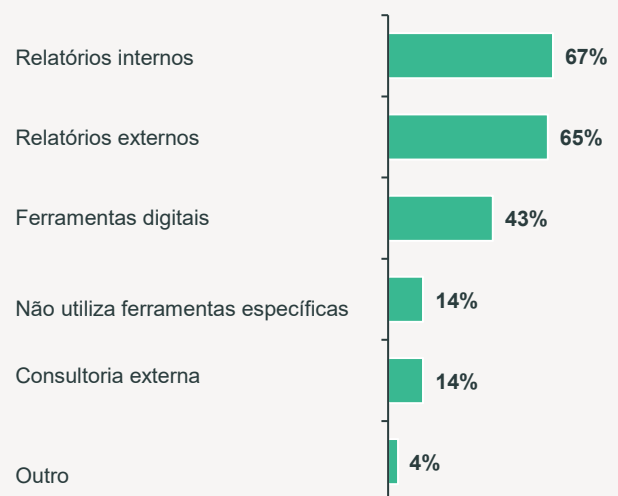
A sua organização mede os resultados e o impacto dos projetos que promove?



Quais são os indicadores mais relevantes para medir o impacto de um projeto?



De que forma é que a sua organização avalia e comunica o impacto das atividades que desenvolve?



61%

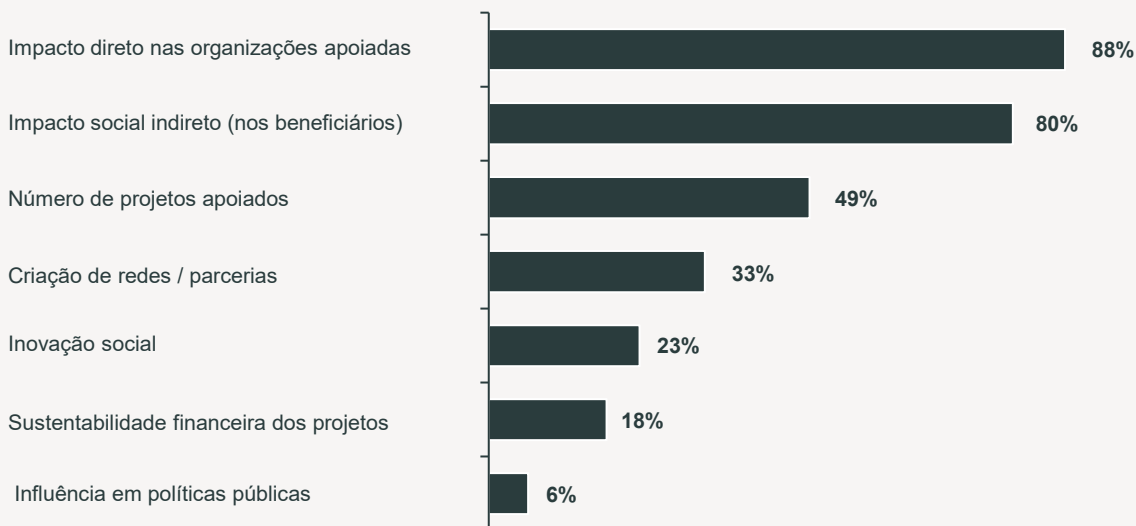
têm dificuldade em medir impacto.

42%

Não mede impacto ou fá-lo apenas de forma informal.



Quais são os indicadores mais relevantes para medir o impacto e resultados?



63%

Das organizações sociais perspetivam relações mais colaborativas e estratégicas nos próximos 10 anos.

27%

Pretendem relações mais digitais e automatizadas.

Do lado dos financiadores, a medição de impacto surge igualmente como uma componente relevante dos processos de decisão e acompanhamento. No entanto, a definição de critérios próprios por cada entidade contribui para acentuar a fragmentação das abordagens, introduzindo requisitos diferenciados que dificultam a harmonização de práticas e a leitura agregada dos resultados.

Neste contexto, a medição de impacto tende a assumir uma função predominantemente associada à prestação de contas, enquanto o seu potencial como ferramenta de gestão, aprendizagem e melhoria contínua permanece apenas parcialmente explorado. A ausência de métricas partilhadas e a diversidade de exigências limitam a comparabilidade entre projetos e reduzem a capacidade do ecossistema para consolidar conhecimento e orientar decisões com base em evidência consistente.

Contributo das entrevistas

A evidência qualitativa confirma que a medição de impacto está hoje incorporada nas práticas do setor, mas aponta para uma utilização desigual e nem sempre estruturada. Há uma perceção de que **“cada investidor tem as suas normas, os seus *timings* e formas de reportar completamente diferentes”**, dificultando a comparabilidade e reduzindo a capacidade do ecossistema de consolidar conhecimento de forma estruturada.

Em vários contextos, a avaliação surge associada à validação de decisões já tomadas, como refletido na ideia de que **“os dados e os resultados confirmam a emoção”**, sugerindo que a evidência quantitativa nem sempre desempenha um papel determinante na definição de prioridades.

A fragmentação torna-se particularmente evidente na relação com os financiadores, onde coexistem múltiplos referenciais e exigências. A ausência de alinhamento entre métricas e formatos de reporte introduz complexidade adicional para as organizações, que são frequentemente chamadas a responder a solicitações distintas, reforçando a perceção de que o processo **“tem que ser mais adaptável... e ser co-construído”** para refletir melhor a realidade operacional.

Apesar destas limitações, emergem também perspetivas que valorizam a integração da avaliação ao longo do ciclo das intervenções. A medição de impacto é, em alguns casos, encarada como parte integrante da própria missão, refletindo-se em abordagens que procuram assegurar continuidade entre ação e avaliação, como quando se afirma que **“não se avança sem um propósito claro e sem avaliação a seguir”**.

Em paralelo, identificam-se sinais de evolução tanto do lado dos financiadores (**“A avaliação de impacto está a evoluir para modelos com *roadmap* e indicadores claros”**); como das organizações sociais (**“O que os investidores querem saber é qual é o retorno que têm por cada euro que investem”**).

No entanto, esta sofisticação crescente não é acompanhada por um esforço equivalente de harmonização. Esta ausência de critérios partilhados, a diversidade de indicadores e a utilização ainda limitada da informação para tomada de decisão contribuem para que a medição assuma, em muitos casos, um papel predominantemente administrativo. O resultado é um sistema onde a medição está consolidada enquanto prática, mas permanece fragmentada na sua aplicação e limitada na sua utilização como instrumento consistente de decisão e aprendizagem.

“

Cada investidor tem as suas normas, os seus *timings* e formas de reportar completamente diferentes.”

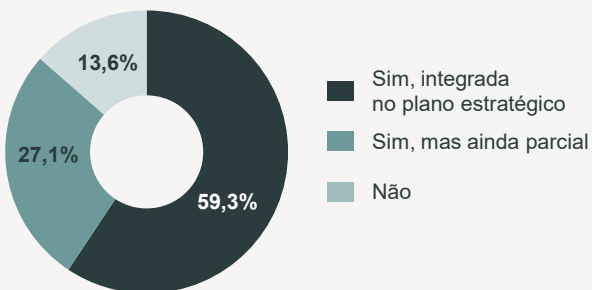
5.6 A ESTRATÉGIA FORMAL É UMA PRÁTICA CRESCENTE, MAS COM NÍVEIS DISTINTOS DE MATURIDADE E UM DÉFICE DE LITERACIA FILANTRÓPICA

Os resultados mostram que uma parte significativa dos financiadores e das organizações sociais afirma dispor de uma estratégia formal para a sua atuação filantrópica ou social, sinalizando uma integração crescente destas dimensões na atividade das entidades. Esta evolução reflete um movimento de maior estruturação e intencionalidade na definição de prioridades e intervenção.

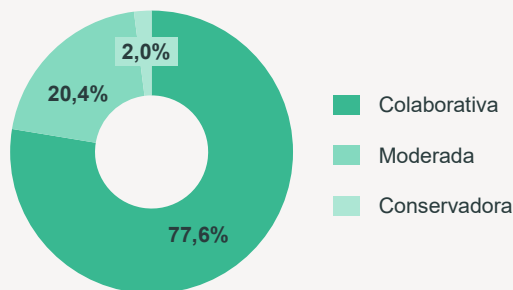
Ainda assim, a presença de estratégia não é sinónimo de maturidade homogénea. Os dados evidenciam diferenças relevantes no grau de desenvolvimento estratégico, com coexistência de modelos mais estruturados e abordagens ainda predominantemente operacionais. A caracterização do ecossistema aponta para uma realidade em transição, onde práticas mais tradicionais continuam a coexistir com iniciativas já orientadas para impacto de médio e longo prazo.



A sua organização tem uma estratégia formal para ações sociais / filantrópicas?



A sua organização tem uma estratégia formal para a sua atuação social e respetivos programas?



61%

Dos financiadores consideram que Portugal está menos evoluído em Filantropia face a outros países europeus.

Apenas 4%

consideram o atual ecossistema de Filantropia Estratégico.

A comparação com outros contextos europeus reforça esta leitura, posicionando frequentemente as organizações portuguesas em níveis de menor maturidade relativa, nomeadamente no grau de sofisticação e consistência das suas práticas filantrópicas. Este desfasamento sugere que o processo de formalização estratégica, embora relevante, ainda não se traduz de forma generalizada em modelos de atuação plenamente consolidados.

Neste enquadramento, a existência de estratégia formal deve ser entendida como uma condição necessária, mas não suficiente. A variabilidade observada na definição de prioridades, na coerência da intervenção e na capacidade de execução aponta para diferenças estruturais ao nível da maturidade organizacional e do enquadramento conceptual.

Um fator explicativo desta heterogeneidade, identificado transversalmente nas entrevistas, é o défice de literacia filantrópica, que surge tanto no setor empresarial como em parte do setor fundacional. Este défice, documentado no capítulo 2 (fragmentação conceptual) e reforçado pelo estudo Breeze/la Caixa 2025 para o contexto ibérico, não é apenas uma questão de vocabulário: traduz-se em critérios de decisão assentes na visibilidade e no curto prazo, em estruturas de filantropia lideradas por perfis sem formação em intervenção social, e em dificuldade de distinguir filantropia de SER, e mecenato de comunicação. Numa entrevista com um financiador, a promoção de literacia filantrópica nas empresas foi identificada como o primeiro contributo que uma rede como a Rede Capital Social pode dar ao ecossistema.



Contributo das entrevistas

A evidência qualitativa confirma que, apesar da crescente formalização, a construção estratégica está ainda em desenvolvimento em vários contextos. Em alguns casos, este processo encontra-se numa fase inicial – mas mesmo quando a estratégia está definida, a sua tradução em práticas consistentes revela-se desafiante. A dificuldade em estabelecer prioridades claras e manter foco na execução surge como um padrão recorrente, refletido na ideia de que **“estrategicamente, às vezes querem disparar para todo o lado”**, o que compromete a coerência da intervenção. Esta dispersão é por vezes acompanhada por estruturas com múltiplas iniciativas, mas com baixo grau de articulação, como referido ao observar que **“pode haver muitos projetos, mas eles são pouco estruturados”**. Esta análise tem eco do lado de algumas organizações sociais: **“Tínhamos muitos projetos e era difícil [definir] o foco. Foi preciso parar para definir onde podíamos gerar mais impacto”**.

Estas limitações são amplificadas por um défice de literacia filantrópica que atravessa diferentes segmentos do ecossistema. A ausência de conhecimento técnico sobre como estruturar e implementar uma estratégia eficaz traduz-se numa menor capacidade de decisão e priorização, como reflete a observação de que “há uma falta muito grande de know-how em filantropia, porque a filantropia tem técnica”. A este défice soma-se a forma como as decisões são, em alguns casos, orientadas por critérios pouco estruturados: **“a maior parte das empresas não tem ninguém com formação na área social: os critérios são de gestão e de visibilidade, não de mérito social”**.

Esta lacuna é acompanhada por uma compreensão ainda pouco consolidada do próprio conceito de filantropia, sendo referido que **“a maior parte das pessoas em Portugal não sabe o que é filantropia”**, o que contribui para abordagens fragmentadas e pouco consistentes. Esta falta de definição partilhada (identificada no cap. 2 como uma das fragilidades estruturais do ecossistema ibérico) traduz-se em abordagens fragmentadas e em dificuldades na articulação de modelos mais estratégicos

Apesar deste enquadramento, emergem também referências a práticas que indicam um caminho de maior maturidade, assente na capacidade de selecionar prioridades e concentrar recursos. A necessidade de foco surge como condição para aumentar o impacto, refletida na ideia de que **“temos de ter capacidade de foco, porque só assim conseguimos escalar o impacto”**, evidenciando a importância de alinhar estratégia com execução.

A coexistência de modelos mais avançados com práticas ainda pouco desenvolvidas cria um sistema híbrido, onde algumas organizações operam com elevados níveis de sofisticação, enquanto outras se mantêm numa lógica mais operacional ou reativa. A heterogeneidade de maturidade constitui um problema de eficiência, mas vai mais além: representa um obstáculo à colaboração e à criação de critérios comuns, porque entidades em estádios muito diferentes têm dificuldade em estabelecer linguagem e expectativas partilhadas.

“

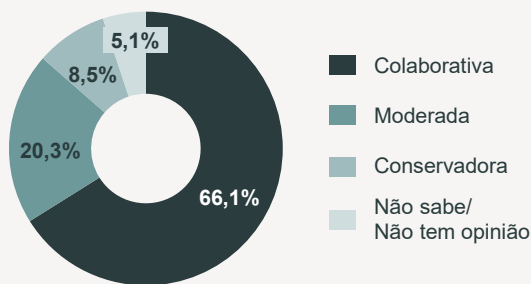
Temos de ter capacidade de foco, porque só assim conseguimos escalar o impacto.”


5.7 A COLABORAÇÃO É UMA PRÁTICA GENERALIZADA, MAS ESTRUTURADA DE FORMA DISTINTA ENTRE OS ATORES E CONDICIONADA PELO MODELO DE FINANCIAMENTO

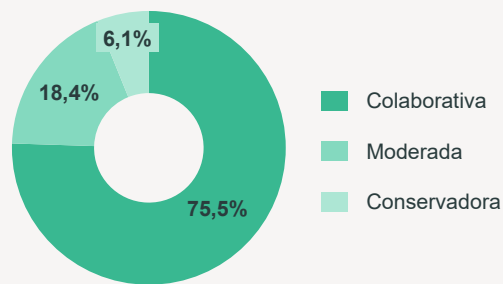
Os resultados dos inquéritos indicam que tanto financiadores como organizações sociais caracterizam a sua atuação como colaborativa, refletindo uma predisposição transversal para o desenvolvimento de iniciativas em parceria. Esta convergência sugere que a colaboração é amplamente reconhecida como um elemento relevante para a eficácia da intervenção no ecossistema.

No entanto, a análise dos padrões de colaboração revela diferenças claras entre os dois grupos. Entre as organizações sociais, a colaboração ocorre predominantemente com outras entidades da economia social e atores locais, evidenciando dinâmicas de cooperação horizontal e proximidade territorial. Já do lado dos financiadores, as parcerias concentram-se sobretudo em empresas, fundações e entidades públicas, traduzindo relações mais institucionais, frequentemente orientadas para coordenação e mobilização de recursos.

 Qual dos seguintes perfis caracteriza melhor a abordagem da sua organização à Filantropia?

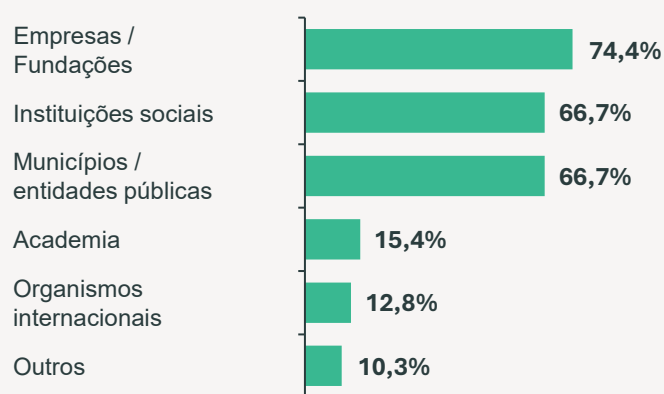
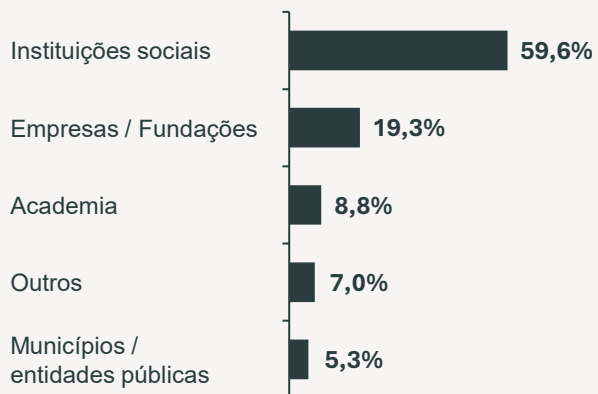


 Como caracteriza a abordagem da sua organização ao desenvolvimento de projetos?





Com que tipo de entidades costuma colaborar?



A coexistência destes padrões evidencia que, apesar da valorização generalizada da colaboração, os circuitos de relação tendem a permanecer segmentados. A interação é mais intensa dentro de cada grupo do que entre financiadores e organizações sociais, o que limita a articulação entre diferentes tipos de atores e reduz o potencial de desenvolvimento de soluções mais integradas à escala do ecossistema.

Este enquadramento é influenciado por características estruturais do próprio modelo de financiamento. A prevalência de mecanismos baseados em candidaturas competitivas introduz incentivos que, em determinados contextos, podem desincentivar a colaboração entre organizações, ao promover a competição pelo acesso aos mesmos recursos e reforçar estratégias centradas na captação individual de financiamento.

Contributo das entrevistas

A evidência qualitativa confirma que a colaboração é amplamente reconhecida como necessária para aumentar o impacto e evitar duplicações, sendo associada à criação de redes e à partilha de recursos. Esta ambição traduz-se na ideia de que **“seria muito bom se conseguíssemos trabalhar mais em rede”**, apontando para uma vontade clara de reforçar a articulação entre atores.

Ainda assim, esta predisposição convive com constrangimentos estruturais que dificultam a sua concretização. Entre estes, destaca-se o efeito dos mecanismos de financiamento, que introduzem dinâmicas concorrenciais entre organizações, refletidas na percepção de que **“os financiamentos geram competição entre as organizações”** e de que **“os próprios financiadores promovem essa competição e depois dizem que elas não se relacionam verdadeiramente”**. Este enquadramento contribui para um contexto em que a colaboração, embora valorizada, nem sempre é incentivada na prática.

Esta lógica é também evidenciada pela forma como o financiamento molda a estrutura do setor, sendo referido que **“os financiadores têm quase medo de que existam grandes organizações... dividem para criar várias pequenas em vez de reforçar capacidade”**, reforçando a fragmentação e dificultando abordagens colaborativas de maior escala.

A forma como as relações se estruturam no terreno reforça esta dinâmica. A colaboração tende a concentrar-se em redes já estabelecidas, assentes em confiança acumulada, como quando se observa que **“acabamos muitas vezes por trabalhar com organizações que já conhecemos”**. Este padrão favorece estabilidade e continuidade, mas pode limitar a abertura a novos atores e a diversidade de parcerias. **“Vejo investidores a falarem entre si, projetos a falarem entre si, mas vejo pouco diálogo entre investidores e organizações”**, aponta um entrevistado.

Paralelamente, surgem sinais de evolução para modelos de colaboração mais estruturados, nomeadamente através de cofinanciamento e lógicas de complementaridade, sustentadas na ideia de que **“faz mais sentido canalizar recursos para quem já está a fazer bem, do que duplicar esforços”**. Estas práticas apontam para uma abordagem mais eficiente e estratégica da colaboração.

Neste contexto, várias perspetivas convergem na identificação da necessidade de mecanismos que facilitem a articulação entre atores. A ausência de estruturas que promovam o encontro entre quem financia e quem intervém no terreno surge como uma lacuna relevante, refletida na ideia de que **“é necessário criar pontes entre quem tem capacidade de impacto e quem quer financiar”**, bem como na percepção de que falta uma entidade com capacidade de organização e mediação destas relações. Esta necessidade é reforçada por dinâmicas emergentes em que a colaboração parte da própria base da intervenção: **“as empresas vieram atrás da comunidade... foi a comunidade que primeiro validou o projeto”**, aponta uma organização, evidenciando o potencial de modelos mais abertos e construídos a partir do terreno.

“

Faz mais sentido canalizar recursos para quem já está a fazer bem, do que duplicar esforços.”

5.8 EXISTE CONSENSO SOBRE A NECESSIDADE DE TRANSFORMAÇÃO DO ECOSSISTEMA, MAS PERSISTE A AUSÊNCIA DE MECANISMOS DE COORDENAÇÃO EFICAZES

Os resultados evidenciam um reconhecimento alargado da necessidade de fazer evoluir o funcionamento do ecossistema filantrópico em Portugal. Tanto financiadores como organizações sociais demonstram consciência das limitações atuais e apontam para a importância de mudanças estruturais na forma como a filantropia é organizada e operacionalizada.

Do lado das organizações sociais, a relação futura com financiadores é perspectivada de forma mais estratégica, colaborativa e orientada para o longo prazo, refletindo a expectativa de modelos de apoio mais consistentes e alinhados com necessidades estruturais. Esta visão encontra correspondência na disponibilidade expressa pelos financiadores para reforçar o seu envolvimento e explorar modelos de atuação mais coordenados.

63%

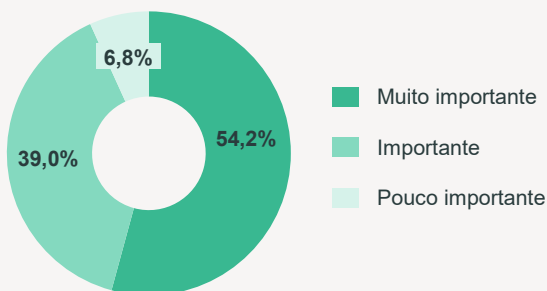
Das organizações sociais perspectivam relações mais colaborativas e estratégicas nos próximos dez anos.

27%

Pretendem relações mais digitais e automatizadas.



De que forma é que uma entidade focada em Filantropia poderia ajudar a sua organização?



92%

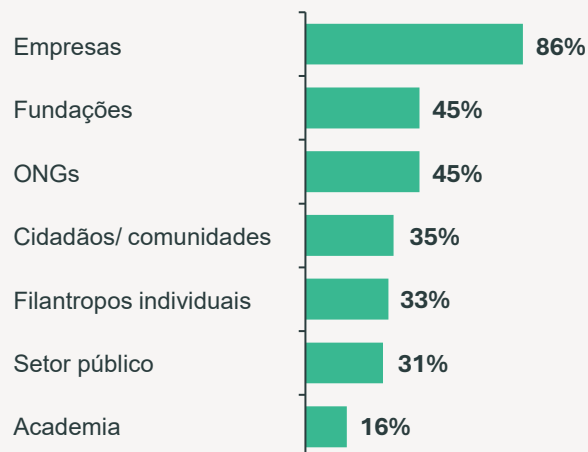
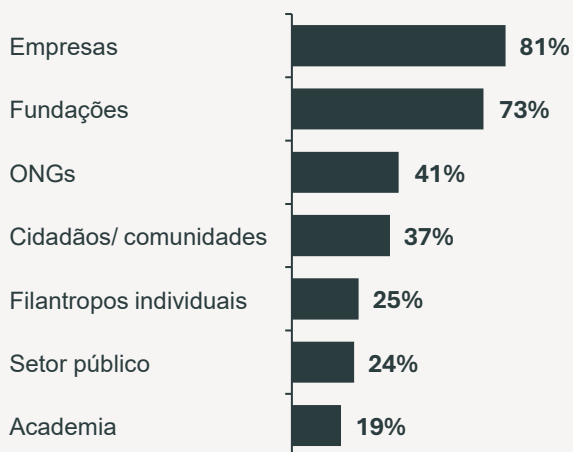
Indicam o apoio na captação de apoios como a principal função de um *hub* de Filantropia.

80%

Dos financiadores estão disponíveis para aderir a um *hub* de Filantropia.



Que intervenientes são essenciais para transformar a Filantropia em Portugal?



A identificação dos atores-chave para esta transformação é amplamente convergente, destacando o papel complementar de empresas, fundações e organizações da economia social. Este alinhamento sugere que existe uma base comum de entendimento sobre quem deve participar na mudança – mas não necessariamente sobre como operacionalizá-la.

É neste ponto que emerge uma lacuna central: apesar do consenso em torno da necessidade de fazer evoluir o sistema, persistem limitações ao nível dos mecanismos que permitam traduzir essa intenção em ação coordenada. A ausência de estruturas de articulação eficazes dificulta a ligação entre financiamento, necessidades no terreno e capacidade de execução, condicionando a escala e consistência das intervenções.

Neste contexto, ganha particular relevância o papel de estruturas de intermediação. A evidência aponta para uma abertura significativa a modelos que reforcem a coordenação entre atores, facilitem a criação de parcerias e promovam uma tomada de decisão mais informada. Estas estruturas são entendidas não apenas como espaços de ligação, mas como componentes potenciadoras de coerência, eficiência e alinhamento no ecossistema.

Contributo das entrevistas

A evidência qualitativa confirma que existe um diagnóstico relativamente partilhado sobre as limitações do modelo atual, nomeadamente ao nível da fragmentação e da dificuldade em transformar iniciativas pontuais em respostas com escala: **“A fragmentação do investimento traduz-se em resultados muito mais incipientes”**, aponta um entrevistado, enquanto outro sublinha que **“há um grande gap entre pilotos bem-sucedidos e a sua adoção em larga escala”**. Esta função é especialmente relevante numa fase em que o QFP 2028-2034 antecipa menor *earmarking* social nos fundos europeus, aumentando a urgência de capital privado estruturado e de intermediação eficaz entre financiadores privados e organizações,

Neste enquadramento, a intermediação surge como uma resposta concreta a estes bloqueios, associada à necessidade de organizar informação, reduzir assimetrias e aproximar atores. A importância desta função é refletida na valorização de mecanismos de mediação, descritos como a possibilidade de **“haver algum tipo de filtro, uma mediação...”**, capaz de facilitar a ligação entre quem financia e quem intervém no terreno.

A necessidade de melhorar a articulação entre oferta e procura de financiamento é recorrente nas entrevistas. A dificuldade em estruturar encontros produtivos entre atores e em alinhar expectativas contribui para ineficiências persistentes, reforçando a ideia de que **“é necessário criar pontes entre quem tem capacidade de impacto e quem quer financiar”**.

Adicionalmente, emerge um défice de inteligibilidade do ecossistema, associado à ausência de informação sistematizada sobre projetos, necessidades e financiamento disponível. Como é referido, **“há uma grande quantidade de iniciativas e projetos, mas é muito difícil mapeá-los de forma sistemática”**, o que limita a capacidade de decisão e a identificação de oportunidades de colaboração. Há ainda uma expectativa relevante sobre o papel da intermediação na ligação entre filantropia e políticas públicas.

A intermediação surge, assim, como uma peça crítica para transformar alinhamento de intenção em ação coordenada, reduzindo fricções, melhorando a articulação entre atores e potenciando intervenções mais consistentes e escaláveis. A ideia de uma plataforma que facilite parcerias e decisões informadas é reforçada por organizações que apontam a necessidade de uma **voz unificadora** baseada em evidência agregada e capaz de influenciar práticas de financiadores e decisores.

“

É necessário criar pontes entre quem tem capacidade de impacto e quem quer financiar.”

SÍNTESE DAS CONCLUSÕES

CONCLUSÃO	DESCRIÇÃO COMPLEMENTAR
5.1. O financiamento público estrutura o sistema	A forte dependência de financiamento estatal limita o espaço de atuação da filantropia privada.
5.2. A sobreposição temática é real, mas o alinhamento operacional é ainda incompleto	A convergência nas áreas de intervenção não se traduz automaticamente em modelos operacionais eficazes, sendo frequentemente condicionada pela forma como o financiamento é estruturado e atribuído.
5.3. A previsibilidade do apoio é valorizada, mas o modelo de financiamento mantém-se de curto prazo	Prevalece uma lógica de ciclos curtos de financiamento, dificultando planeamento, continuidade e consolidação das organizações.
5.4. O apoio não financeiro é valorizado e necessário, mas permanece pouco estruturado e com alcance limitado	Iniciativas baseadas em mentoria, redes e conhecimento especializado são reconhecidas como relevantes, mas a sua aplicação continua pouco consistente e limitada pelos recursos disponíveis.
5.5. A medição de impacto é prática generalizada, mas assente em critérios e abordagens heterogéneas	A falta de critérios harmonizados dificulta a comparação, a aprendizagem coletiva e o uso da evidência na tomada de decisão.
5.6. A estratégia formal é uma prática crescente, mas com níveis distintos de maturidade e um défice de literacia filantrópica	A formalização estratégica tem vindo a crescer, mas revela níveis desiguais de sofisticação devido a lacunas de conhecimento técnico e enquadramento conceptual.
5.7. A colaboração é uma prática generalizada, mas estruturada de forma distinta entre os atores e condicionada por incentivos do modelo de financiamento	A colaboração existe, mas é moldada por circuitos segmentados e incentivos competitivos, o que limita a articulação entre atores e a construção de respostas integradas.
5.8. Existe consenso sobre a necessidade de transformação do ecossistema, mas persiste a ausência de mecanismos de coordenação eficazes	O reconhecimento da necessidade de mudança é transversal, mas a falta de estruturas de coordenação impede a tradução desse alinhamento em ação conjunta e impacto em escala.

6.

RECOMENDAÇÕES E CAMINHOS

6.1 Mudança de paradigma como condição para a mudança sistémica: ultrapassar a lógica do financiamento pontual e orientado a projetos	79
6.2 A Filantropia como complemento da política pública: um laboratório, catalisador, financiador de inovação, e acelerador da mudança sistémica	80
6.3 Investimento na capacitação e literacia do ecossistema	81
6.4 A Filantropia como forma de participação cívica e de fortalecimento da sociedade civil: democratizar o acesso	82
6.5 Modernização do quadro regulatório: instrumentos de que o ecossistema precisa	85
6.6 Construção de infraestrutura de conhecimento, coordenação e transparência: reduzir fricção e opacidade, aumentar escala e cultura de dados	88

6. RECOMENDAÇÕES E CAMINHOS

Os capítulos anteriores constroem um diagnóstico consistente: Portugal tem um ecossistema filantrópico em transformação, com dados mais robustos do que há cinco anos, crescente profissionalização e vontade de mudança transversal a financiadores e organizações. Mas persiste um conjunto de bloqueios estruturais que limitam a capacidade do setor de passar do alívio para a transformação sistémica.

Neste capítulo, propõe-se um caminho com seis recomendações interdependentes, dirigidas ao ecossistema filantrópico português.

Todas estas recomendações são enquadradas por uma questão que atravessa todo o estudo: que tipo de Filantropia será necessária em Portugal nos próximos dez anos para gerar mudança sistémica e fazer face às atuais fragilidades que o setor enfrenta, a nível nacional e global?

A resposta não é apenas mais Filantropia. É Filantropia diferente, mais estratégia, colaborativa e democrática, e mais orientada para os sistemas e do que para os sintomas. E para isso é necessário, em simultâneo, mudar paradigmas e práticas, modernizar instrumentos, construir infraestruturas de conhecimento e de coordenação, democratizar o acesso à Filantropia, promover a literacia e afirmar uma voz coletiva que não se tem feito ouvir no setor.

Por fim, o capítulo encerra com uma reflexão sobre o papel que a Rede Capital Social pode assumir neste ecossistema de Filantropia, seguida de uma breve conclusão.

	RECOMENDAÇÃO	O QUE IMPLICA
R1	Mudança de paradigma como condição para a mudança sistémica	De projetos anuais para financiamento estrutural, paciente e orientado à mudança sistémica e transformação social. <i>Core funding</i> como regra, não exceção.
R2	Filantropia como complemento da política pública	A Filantropia deve complementar o Estado, funcionando como um laboratório, catalisador, financiador de inovação e acelerador da mudança sistémica.
R3	Investimento na capacitação e literacia do ecossistema	Literacia filantrópica nas empresas e fundações; profissionalização das organizações sociais; apoio não financeiro especializado como componente obrigatória.
R4	A Filantropia como forma de participação cívica e de fortalecimento da sociedade civil	Democratização da filantropia, tornando a participação filantrópica acessível a todos, incluindo indivíduos, PME e comunidades. Instrumentos digitais, consignação fiscal, <i>giving circles</i> e plataformas de financiamento como alavancas. Promover a literacia filantrópica junto da sociedade civil.
R5	Modernização do quadro regulatório	DAFs, mecenato de competências, <i>fonds de dotation</i> , harmonização de critérios de reporte. Figura jurídica da "empresa social" e "vistos para investimento social". <i>Advocacy</i> informada por evidência do estudo.
R6	Construção de infraestrutura de conhecimento, coordenação e transparência	Infraestrutura de dados filantrópicos, <i>dashboards</i> públicos de financiamento, mecanismos de <i>matching</i> e linguagem comum de critérios. Reduzir o custo das candidaturas e a dispersão de recursos.

6.1 MUDANÇA DE PARADIGMA COMO CONDIÇÃO PARA A MUDANÇA SISTÊMICA: ULTRAPASSAR A LÓGICA DO FINANCIAMENTO PONTUAL E ORIENTADO A PROJETOS

O diagnóstico deste estudo é inequívoco em confirmar que o financiamento por projetos anuais é o modelo dominante em Portugal e é ele que gera a maioria dos problemas identificados: ciclos de descontinuidade, organizações que não conseguem manter equipas estáveis, pilotos que não escalam, e medição de impacto que serve o reporte, mas não a aprendizagem. O "ciclo de fome" das organizações sociais (subcapitalização crónica que impede a profissionalização que seria necessária para aceder a mais financiamento) não se resolve com mais donativos anuais, mas antes com uma mudança de paradigma.

Esta mudança não é nova no plano internacional. O *trust-based philanthropy*, o *core funding* e o *Transformative Investment* (*Deep Transitions Lab*) partem todos do mesmo diagnóstico: o modelo de financiamento por projetos e resultados de curto prazo otimiza o sistema existente sem o transformar. Para criar mudança sistémica é preciso financiar de forma diferente, introduzindo horizontes longos, tolerância ao risco, disposição para financiar estrutura e não apenas atividade, e reconhecimento de que o impacto relevante não é mensurável em 18 meses.

O *Transformative Investment*, desenvolvido pelo *Deep Transitions Lab*, propõe doze princípios para orientar o investimento com impacto sistémico. Os mais relevantes para o contexto português são: **transformar o sistema** em vez de otimizá-lo; **pensar em horizontes longos**; investir em **múltiplos sistemas em simultâneo** em vez de soluções setoriais isoladas; e **colaborar entre investidores** em vez de trabalhar em silo. A diferença central face ao ESG e ao *impact investing* convencional é que o *Transformative Investment* não procura reduzir o impacto negativo de um sistema existente, mas sim substituir as regras do sistema. Esta distinção conceptual é a mais relevante para o debate sobre o futuro da Filantropia em Portugal: a transição de uma Filantropia que atenua problemas para uma Filantropia que os resolve estruturalmente.⁷¹

Em Portugal, a aplicação imediata deste paradigma não exige a criação de novos instrumentos complexos. Exige sobretudo três mudanças de prática concretas.

Financiamento plurianual e *core funding* como regra

O estudo documenta que alguns financiadores já preveem testar *core funding* para organizações sociais em 2026, e que outros defendem modelos com horizonte temporal alargado; que várias organizações sociais conseguem já construir parcerias plurianuais quando existe confiança estabelecida. Estes são sinais de que a mudança é possível dentro do ecossistema atual, requerendo decisões estratégicas, mas não necessariamente alterações legislativas.

A recomendação é que os financiadores com estratégia formal adotem como compromisso mínimo: **pelo menos 30% dos seus apoios em formato plurianual (mínimo 3 anos), com financiamento de estrutura incluído**, de forma a garantir estabilidade e sustentabilidade organizacional. O modelo francês de *mécénat* e o *trust-based philanthropy* britânico mostram que esta mudança é compatível com *accountability* rigorosa, desde que o reporte seja co-construído e orientado à aprendizagem, não apenas ao controlo.

Investimento de impacto como complemento, não como substituto

O investimento de impacto não substitui a Filantropia pura, mas pode ajudar a contrariar o ciclo de fome. Entre as diferentes soluções de financiamento que combinam donativos e financiamento com retorno destacam-se os *blended funds*, o financiamento concessional, ou com base em resultados, a assistência técnica e o investimento puro.

⁷¹ Deep Transitions Lab, *Transformative Investment Philosophy*, 2022 (transformativeinvestment.net)

Espanha tem já um veículo de referência: o Fondo de de Fondaciones, liderado pela Open Fondation, agrega capital de várias fundações para investimento de impacto coordenado. Portugal não tem equivalente. A criação de um instrumento deste tipo, mesmo que inicial, com 4 ou 5 fundações, seria o sinal estruturante que o mercado de investimento social precisa para esta fase.

A fórmula operacional para a Filantropia estratégica proposta por este estudo é: investimento social + investimento de impacto + capacitação + medição e gestão de impacto + voluntariado. Nenhum destes componentes funciona bem sem os outros.

A tentação de focar apenas no financiamento, garantindo mais dinheiro para mais organizações, ignora que o problema central não está na quantidade de recursos, mas antes na forma como são mobilizados, combinados e acompanhados.

Reforçar o financiamento estrutural, introduzir capital mais flexível e mobilizar recursos de forma conjunta permitirá dissociar o setor, superar a lógica de sobrevivência permanente e aproximá-lo de uma lógica de investimento estratégico e impacto sustentado. Esta mudança no paradigma contribui, assim, para uma mudança sistémica que privilegie a sustentabilidade do setor.

6.2 A FILANTROPIA COMO COMPLEMENTO DA POLÍTICA PÚBLICA: UM LABORATÓRIO, CATALISADOR, FINANCIADOR DE INOVAÇÃO, E ACELERADOR DA MUDANÇA SISTÉMICA

O Estado tem escala, legitimidade democrática e capacidade estrutural. A Filantropia, por outro lado, tem a flexibilidade, a tolerância ao risco e a capacidade de experimentação necessárias para testar novas soluções para os problemas sociais. Neste sentido, não se pretende que a Filantropia venha substituir o Estado, mas que venha antes complementá-lo na definição e elaboração de políticas públicas, atuando como um laboratório, catalisador, financiador de inovação e acelerador da mudança sistémica. Através destas suas várias valências, a Filantropia poderá ajudar o Estado a identificar, pensar e resolver os problemas sociais mais urgentes do país, envolvendo os vários *stakeholders*, numa lógica de *think tank*.

Em 2014, Portugal criou a iniciativa pública “Portugal Inovação Social” para estimular a inovação social no país. Desde 2015, a iniciativa já mobilizou mais de 180 milhões de euros do Fundo Social Europeu em dois quadros (PT2020 e PT2030), para apoiar mais de 1.100 projetos de inovação social. Mas ainda que Portugal tenha sido pioneiro em criar políticas públicas de inovação social através desta iniciativa, o país tem experienciado dificuldades em converter projetos de inovação social em política pública.

Assim, será essencial que se considere o potencial da filantropia enquanto complemento da política pública, marcando uma transição do seu papel de mero financiador de soluções para os problemas sociais, para uma visão que assume a sua centralidade na definição da agenda da política pública. Neste sentido, não se deverá esperar uma intervenção apenas reativa por parte da Filantropia, que deve ser antes convocada para ajudar a moldar e dinamizar o próprio sistema, de forma a potenciar a mudança sistémica.⁷²

⁷² Portugal Inovação Social | Capacitação para o Investimento Social, Parcerias para o Impacto, Títulos de Impacto Social e Fundo para a Inovação Social.” e “Portugal Inovação Social 2030”

6.3 INVESTIMENTO NA CAPACITAÇÃO E LITERACIA DO ECOSSISTEMA

Dois défices de capacidade coexistem no ecossistema filantrópico português e reforçam-se mutuamente. Do lado dos financiadores: falta de literacia filantrópica e de perfis com formação em intervenção social, o que gera critérios de seleção assentes na visibilidade e no curto prazo. Do lado das organizações: falta de capacidade de *fundraising*, reporte, comunicação e planeamento estratégico, o que gera dificuldade em aceder ao financiamento existente e em demonstrar impacto de forma comparável.

Nenhum dos dois défices se resolve sozinho. E não se resolvem com mais financiamento pontual, mas sim com investimento em capacitação estrutural, que é precisamente o que o modelo de financiamento por projetos não permite.

Literacia filantrópica para empresas e financiadores

Um diagnóstico partilhado por múltiplos entrevistados é a necessidade da promoção de literacia filantrópica nas empresas, as quais, confundindo os conceitos de Filantropia, RSE, mecenato e comunicação, tomam decisões baseadas em visibilidade, e não no impacto. Efetivamente, fundações lideradas por perfis sem formação em intervenção social financiam o que é fácil de comunicar, não o que é mais necessário.

A nossa recomendação passa pelo desenvolvimento de um programa de literacia filantrópica para empresas e fundações, em parceria com universidades, com conteúdo que cubra: distinção conceptual Filantropia/RSE/ESG; o *continuum* de instrumentos filantrópicos; critérios de seleção baseados em impacto e não em visibilidade; *core funding* e *trust-based philanthropy*; e medição de impacto como ferramenta de gestão. Este programa pode materializar-se em workshops anuais, com certificação de boas práticas filantrópicas, ou na criação de cursos de pós-graduação ou de mestrado dedicados à Filantropia.

Profissionalização das organizações sociais

A assimetria de capacidade dentro do setor social é um problema sistémico: organizações com equipas dedicadas e experiência em candidaturas captam uma proporção desproporcionalmente alta do financiamento disponível, independentemente da qualidade da intervenção. Isto faz com que o sistema seja injusto, e acima de tudo ineficiente, porque pode excluir do financiamento organizações com maior impacto, mas menor capacidade administrativa.

A solução não é a simplificação dos critérios de seleção ao ponto de eliminar a *accountability*, mas investir em capacitação das organizações mais pequenas e menos maduras, com apoio específico em reporte, comunicação de impacto e planeamento estratégico. Redes de incubadoras de inovação social podem ter um papel na sistematização e articulação destes esforços, evitando duplicação e criando um percurso de capacitação acessível a organizações em diferentes estádios de maturidade.

Apoio não financeiro como componente obrigatória do financiamento estratégico

As organizações atribuem um valor considerável ao apoio não financeiro, que pode incluir mentoria estratégica, acesso a redes, formação técnica, entre outros componentes. Mas a maioria dos financiadores não está preparada para oferecer este apoio, maioritariamente por falta de perfis especializados e de modelos operacionais que integrem o apoio não financeiro de forma sistemática (e, em alguns casos, por falta de recursos). Modelos que incluem *coaching*, acesso a especialistas, plataformas de serviços partilhados, voluntariado de competências e mentoria interna existem em Portugal e são exemplos de como o apoio não financeiro pode ser estruturado sem exigir recursos financeiros adicionais.

A recomendação é que os investidores sociais adotem o princípio de que qualquer apoio financeiro acima de 25 000 euros inclui obrigatoriamente uma componente de apoio não financeiro definida com a organização apoiada. Esta componente pode passar por voluntariado de competências, acesso à rede, formação, mentoria ou assistência técnica, e deve ser co-desenhada com a organização, não imposta pelo financiador.

Por fim, tanto os financiadores, como as organizações sociais poderão beneficiar de programas de competências estratégicas e do acesso a diagnósticos de maturidade.

O reforço da literacia, das competências, das capacidades e da maturidade das organizações do ecossistema garantem-lhes mais agilidade, eficácia e capacidade de adaptação a contextos incertos.

6.4 A FILANTROPIA COMO FORMA DE PARTICIPAÇÃO CÍVICA E DE FORTALECIMENTO DA SOCIEDADE CIVIL: DEMOCRATIZAR O ACESSO

Como Robert D. Putnam argumenta no seu famoso livro “Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community” (2000), a vitalidade de uma democracia depende do envolvimento dos cidadãos em associações, comunidades, causas e iniciativas coletivas. Neste sentido, a Filantropia pode ser vista como um ato de cidadania, ideia também implícita em várias publicações do professor e empreendedor social Geoff Mulgan, devendo, por esta razão, ser acessível a todos. Um dos paradoxos do ecossistema filantrópico português é que a vontade de participar existe (os dados do estudo Breeze/la Caixa 2025 mostram que os jovens portugueses são os que reportam mais comportamentos pró-sociais da Península Ibérica), mas os instrumentos e canais para transformar essa vontade em participação estruturada são escassos ou complexos.⁷³

Mais, o cenário global crescentemente marcado pela instabilidade estrutural, a fragmentação geopolítica e erosão da confiança institucional, é agravado por alguma contração do espaço cívico e de um aumento da pressão sobre a sociedade civil.

Com efeito, a CIVICUS (Civil Society Alliance) referiu recentemente uma tendência consistente de restrição das liberdades cívicas e de fragilização das organizações, simultaneamente mais necessárias e mais expostas. Neste contexto, é necessário garantir que a prática da atividade filantrópica é defendida, enquanto exercício de um ato de cidadania.

A democratização da Filantropia é, pois, um objetivo de justiça, bem como uma condição para construir a cultura filantrópica de que Portugal precisa. Logo, é importante assinalar que o futuro da Filantropia no nosso país também passará por alargar a base dos seus doadores recorrentes, em vez de depender apenas de doações generosas de um número reduzido de organizações ou indivíduos com elevado património.

⁷³ Putnam, R. D. (2000). Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. Journal of Democracy.; Mulgan, G. e Landry, C. (1995). The Other Invisible Hand: Remaking Charity for the 21st Century. Demos.

Instrumentos de participação individual

A consignação do IRS é o instrumento mais simples e acessível disponível, e os dados mostram que a duplicação para 1% gerou um salto de €37,4M para €77,4M em apenas um ano. Este resultado confirma que instrumentos simples têm impacto direto nos volumes, pelo que será essencial que a agenda de *advocacy* para o setor inclua a simplificação e comunicação da consignação do IRS como instrumento de base para a participação filantrópica individual, concretizando campanhas de sensibilização.

Para além da consignação, os *giving circles* – grupos de pessoas com valores partilhados que agregam pequenos donativos e decidem coletivamente a quem doar ou quem apoiar (através de recursos não financeiros, como o voluntariado, o *awareness* ou a integração de conselhos consultivos para as causas apoiadas) – são o instrumento de maior crescimento na participação filantrópica individual a nível global (+140% entre 2017 e 2023, segundo o Johnson Center). Em Portugal, iniciativas deste tipo existem de forma incipiente, pelo que o fomento da criação de grupos de investimento colaborativo, começando com grupos temáticos organizados em torno das causas prioritárias, é uma possível via para aumentar a participação individual.

Plataformas digitais como infraestrutura de participação

A digitalização da doação é uma tendência global irreversível e Portugal acompanha este movimento, sobretudo entre as camadas mais jovens, embora com plataformas ainda básicas. A GoFundMe é a maior plataforma de *crowdfunding* mundial, e a Goparity é um exemplo relevante no contexto ibérico: uma plataforma de *equity crowdfunding* de impacto que permite a qualquer pessoa investir em projetos sociais e ambientais a partir de pequenos montantes, democratizando o acesso a instrumentos que estavam reservados a investidores institucionais. Este modelo é precisamente o tipo de infraestrutura que falta em Portugal para que a participação filantrópica individual passe do donativo pontual para o investimento continuado.

€77,4M

A consignação do IRS gerou um salto de €37,4M para €77,4M em apenas um ano.



Filantropia empresarial acessível às PMEs

81% das empresas que fazem donativos em Portugal são microempresas. O modelo de Filantropia estratégica que este estudo propõe, e que inclui o foco em impacto, horizontes longos, e apoio não financeiro, foi desenhado para grandes empresas e fundações. As PMEs precisam de um modelo diferente: mais simples, com menor carga administrativa, com benefício fiscal claro e com formas de participação que correspondam à sua escala e capacidade.

O mecenato de competências (cedência de horas de trabalho qualificadas por colaboradores, com benefício fiscal para a empresa) é o instrumento com maior potencial para democratizar a participação empresarial, porque o recurso mobilizado não é dinheiro, é tempo e conhecimento. A sua formalização legal em Portugal (à semelhança do modelo francês de *mécénat de compétence*) é uma medida de *advocacy* viável e com maior impacto distributivo, porque beneficia proporcionalmente mais as PMEs do que os grandes financiadores.

81%

das empresas que fazem donativos em Portugal são microempresas.

Literacia filantrópica para a sociedade civil

O estudo do Observatório da Fundação “la Caixa”, de 2025, aponta para uma ignorância generalizada da população portuguesa e espanhola relativamente ao significado da palavra “Filantropia”. Mas ainda que muitos ibéricos não saibam o significado de Filantropia, estes tendem a ser filantrópicos no seu dia-a-dia, optando por conceitos como “caridade” e “solidariedade”. Por outro lado, a falta de literacia registada não deixa de ter implicações negativas na natureza da atividade filantrópica dos portugueses, nomeadamente a preferência por práticas mais reativas e informais, normalmente em resposta a emergências.⁷⁴

Neste sentido, além da acessibilidade da Filantropia, será também crucial promover uma maior literacia filantrópica junto da população portuguesa, de forma a informar e incentivar a sua participação cívica através deste mecanismo.

Concluindo, a ativação da literacia e acesso dos cidadãos à Filantropia, incluindo novas gerações de financiadores com motivações e expectativas distintas, e PMEs, pode não só aumentar o número e volume de donativos, como dinamizar o “capital social”, tal como concebido por Robert D. Putnam, fortalecendo assim a democracia.

⁷⁴ Breeze/La Caixa, 2025

6.5 MODERNIZAÇÃO DO QUADRO REGULATÓRIO: INSTRUMENTOS DE QUE O ECOSISTEMA PRECISA

Portugal tem um quadro legal para a Filantropia relativamente favorável na sua estrutura formal, mas desatualizado nos instrumentos de incentivo e mobilização. O *Global Philanthropy Environment Index 2022* posiciona Portugal como tendo um ambiente filantrópico "moderadamente favorável", com pontos fracos nos incentivos fiscais, na simplicidade administrativa e na cultura de doação. Este diagnóstico não mudou estruturalmente desde então, o que mudou foi a urgência, dado o contexto de menor previsibilidade dos fundos europeus pós-2028.

É essencial criar condições regulamentares e fiscais favoráveis e sistémicas, que adaptem e potenciem instrumentos legais existentes – sobretudo o Estatuto dos Benefícios Fiscais (EBF), atualmente em revisão, que regula o mecenato (artigos 61.º–66.º) e constitui o principal veículo para reforçar incentivos e previsibilidade – através de *advocacy* estruturado e alterações legislativas, em vez de criar regimes complexos de raiz, de forma a remover barreiras e gerar incentivos ao desenvolvimento do setor filantrópico.

As recomendações regulatórias que se seguem resultam da análise comparativa com França, Reino Unido e Espanha desenvolvida no capítulo 3, da análise dos *gaps* identificados no capítulo 4, e dos contributos das entrevistas. Exigindo alterações coordenadas ao nível legislativo e fiscal, será mais eficaz tratá-las como parte de um mesmo quadro de reforma do setor. Esta abordagem facilita igualmente o diálogo com decisores públicos, ao apresentar um conjunto estruturado de propostas com objetivos e impactos claros.

Em relação à revisão do regime de mecenato aprovada em maio de 2026, que prevê o aumento do limite de dedução fiscal e o reforço das majorações, a avaliação é positiva, mas ainda insuficiente. O regime mantém uma lógica baseada em incentivos indiretos e decisões anuais, não introduz mecenato de competências, não cria DAFs, não simplifica a constituição de fundações. Resumindo, é um passo na direção certa, mas não é a mudança estrutural de que o ecossistema precisa.

INSTRUMENTOS A PROMOVER



MECENATO DE COMPETÊNCIAS COM BENEFÍCIO FISCAL

Criar um regime legal que reconheça a cedência de horas de trabalho qualificadas por colaboradores de empresas como donativo dedutível, no modelo do mécénat de compétences francês. Esta medida é de custo fiscal baixo, tem impacto distributivo elevado e está alinhada com o que várias empresas já fazem informalmente.

HARMONIZAÇÃO DOS CRITÉRIOS DE REPORTE PARA ORGANIZAÇÕES DO TERCEIRO SETOR

Criar um conjunto mínimo de indicadores comuns de impacto, aceite por todos os financiadores públicos e privados. Não uniformizar – harmonizar o mínimo. Esta medida não requer legislação: requer acordo voluntário entre os membros da Rede Capital Social e a sua extensão progressiva ao ecossistema.

CRIAÇÃO DE UM INSTRUMENTO TIPO *FONDS DE DOTATION*

Reduzir a dotação mínima e simplificar o processo de constituição de fundações, no modelo francês (capital mínimo de €15k, processo simples). Portugal exige €250k de dotação mínima indicativa e um processo complexo de aprovação ministerial, o que inviabiliza fundações de menor escala.

CRIAÇÃO DAS CONDIÇÕES LEGAIS PARA *DONOR ADVISED FUNDS*

Definir um quadro jurídico e fiscal para DAFs, que permitiria a doadores estruturar a sua Filantropia de forma flexível e com benefício fiscal imediato. No Reino Unido e nos EUA, os DAFs são a infraestrutura filantrópica de maior crescimento. Em Portugal, não existem como instrumento formal.

FILANTROPIA TRANSFRONTEIRIÇA SIMPLIFICADA

Portugal deve suportar ativamente a criação de um Espaço Europeu para a Filantropia proposto pela Philea, que eliminaria as barreiras fiscais e bancárias às doações entre países membros. Esta iniciativa é de nível europeu, na qual o *advocacy* nacional junto das instituições europeias pode ter um papel chave.

PROMOÇÃO E ALARGAMENTO DOS “VISTOS PARA INVESTIMENTO SOCIAL”

Concessão de autorização de residência em Portugal a cidadãos estrangeiros que realizem investimentos em projetos de reconhecido interesse público e com fins sociais, designadamente na promoção de habitação acessível. Esta medida visa mobilizar capital privado para iniciativas de impacto social, contribuindo para a resposta a desafios estruturais do país, em particular a atual crise habitacional.

CRIAÇÃO DA FIGURA JURÍDICA DA “EMPRESA SOCIAL”

Paralelamente à criação de mecanismos legais e fiscais que facilitem a operacionalização de respostas filantrópicas para os problemas sociais, importa promover o desenvolvimento de enquadramentos jurídicos que incentivem soluções de inovação e empreendedorismo social. Em diversos países europeus, como França (*société à mission*), Itália (*società benefit*) e Espanha (*sociedad de beneficio e interés común*), encontram-se já consagrados modelos jurídicos específicos destinados a regular os chamados “negócios sociais”. Estas estruturas empresariais distinguem-se por conciliarem a prossecução de fins lucrativos com a criação de impacto social, integrando estes objetivos na própria missão da organização e procurando maximizar o seu “retorno social”. A criação da figura jurídica da “empresa social” em Portugal facilitará o acesso a financiamento específico e garantirá o foco na missão (*vs* lucro), sendo uma medida com o potencial de exponenciar a criação de impacto social.

6.6 CONSTRUÇÃO DE INFRAESTRUTURA DE CONHECIMENTO, COORDENAÇÃO E TRANSPARÊNCIA: REDUZIR FRICÇÃO E OPACIDADE, AUMENTAR ESCALA E CULTURA DE DADOS

O consenso sobre a necessidade de coordenação existe, uma vez que tanto os dados do inquérito, como as entrevistas confirmam que todos os atores do ecossistema reconhecem a fragmentação como problema central. A inexistente cultura de dados no setor é ainda evidenciada pelo recente relatório da European Research Network on Philanthropy (ERNOP).

Existindo o diagnóstico, torna-se clara a falta de uma infraestrutura operacional que torne a coordenação possível sem criar novas camadas de burocracia. No entanto, o objetivo da construção de uma infraestrutura comum para o ecossistema não é apenas reduzir burocracia, mas também agregar conhecimento, diminuir o custo real de acesso ao financiamento e aumentar a eficiência do sistema como um todo.

Reduzir o custo das candidaturas

Testemunhos das organizações sociais referem que gastam em média dez dias por candidatura, com taxa de insucesso acima de 50%, o que surge como uma medida direta da ineficiência do sistema atual. Multiplicado pelo número de organizações e de *calls* ativas em Portugal, representa um volume significativo de tempo retirado à missão. A recomendação é no sentido da racionalização da seleção competitiva (não da sua eliminação).

Propomos três medidas de implementação imediata: primeiro, os financiadores com maior volume de candidaturas adotam candidaturas em duas fases, incluindo uma triagem simplificada seguida de candidatura detalhada apenas para pré-selecionados, no modelo da Fundação Calouste Gulbenkian. Segundo, os financiadores harmonizam os campos mínimos obrigatórios das candidaturas, reduzindo a duplicação de esforço para organizações que concorrem a múltiplas fontes. Terceiro, os financiadores comunicam publicamente os critérios de seleção e os temas prioritários com antecedência suficiente para as organizações planearem.

Criação de infraestrutura de dados do setor filantrópico

A ausência de um sistema de informação limita a compreensão do ecossistema filantrópico e a capacidade de coordenação dos seus atores. Consequentemente, a promoção de uma cultura de dados é essencial para o fortalecimento do setor filantrópico português. O relatório “Philanthropy in Europe”, recentemente publicado pela ERNOP, chama precisamente a atenção para a necessidade da existência de uma infraestrutura básica e partilhada de dados sobre a Filantropia a nível europeu, ao mesmo tempo que denuncia a escassez de estudos sobre a Filantropia em Portugal, comparativamente a outros países europeus. Assim, à semelhança de outros países, Portugal deverá investir na investigação sistemática sobre a Filantropia. Para este fim, Portugal poderá considerar o modelo francês, onde as organizações sem fins-lucrativos são as maiores produtoras de dados do setor, paralelamente aos departamentos de estatística de vários ministérios.

A criação de um observatório semelhante ao *Philanthropy & Society Observatory*, da Fondation de France, que promova esforços conjuntos entre esta estrutura, organizações sociais e universidades para elaborar estudos sistemáticos sobre a Filantropia, como o *Panorama national des Générosités*, de forma a agregar dados de diferentes fontes, nomeadamente do INE e dos relatórios anuais “Portugal, Balanço Social”, e a criar dados primários, através de entrevistas e questionários, é um bom modelo a seguir. O relatório sobre a Filantropia em Espanha e Portugal, publicado pelo Observatório Social da Fundação “la Caixa”, em maio de 2025, é outra iniciativa que pode servir de exemplo para o futuro.

Mais do que uma base de dados única e centralizada, o mais importante será criar condições para uma infraestrutura que permita a agregação e acompanhamento dos dados (ERNOP, 2026).



Dashboards públicos de financiamento e transparência

Um dos bloqueios sistêmicos identificados é a opacidade do ecossistema: nem as organizações sabem quem financia o quê, e com que critérios, nem os financiadores têm visão agregada do que está a ser apoiado. Esta falta de visibilidade gera fragmentação, duplicações e candidaturas desperdiçadas. Países como o Reino Unido resolveram este problema com ferramentas de dados abertos (360 Giving) que permitem a qualquer ator do ecossistema visualizar o mapa do financiamento filantrópico.

A recomendação passa, assim, pela implementação de um **dashboard público de financiamento filantrópico em Portugal**, que agregue dados das fundações e empresas, com atualização anual. Este *dashboard* não precisa de ser exaustivo para ser útil, porque mesmo uma cobertura parcial seria transformadora para a coordenação do ecossistema. O modelo de referência é o 360 Giving (UK) e o Charity Navigator (EUA), que combinam dados de financiadores e organizações para apoiar tomadas de decisão mais informadas.

A existência de um *dashboard* com dados públicos aumentará a *accountability* e o grau de confiança social, ao mesmo tempo que permitirá informar, e assim melhorar, o processo de tomada de decisão.

Mecanismos de *matching* e fundos colaborativos

A ausência de fundos colaborativos formais em Portugal é o *gap* mais evidente face à média europeia. O modelo EPIM, Civitates ou European Climate Foundation mostra que fundações com agendas próximas conseguem ampliar o impacto individual coordenando recursos, reduzindo custos de transação e criando condições para que organizações acessem a financiamento de escala que nenhuma das fundações poderia oferecer individualmente. A criação de fundos colaborativos temáticos em Portugal surge como um próximo passo, seguindo nomeadamente o modelo espanhol do Fondo de Fondaciones, mais acessível pela proximidade cultural e de escala.

Plataforma de intermediação entre financiadores e organizações

Vários entrevistados identificaram a necessidade de um mecanismo que facilite o encontro entre oferta de financiamento e procura de apoio de forma mais eficiente do que as *calls* atuais. Este mecanismo não tem de ser complexo: pode começar como uma base de dados estruturada de organizações e projetos com critérios de *matching* definidos, acrescida de momentos regulares de encontro entre financiadores e organizações.

O objetivo é reduzir o custo de informação de ambos os lados sem substituir a decisão soberana de cada financiador: as organizações sabem a quem se dirigir; os financiadores têm visão do que existe, do que já está financiado e do que falta. Esta inteligência de ecossistema é hoje praticamente inexistente em Portugal.

O PAPEL DA REDE CAPITAL SOCIAL: ENTIDADE AGREGADORA E DINAMIZADORA DO ECOSSISTEMA FILANTRÓPICO

A Rede Capital Social (RCS) foi criada para responder a um problema que este estudo documenta com dados: Portugal não tem escala nem cultura para uma Filantropia capaz de mudança sistémica, e o ecossistema está demasiado fragmentado para resolver isso de forma autónoma. A RCS é a resposta institucional a essa fragmentação, enquanto estrutura que agrega e dinamiza os vários *stakeholders* do ecossistema, assumindo um papel central de orquestração do setor.

A RCS é a resposta institucional à fragmentação do sistema, enquanto estrutura que agrega e dinamiza os seus vários *stakeholders*, assumindo um papel central de orquestração do setor.

As recomendações anteriores têm implicações diretas para o papel da Rede Capital Social. Mas há uma dimensão que transcende as linhas de ação: o que está em jogo nos próximos anos é a legitimidade do ecossistema filantrópico, não apenas a sua eficiência. À medida que a Filantropia ganha escala e influência, cresce também o escrutínio sobre quem decide, com que critérios, e em benefício de quem. A Rede Capital Social tem a oportunidade de ser a entidade que garante que essa legitimidade está fundada em rigor, diversidade e propósito partilhado.

O contexto global dos próximos anos será marcado por instabilidade estrutural, fragmentação geopolítica e erosão da confiança institucional, convidando a Filantropia a redefinir o seu papel.

O *World Economic Forum* descreve um ambiente dominado por conflitos, polarização e riscos sistémicos interligados, enquanto o *Edelman Trust Barometer* evidencia uma retração da confiança para círculos mais próximos e homogéneos. Neste enquadramento, a Filantropia pode deixar de atuar apenas como financiadora e passar a assumir uma função mais ampla de mediação, construção de confiança e estabilização do ecossistema social, sobretudo em contextos onde os mecanismos tradicionais de coordenação se revelam insuficientes.

Através do seu poder de convocatória e mediação, a Rede Capital Social poderá assumir a liderança nesta redefinição do papel da Filantropia, em prol da mudança sistémica, concebendo uma visão estratégica para o ecossistema que zeze pela prossecução da justiça social e do interesse coletivo em Portugal. Ao tornar-se uma entidade que garante a legitimidade, a visão estratégica, a coordenação e o sentido de responsabilidade do setor filantrópico, a RCS contribuirá para definir a sua "*raison d'être*", promovendo a confiança no ecossistema. É, por isso, uma função de arquitetura e não de poder.

Esta ambição exige uma estratégia de atuação articulada, assente nos pilares, eixos e princípios que descrevemos de seguida.

R&D

1 Identificação de problemas sociais com *stakeholders*: A Filantropia como complemento da Política Pública

A Rede Capital Social deverá convocar os vários *stakeholders* do ecossistema para identificar e pensar os problemas sociais mais prementes de Portugal. Desta forma, promover-se-á o afastamento da conceção da Filantropia como mera financiadora de soluções sociais, alavancando o seu potencial de complemento da política pública.

Ao identificar e pensar os grandes problemas sociais da sociedade portuguesa, contribuindo para a definição da agenda de políticas públicas, a Rede Capital Social possibilitará uma atuação filantrópica mais proativa, consequente e estratégica, em detrimento da postura mais reativa que tem caracterizado a Filantropia em Portugal até agora. Este eixo de atuação é não só reflexo da visão que a Rede Capital Social tem do papel da Filantropia enquanto complemento da política pública, como também da sua capacidade de auscultação e mobilização dos grandes *stakeholders* do ecossistema nacional.

2 Dados e transferência de conhecimento: Para gerar decisões informadas e literacia

O estudo que este relatório documenta deve ser o início de uma série que promova o acompanhamento sistemático da evolução do ecossistema, com dados comparáveis ao longo do tempo, que permitam não só gerar *accountability* e confiança social/institucional, como informar o processo de identificação dos problemas sociais e da tomada de decisão.

Mas se os dados permitem identificar necessidades reais, perceber desigualdades invisíveis, mapear tendências, medir impacto, compreender causas estruturais e alocar recursos de forma mais eficiente, dificilmente permitem medir muitas das dimensões mais importantes da mudança social, como a confiança, o capital social, a pertença e a coesão comunitária. A existência de dados não é condição suficiente para garantir a conversão de informação em conhecimento útil e relevante para o processo de tomada de decisão, porque os "números não falam por si". Neste sentido, será sempre necessário enquadrar os dados no contexto institucional, legal, social e político em que se inserem.⁷⁵

É por esta razão que a transferência de conhecimento é tão importante quanto os dados, sendo essencial para ultrapassar a fragmentação do conhecimento no setor. Não havendo uma infraestrutura de aprendizagem coletiva, as organizações aprendem isoladamente e os erros repetem-se. A Rede Capital Social poderá ter um papel-chave na promoção de uma cultura de dados e de transferência de conhecimento no setor.

Este eixo da estratégia de atuação da Rede Capital Social permitirá informar a identificação dos problemas sociais com os *stakeholders* e apoiar o processo de tomada de decisão baseado em evidência, funcionando numa lógica de observatório do ecossistema, em colaboração com universidades e/ou consultoras.

⁷⁵ ERNOP, "Philanthropy in Europe", março 2026

AÇÃO

Este pilar materializa-se no trabalho em rede para a resolução dos problemas sociais previamente identificados pelos *stakeholders*. Pressupõe a ativação, mobilização e colaboração do ecossistema filantrópico, e a criação de narrativas que reforcem a urgência dos problemas, bem como a legitimidade e o alcance das soluções identificadas.

3

Filantropia Colaborativa:

Para dar suporte financeiro e não financeiro (especializado) a soluções identificadas

A Rede Capital Social deverá promover a Filantropia colaborativa, através da mobilização de empresas, fundações e filantropos, para prestar apoio financeiro e não financeiro (especializado) na resposta aos problemas sociais identificados, nomeadamente através de rondas de angariação de fundos, da criação de condições para fundos colaborativos, com foco nos impactos esperados e na boa gestão operacional, e a prestação de apoio técnico.

A Estratégia e Plano de Ação para a Promoção da Empregabilidade de Pessoas com Deficiência em Portugal é o primeiro resultado deste trabalho em rede para a resolução de grandes problemas sociais no nosso país. Com efeito, esta Estratégia e Plano foram elaborados com o apoio da Deloitte, CCA, Morais Leitão, PLMJ e With Company, e envolveu empresas, Pessoas com Deficiência e seus familiares, organizações sociais, personalidades de política pública e órgãos de comunicação social no seu processo de auscultação.

4

Advocacy:

Para influenciar alterações legislativas e políticas públicas

A Rede Capital Social poderá ter um papel-chave na elaboração de propostas de alteração legislativa e na influência estratégica de políticas públicas, criando grupos de trabalho constituídos por advogados, consultores, universidades, empresas, filantropos e organizações sociais para este efeito.

A agenda regulatória para problemas sociais específicos, ou para o ecossistema de Filantropia, em geral, não se concretiza sem um ator com legitimidade e capacidade técnica para a defender junto dos decisores públicos. A Rede Capital Social tem as duas condições, que resultam: deste estudo, que produz evidência robusta sobre o estado do ecossistema; da mobilização do seu capital relacional com entidades do terceiro setor e empresas, junto de ministérios, organismos públicos e entidades reguladoras, que lhe concederá a capacidade de gerar compromisso político e desbloquear mudanças estruturais, promovendo reformas legislativas, ajustamentos em programas públicos existentes e uma maior articulação entre entidades públicas.

As iniciativas de *advocacy* propostas no Plano de Ação para a Promoção da Empregabilidade de Pessoas com Deficiência em Portugal da Rede Capital Social são um exemplo claro da sua capacidade de influenciar políticas públicas, tendo mais de 15 delas (num total de 20) sido integradas na Estratégia para os Direitos das Pessoas com Deficiência 2026-2030, publicada pela Resolução do Conselho de Ministros n.º 64-A/2026.

Adicionalmente, a elaboração e manutenção de uma estratégia de comunicação externa e agenda pública assegurará que a agenda de Filantropia estratégica ganha visibilidade, clareza e capacidade de influência, traduzindo o trabalho desenvolvido nos diferentes pilares em mensagens acessíveis, baseadas em evidência e orientadas à ação.

O trabalho de *advocacy* da Rede Capital Social desenvolver-se-á de forma contínua, com prioridades regulatórias específicas para o setor e para os problemas sociais identificados, articuladas com os dados deste estudo e das edições seguintes.

COMUNIDADE

5 **Construção de uma comunidade de apoio:** Para aproximar investidores e organizações sociais

Fortalecer o ecossistema de Filantropia português, caracterizado pela fragmentação, implicará criar uma comunidade de apoio forte, promovendo o contacto entre financiadores e organizações sociais, a literacia filantrópica, o desenvolvimento de competências e uma cultura de aprendizagem. Num mundo cada vez mais marcado pela incerteza, só as organizações com capacidade de aprendizagem e adaptação conseguirão navegar a ambiguidade.

Neste sentido, a Rede Capital Social poderá criar uma plataforma que promova o ponto de encontro entre investidores e empreendedores sociais com a vontade comum de trazer o impacto social para o centro da conversa, numa lógica semelhante a uma comunidade de prática. O objetivo é oferecer uma programação que fomente a literacia, a formação, a criação de parcerias, a partilha de experiências, práticas de documentação, a tomada de decisão de impacto e a adaptação contínua, de forma a construir uma comunidade forte, assente num sentimento de pertença e espírito de missão comum, que contribua para a sustentabilidade da Filantropia no país.

O tecido empresarial português é essencialmente constituído por micro, pequenas e médias empresas, que representam 99,9% do total das empresas nacionais.⁷⁶ Neste contexto, o legado familiar assume uma importância particular, sendo reconhecido como um ativo estratégico. Esta realidade constitui uma oportunidade para a Filantropia, que tem vindo a afirmar-se como uma prioridade, enquanto instrumento que permite retribuir à sociedade e, simultaneamente, perpetuar o legado. Assim, a Rede Capital Social poderá também estabelecer parcerias com universidades para promover a oferta formativa em filantropia para líderes de empresas familiares e *family offices*, de forma a reforçar a relação entre filantropia e legado e, assim, potenciar a criação de uma comunidade forte de famílias comprometidas com a Filantropia em Portugal.⁷⁷

A Rede Capital Social tem condições para ser a interface entre o ecossistema filantrópico português e as redes europeias, uma função de ligação internacional a formalizar na estratégia de atuação da RCS.

Num mundo cada vez mais interdependente, será também essencial promover o acesso e integração em comunidades e redes de Filantropia internacionais. Portugal está sistematicamente sub-representado nas redes europeias de Filantropia. Com efeito, a Philea tem 175 000 fundações europeias mapeadas, e Portugal contribui com menos de 0,4% dessa massa crítica. A conexão a redes como a Philea, a Impact Europe e o Johnson Center é mais do que uma questão de visibilidade: é acesso a conhecimento, a instrumentos testados noutros contextos e a financiamento europeu que exige parceiros nacionais estruturados e a integração numa comunidade de apoio internacional.

A Rede Capital Social tem condições para ser a interface entre o ecossistema filantrópico português e as redes europeias, uma função de ligação internacional a formalizar na estratégia de atuação da Rede Capital Social.

⁷⁶ PORDATA, 2024; DGAE

⁷⁷ Direção-Geral das Atividades Económicas (DGAE), Política Empresarial – Competitividade. PORDATA (2024)

PARA CONCLUIR: UMA FILANTROPIA À ALTURA DOS PROBLEMAS

Num contexto global de volatilidade, concentração de recursos e escrutínio crescente sobre legitimidade e impacto, e num contexto europeu marcado pela predominância do Estado-Providência e por ecossistemas filantrópicos plurais, mas heterogêneos, este estudo documenta um ecossistema filantrópico nacional em transformação, com mais dados, mais profissionalização e mais consciência do que é necessário. Mas documenta também a distância entre o que existe e o que seria necessário para que a Filantropia em Portugal contribuísse efetivamente, e de forma substantiva, para a resolução dos grandes problemas sociais, da pobreza ao envelhecimento, da habitação à inclusão, da saúde mental às alterações climáticas.

Encurtar essa distância implica uma mudança de paradigma, passando de uma Filantropia que atenua os problemas para uma Filantropia que os resolve estrutural e estrategicamente. Esta mudança exige financiadores dispostos a comprometer recursos por mais tempo, organizações suficientemente capitalizadas para operar com autonomia estratégica, instrumentos regulatórios que incentivem e simplifiquem, e uma entidade de coordenação que garanta que o ecossistema evolui de forma coerente.

A Rede Capital Social foi criada precisamente para este propósito, e com este estudo dá o primeiro passo. O segundo é a ação. Este relatório não procura ser um documento fechado, mas sim uma manifestação de interesses viva que não só identifica a realidade atual, como também apresenta alguns caminhos e soluções, e cuja implementação dependerá da cooperação e coordenação de todos os *stakeholders* nacionais, mantendo a ligação às melhores práticas internacionais como um fator complementar às soluções e projetos a realizar.

Encurtar essa distância implica uma mudança de paradigma, passando de uma Filantropia que atenua os problemas para uma Filantropia que os resolve estrutural e estrategicamente.

7.

METODOLOGIA E ANEXOS

7. METODOLOGIA E ANEXOS

Este relatório resulta de uma abordagem metodológica mista, combinando análise quantitativa e qualitativa para caracterizar o ecossistema da Filantropia em Portugal e identificar desafios e oportunidades.

Numa primeira fase, foi conduzido um levantamento extensivo de informação a partir de fontes externas reconhecidas, incluindo relatórios de entidades internacionais e organismos públicos, estudos de instituições académicas, publicações setoriais e casos de referência internacionais.

A componente quantitativa baseou-se em dois inquéritos online dirigidos a entidades financiadoras e a organizações sociais. Foi construída uma base de contactos com cerca de 1 500 entidades relevantes no setor, a partir de mapeamentos existentes, bases internas e contributos de parceiros.

Os inquéritos foram partilhados com as entidades por email em janeiro de 2026, e difundidos por entidades-chave do setor e nas redes sociais. A recolha decorreu até meados de abril de 2026, tendo sido obtidas 108 respostas válidas (59 financiadores e 49 organizações sociais). Os dados recolhidos permitiram caracterizar práticas de financiamento, critérios de decisão, formas de acompanhamento e necessidades do setor.

A componente qualitativa assentou na realização de entrevistas semiestruturadas a financiadores e a organizações sociais, iniciadas em fevereiro de 2026. As entidades foram selecionadas com base em critérios de diversidade e relevância, incluindo modelos de atuação inovadores, dimensão e nível de consolidação em Portugal, cobertura setorial e distribuição geográfica.

Ao longo de três meses, foram entrevistadas 13 entidades financiadoras e dez organizações sociais. As entrevistas permitiram aprofundar as lógicas de decisão, as dinâmicas de relação entre financiadores e organizações, as limitações operacionais, o papel do apoio não financeiro e as perspetivas para o setor.

A análise incidiu na identificação de padrões recorrentes e na integração de evidência qualitativa nas conclusões do relatório, cruzando essa informação com iniciativas e conhecimento de outras geografias para construir as recomendações e caminhos a seguir no ecossistema filantrópico nacional.

As entrevistas permitiram aprofundar as lógicas de decisão, as dinâmicas de relação entre financiadores e organizações, as limitações operacionais, o papel do apoio não financeiro e as perspetivas para o setor.

RESULTADOS DO INQUÉRITO ÀS ENTIDADES FINANCIADORAS

Tipo de organização

	Número de respostas	% do total
Empresa privada	38	64.41%
Fundação filantrópica	12	20.34%
Outro	9	15.25%
Grand Total	59	100.00%

Localização principal

	Número de respostas	% do total
Lisboa e Vale do Tejo	43	72.88%
Norte	13	22.03%
Alentejo	2	3.39%
Centro	1	1.69%
Grand Total	59	100.00%

Número de colaboradores

	Número de respostas	% do total
Entre 10 e 50	5	8.47%
Entre 51 e 250	8	13.56%
Mais de 250	35	59.32%
Menos de 10	11	18.64%
Grand Total	59	100.00%

Número de beneficiários indiretos nos últimos 5 anos

	Número de respostas	% do total
Entre 100 e 500	5	8.47%
Entre 500 e 1000	10	16.95%
Mais de 1000	31	52.54%
Menos de 100	9	15.25%
Não sabe / não aplicável	4	6.78%
Grand Total	59	100.00%

Setor de atividades

	Número de respostas	% do total
Agricultura e Pescas	1	1.69%
Comércio e Retalho	5	8.47%
Educação e Ensino	3	5.08%
Energia, Ambiente e Recursos Naturais	4	6.78%
Indústria Transformadora	3	5.08%
Outro:	15	25.42%
Saúde	5	8.47%
Serviços Financeiros e Banca	13	22.03%
Setor das Fundações	8	13.56%
Transportes e Logística	2	3.39%
Grand Total	59	100.00%

A sua organização tem uma estratégia formal para ações sociais / filantrópicas?

	Número de respostas	% do total
Sim, integrada no plano estratégico	35	59.32%
Sim, mas ainda parcial	16	27.12%
Não	8	13.56%
Grand Total	59	100.00%

Qual dos seguintes perfis caracteriza melhor a abordagem da sua organização à Filantropia?

	Número de respostas	% do total
Colaborativa	39	66.10%
Moderada	12	20.34%
Conservadora	5	8.47%
Não sabe / Não tem opinião	3	5.08%
Grand Total	59	100.00%

**Que áreas de atuação filantrópica são mais apoiadas pela sua organização?
(selecionar até três opções)**

	Número de respostas
Educação e Ciência	38
Combate à Exclusão Social	33
Saúde	19
Ambiente e Biodiversidade	14
Idosos / Longevidade	13
Arte, Cultura e Desporto	12
Investigação	10
Outro	6
Direitos Humanos	6
Assistência Internacional	1
Grand Total	152

**Que tipo de instituições são apoiadas pela sua organização?
(selecionar até três opções)**

	Número de respostas
IPSS / organizações sociais	54
Escolas / Universidades	40
Fundações ou outras empresas	25
Municípios / entidades públicas	12
Outro	9
Organismos internacionais	2
Grand Total	142

**Que métodos mais utiliza para apoiar projetos?
(selecionar até três opções)**

	Número de respostas
Doações financeiras	43
Doações não financeiras (em espécie)	32
Ações comunitárias	29
Criação de programas próprios	24
Cofinanciamento / fundos / instrumentos financeiros	17
Outro	5
Grand Total	150

Quais são os motivos que levam a sua organização a realizar ações filantrópicas? (ordene por prioridade, 1 = mais importante; 7 = menos importante)

Impacto social na comunidade

	Número de respostas	% do total
1	51	86.44%
2	6	10.17%
3	1	1.69%
4	1	1.69%
Grand Total	59	100.00%

Reputação / imagem

	Número de respostas	% do total
1	1	1.69%
2	8	13.56%
3	9	15.25%
4	15	25.42%
5	20	33.90%
6	5	8.47%
7	1	1.69%
Grand Total	59	100.00%

Atração e retenção de talento

	Número de respostas	% do total
1	1	1.69%
2	8	13.56%
3	12	20.34%
4	15	25.42%
5	12	20.34%
6	10	16.95%
7	1	1.69%
Grand Total	59	100.00%

Vantagens fiscais

	Número de respostas	% do total
2	1	1.69%
3	1	1.69%
4	7	11.86%
5	9	15.25%
6	13	22.03%
7	28	47.46%
Grand Total	59	100.00%

Alinhamento com valores da liderança

	Número de respostas	% do total
1	4	6.78%
2	25	42.37%
3	16	27.12%
4	9	15.25%
5	4	6.78%
6	1	1.69%
Grand Total	59	100.00%

Pressão social / institucional

	Número de respostas	% do total
2	2	3.39%
3	5	8.47%
4	5	8.47%
5	7	11.86%
6	24	40.68%
7	16	27.12%
Grand Total	59	100.00%

Orientações globais (do grupo empresarial)

	Número de respostas	% do total
1	2	3.39%
2	9	15.25%
3	15	25.42%
4	7	11.86%
5	7	11.86%
6	6	10.17%
7	13	22.03%
Grand Total	59	100.00%

Como são comunicadas / reportadas as ações filantrópicas?

	Número de respostas	% do total
Relatório de sustentabilidade	21	35.59%
Relatório próprio	15	25.42%
Informação no website	7	11.86%
Outro	7	11.86%
Não existe reporting	6	10.17%
Reporting apenas interno	3	5.08%
Grand Total	59	100.00%

A sua organização mede o impacto e resultados das ações filantrópicas?

	Número de respostas	% do total
Sim, informalmente	17	28.81%
Sim, focado em resultados	16	27.12%
Sim, com indicadores de impacto definidos	13	22.03%
Não	8	13.56%
Outro	5	8.47%
Grand Total	59	100.00%

Quais são os indicadores mais relevantes para medir o impacto e resultados? (ordenados por grau de importância)

Número de projetos apoiados

	Número de respostas	% do total
1	14	23.73%
2	3	5.08%
3	12	20.34%
4	3	5.08%
5	12	20.34%
6	6	10.17%
7	8	13.56%
8	1	1.69%
Grand Total	59	100.00%

Impacto direto nas organizações apoiadas

	Número de respostas	% do total
2	28	47.46%
1	20	33.90%
4	4	6.78%
3	4	6.78%
5	2	3.39%
6	1	1.69%
Grand Total	59	100.00%

Impacto social indireto (nos beneficiários)

	Número de respostas	% do total
1	20	33.90%
2	17	28.81%
3	10	16.95%
4	5	8.47%
6	5	8.47%
7	2	3.39%
Grand Total	59	100.00%

Influência em políticas públicas

	Número de respostas	% do total
7	20	33.90%
6	17	28.81%
4	10	16.95%
5	8	13.56%
2	2	3.39%
3	2	3.39%
Grand Total	59	100.00%

Criação de redes / parcerias

	Número de respostas	% do total
3	16	27.12%
4	14	23.73%
5	12	20.34%
7	7	11.86%
6	6	10.17%
1	2	3.39%
2	2	3.39%
Grand Total	59	100.00%

Inovação social

	Número de respostas	% do total
6	16	27.12%
5	16	27.12%
3	10	16.95%
4	9	15.25%
7	4	6.78%
2	2	3.39%
1	2	3.39%
Grand Total	59	100.00%

Sustentabilidade financeira dos projetos

	Número de respostas	% do total
7	17	28.81%
4	14	23.73%
5	9	15.25%
6	8	13.56%
2	5	8.47%
3	5	8.47%
1	1	1.69%
Grand Total	59	100.00%

Outro

	Número de respostas	% do total
8	58	98.31%
7	1	1.69%
Grand Total	59	100.00%

Nos últimos cinco anos, quantas pessoas beneficiaram de forma indireta das ações filantrópicas da sua organização?

	Número de respostas	% do total
Entre 100 e 500	5	8.47%
Entre 500 e 1000	10	16.95%
Mais de 1000	31	52.54%
Menos de 100	9	15.25%
Não sabe / não aplicável	4	6.78%
Grand Total	59	100.00%

Como é definido o orçamento anual destinado à Filantropia?

	Número de respostas	% do total
Decidido caso a caso	21	35.59%
Valor fixo anual	21	35.59%
Outro processo	12	20.34%
Percentagem das receitas	5	8.47%
Grand Total	59	100.00%

Qual o orçamento médio anual destinado à Filantropia nos últimos três anos?

	Número de respostas	% do total
Mais de 100.000€	33	55.93%
Entre 5.000€ e 25.000€	11	18.64%
Não sabe / não aplicável	6	10.17%
Entre 25.000€ e 100.000€	6	10.17%
Menos de 5.000€	3	5.08%
Grand Total	59	100.00%

A sua organização pretende aumentar o investimento em Filantropia nos próximos três anos?

	Número de respostas	% do total
Ainda não decidido	23	38.98%
Não	10	16.95%
Sim	26	44.07%
Grand Total	59	100.00%

Quais são os principais desafios da sua organização na atuação filantrópica? (selecionar até três opções)

	Número de respostas
Dificuldade em medir impacto	36
Falta de tempo / capacidade operacional	29
Falta de recursos financeiros	24
Falta de parceiros estratégicos	16
Baixo envolvimento dos colaboradores	9
Outro:	8
Grand Total	122

Em comparação com outros países europeus, considera que as organizações portuguesas estão:

	Número de respostas	% do total
Menos envolvidas em Filantropia	36	61.02%
Não sabe / Não tem opinião	14	23.73%
Níveis semelhantes	6	10.17%
Mais envolvidas em Filantropia	3	5.08%
Grand Total	59	100.00%

Que temas ou causas deveriam ser prioritárias para a Filantropia Estratégica em Portugal? (resposta aberta)

A sua organização colabora com parceiros nas ações filantrópicas?

	Número de respostas	% do total
Sim	57	96.61%
Não (inserir razão)	2	3.39%
Grand Total	59	100.00%

Se sim, com que tipo de entidades?

	Número de respostas	% do total
Instituições sociais	34	57.63%
Empresas / Fundações	11	18.64%
Academia	5	8.47%
Outro:	4	6.78%
Municípios / entidades públicas	3	5.08%
	2	3.39%
Grand Total	59	100.00%

Na sua opinião, quão importante é mudar o atual ecossistema de Filantropia em Portugal?

	Número de respostas	% do total
Muito importante	32	54.24%
Importante	23	38.98%
Pouco importante	4	6.78%
Grand Total	59	100.00%

Estaria disponível para aderir a um hub de Filantropia – uma plataforma que reúna investidores e empreendedores sociais, promovendo um espaço de criação de parcerias, partilha de experiências e de tomada de decisões de impacto?

	Número de respostas	% do total
Sim (inserir razão)	47	79.66%
Não (inserir razão)	12	20.34%
Grand Total	59	100.00%

**Que intervenientes seriam essenciais para o sucesso de um *hub* de Filantropia?
(ordene por ordem grau de importância, 1 = mais importante; 7 = menos importante)**

Academia

	Número de respostas	% do total
1	1	1.69%
2	3	5.08%
3	7	11.86%
4	12	20.34%
5	12	20.34%
6	19	32.20%
7	5	8.47%
Grand Total	59	100.00%

Cidadãos / comunidade

	Número de respostas	% do total
1	12	20.34%
2	4	6.78%
3	6	10.17%
4	10	16.95%
5	8	13.56%
6	6	10.17%
7	13	22.03%
Grand Total	59	100.00%

Empresas

	Número de respostas	% do total
1	18	30.51%
2	22	37.29%
3	8	13.56%
4	4	6.78%
5	4	6.78%
6	3	5.08%
Grand Total	59	100.00%

Filantropos individuais

	Número de respostas	% do total
1	2	3.39%
2	7	11.86%
3	6	10.17%
4	11	18.64%
5	10	16.95%
6	10	16.95%
7	13	22.03%
Grand Total	59	100.00%

Fundações

	Número de respostas	% do total
1	20	33.90%
2	8	13.56%
3	15	25.42%
4	5	8.47%
5	7	11.86%
6	4	6.78%
Grand Total	59	100.00%

ONGs

	Número de respostas	% do total
1	2	3.39%
2	10	16.95%
3	12	20.34%
4	11	18.64%
5	9	15.25%
6	10	16.95%
7	5	8.47%
Grand Total	59	100.00%

Setor público

	Número de respostas	% do total
1	4	6.78%
2	5	8.47%
3	5	8.47%
4	6	10.17%
5	9	15.25%
6	7	11.86%
7	23	38.98%
Grand Total	59	100.00%

Qual seria o melhor modelo de adesão ao hub de Filantropia para a sua organização?

	Número de respostas	% do total
Adesão flexível e modular (ex.: diferentes níveis de membros, adesão por projeto, <i>pay per use</i>)	26	44.07%
Participação pontual, sem adesão formal (ex.: eventos, iniciativas específicas ou <i>project-based</i>)	18	30.51%
Adesão anual standard (quota fixa com acesso aos serviços-base do <i>hub</i>)	6	10.17%
Adesão flexível e modular (ex.: diferentes níveis de membros, adesão por projeto, <i>pay per use</i>), Participação pontual, sem adesão formal (ex.: eventos, iniciativas específicas ou <i>project-based</i>)	3	5.08%
Adesão flexível e modular (ex.: diferentes níveis de membros, adesão por projeto, <i>pay per use</i>), Adesão premium / exclusiva (acesso diferenciado, serviços personalizados, curadoria de projetos)	2	3.39%
Adesão flexível e modular (ex.: diferentes níveis de membros, adesão por projeto, <i>pay per use</i>), Adesão anual <i>standard</i> (quota fixa com acesso aos serviços-base do <i>hub</i>)	2	3.39%
Adesão anual standard (quota fixa com acesso aos serviços-base do <i>hub</i>), Participação pontual, sem adesão formal (ex.: eventos, iniciativas específicas ou <i>project-based</i>)	1	1.69%
Adesão flexível e modular (ex.: diferentes níveis de membros, adesão por projeto, <i>pay per use</i>), Adesão anual <i>standard</i> (quota fixa com acesso aos serviços-base do <i>hub</i>), Participação pontual, sem adesão formal (ex.: eventos, iniciativas específicas ou <i>project-based</i>)	1	1.69%
Grand Total	59	100.00%

**Qual seria o modelo de financiamento do *hub* mais adequado e sustentável?
(selecionar até duas opções)**

	Número de respostas
Financiamento híbrido (quotas + parcerias estratégicas + patrocínios)	35
Modelo misto com apoio público complementar (ex.: grants, programas europeus, fundos nacionais)	23
Modelo suportado por serviços pagos (ex.: advisory, estudos, matchmaking, formação)	13
Financiamento maioritariamente filantrópico (apoio de fundações âncora / filantropos institucionais)	8
Quotas de adesão das organizações membros (empresas e fundações)	7
Grand Total	86

**Qual seria o modelo de financiamento do *hub* mais adequado e sustentável?
(selecionar até duas opções)**

	Número de respostas	% do total
Empresa privada	38	64.41%
Fundação filantrópica	12	20.34%
Outro:	9	15.25%
Grand Total	59	100.00%

Qual é o setor de atividade da sua organização?

	Número de respostas	% do total
Outro:	15	25.42%
Serviços Financeiros e Banca	13	22.03%
Setor das Fundações	8	13.56%
Saúde	5	8.47%
Comércio e Retalho	5	8.47%
Energia, Ambiente e Recursos Naturais	4	6.78%
Educação e Ensino	3	5.08%
Indústria Transformadora	3	5.08%
Transportes e Logística	2	3.39%
Agricultura e Pescas	1	1.69%
Grand Total	59	100.00%

Qual é a localização principal da sua organização?

	Número de respostas	% do total
Lisboa e Vale do Tejo	43	72.88%
Norte	13	22.03%
Alentejo	2	3.39%
Centro	1	1.69%
Grand Total	59	100.00%

Quantos colaboradores tem a sua organização?

	Número de respostas	% do total
Mais de 250	35	59.32%
Menos de 10	11	18.64%
Entre 51 e 250	8	13.56%
Entre 10 e 50	5	8.47%
Grand Total	59	100.00%

RESULTADOS DO INQUÉRITO ÀS ORGANIZAÇÕES SOCIAIS

A sua organização tem uma estratégia formal para a sua atuação social e respetivos programas?

	Número de respostas	% do total
Sim, estruturada e documentada	38	77.55%
Sim, parcialmente formalizada	10	20.41%
Não	1	2.04%
Grand Total	49	100.00%

Como caracteriza a abordagem da sua organização ao desenvolvimento de projetos?

	Número de respostas	% do total
Colaborativa (procura parcerias estratégicas)	37	75.51%
Moderada (colaboração e inovação pontuais)	9	18.37%
Conservadora (atua maioritariamente sozinha)	3	6.12%
Grand Total	49	100.00%

A sua organização recebe financiamento de: (múltiplas respostas)

	Número de respostas
Organismos públicos	41
Empresas / Fundações	40
Filantropos individuais	26
Organismos internacionais	17
Crowdfunding / comunidade	11
Outro:	10
Grand Total	145

**Que tipo de apoio é que a sua organização mais recebe atualmente?
(pode seleccionar mais do que uma opção)**

	Número de respostas
Doações financeiras (donativos monetários diretos)	31
Doações não financeiras (em espécie: bens, serviços, cedência de espaços e pro bono)	22
Participação em programas próprios dos financiadores	15
Ações comunitárias conjuntas (voluntariado corporativo, iniciativas com colaboradores das empresas financiadoras, etc)	13
Programas desenhados e geridos por empresas ou fundações	7
Outro tipo de apoio:	6
Grand Total	94

**Qual das seguintes opções descreve melhor a forma como a sua organização recebe apoio financeiro?
(selecione a opção que melhor se aplica)**

	Número de respostas	% do total
Combinação de diferentes tipos de apoio (conjugação de apoios pontuais e regulares)	19	38.78%
Apoios regulares ou recorrentes (apoios periódicos, anuais ou plurianuais, com relação continuada)	10	20.41%
Apoios associados a projetos, com objetivos e duração definidos (apoios contratualizados, com metas, prazos e resultados esperados)	9	18.37%
Apoios pontuais (apoio a projetos ou iniciativas específicas, sem compromisso de continuidade)	8	16.33%
Não existe ainda um modelo de apoio financeiramente estável	3	6.12%
Grand Total	49	100.00%

Como caracteriza a relação da sua organização com os seus principais financiadores?

	Número de respostas	% do total
Regular (contacto e reporting frequente)	26	53.06%
Muito próxima (parcerias estratégicas)	13	26.53%
Pontual (projetos isolados)	9	18.37%
Não existe relação direta	1	2.04%
Grand Total	49	100.00%

Quais são as características que mais valoriza nos financiadores? (até 3 opções)

	Número de respostas
Estabilidade do financiamento	38
Transparência	24
Flexibilidade nos critérios	16
Rapidez na decisão	15
Apoio não financeiro (mentoria, contactos, competências)	9
Outro:	4
Grand Total	106

Que tipo de apoio não financeiro tem mais impacto na atividade da sua organização?

	Número de respostas	% do total
Acesso a redes e contactos	21	42.86%
Outro	10	20.41%
Formação técnica	8	16.33%
Mentoria estratégica	7	14.29%
Consultoria em gestão	3	6.12%
Grand Total	49	100.00%

Quais são as características mais importantes num financiador para o sucesso de um projeto social?

	Número de respostas	% do total
Confiança	18	36.73%
Facilidade na comunicação	10	20.41%
Capacidade de acompanhamento	7	14.29%
Abertura / acesso	7	14.29%
Outro	5	10.20%
Tolerância ao risco	1	2.04%
	1	2.04%
Grand Total	49	100.00%

A sua organização mede os resultados e o impacto dos projetos que promove?

	Número de respostas	% do total
Sim, com indicadores definidos	26	53.06%
Sim, com foco em resultados	12	24.49%
Sim, de forma informal	9	18.37%
Não	1	2.04%
Outro	1	2.04%
Grand Total	49	100.00%

Quais são os indicadores mais relevantes para medir o impacto de um projeto? (múltiplas respostas)

	Número de respostas
Mudança social (melhoria nas condições de vida)	35
Número de beneficiários	27
Sustentabilidade financeira dos projetos	25
Criação de redes / parcerias	15
Influência em políticas públicas	13
Outro	2
Grand Total	117

De que forma é que a sua organização avalia e comunica o impacto das atividades que desenvolve?
(múltiplas respostas)

	Número de respostas
Relatórios internos	33
Relatórios externos	32
Ferramentas digitais	21
Consultoria externa	7
Não utiliza ferramentas específicas	7
Outro	2
Grand Total	102

Quais são as necessidades mais prioritárias da sua organização?
(ordene por prioridade, 1 = mais prioritário)

Recursos financeiros

	Número de respostas	% do total
1	39	79.59%
2	5	10.20%
3	4	8.16%
4	1	2.04%
Grand Total	49	100.00%

Capacitação técnica

	Número de respostas	% do total
1	2	4.08%
2	19	38.78%
3	17	34.69%
4	8	16.33%
5	3	6.12%
Grand Total	49	100.00%

Redes e parcerias

	Número de respostas	% do total
1	5	10.20%
2	16	32.65%
3	19	38.78%
4	9	18.37%
Grand Total	49	100.00%

Apoio à inovação

	Número de respostas	% do total
1	2	4.08%
2	8	16.33%
3	6	12.24%
4	31	63.27%
5	2	4.08%
Grand Total	49	100.00%

Outro

	Número de respostas	% do total
1	1	2.04%
2	1	2.04%
3	3	6.12%
5	44	89.80%
Grand Total	49	100.00%

Quais são os maiores desafios na relação da sua organização com os financiadores?

	Número de respostas
Curto prazo dos apoios	26
Exigências de reporting complexas	17
Falta de alinhamento com a missão	11
Outro	10
Grand Total	64

Quais são as maiores barreiras à diversificação de financiamento? (ordenado por impacto)

Falta de tempo para planeamento estratégico

	Número de respostas	% do total
	1	2.04%
1	21	42.86%
2	12	24.49%
3	9	18.37%
4	5	10.20%
5	1	2.04%
Grand Total	49	100.00%

Falta de competências internas

	Número de respostas	% do total
	1	2.04%
1	4	8.16%
2	11	22.45%
3	7	14.29%
4	12	24.49%
5	13	26.53%
6	1	2.04%
Grand Total	49	100.00%

Baixa visibilidade junto de financiadores

	Número de respostas	% do total
	1	2.04%
1	11	22.45%
2	8	16.33%
3	14	28.57%
4	7	14.29%
5	7	14.29%
6	1	2.04%
Grand Total	49	100.00%

Exigências burocráticas

	Número de respostas	% do total
	1	2.04%
1	5	10.20%
2	15	30.61%
3	7	14.29%
4	17	34.69%
5	4	8.16%
Grand Total	49	100.00%

Limitações na medição de impacto

	Número de respostas	% do total
	1	2.04%
1	4	8.16%
2	2	4.08%
3	9	18.37%
4	7	14.29%
5	23	46.94%
6	3	6.12%
Grand Total	49	100.00%

Outro

	Número de respostas	% do total
	1	2.04%
1	3	6.12%
3	2	4.08%
6	43	87.76%
Grand Total	49	100.00%

Que investimentos na área social devem ser prioritários nos próximos anos?
(resposta aberta)

Como imagina a relação da sua organização com financiadores daqui a dez anos?

	Número de respostas	% do total
Mais colaborativa e estratégica	31	63.27%
Mais digital e automatizada	13	26.53%
Mais competitiva e seletiva	4	8.16%
Outro	1	2.04%
Grand Total	49	100.00%

Como caracteriza o atual ecossistema filantrópico em Portugal?

	Número de respostas	% do total
Tradicional	47	95.92%
Estratégico	2	4.08%
Grand Total	49	100.00%

Que boas práticas (incluindo internacionais) deveriam ser aplicadas ao contexto filantrópico atual em Portugal? (resposta aberta)

A sua organização colabora com parceiros nas ações filantrópicas?

	Número de respostas	% do total
Sim	39	79.59%
Não (inserir razão)	10	20.41%
Grand Total	49	100.00%

Com que tipo de entidades? Apenas entidades que confirmaram colaborar com outras entidades (até 3 opções)

	Número de respostas
Empresas / Fundações	29
Municípios / entidades públicas	26
Instituições sociais	26
	10
Academia	6
Organismos internacionais	5
Outro	4
Grand Total	106

De que forma é que uma entidade focada em Filantropia (como a Rede Capital Social) poderia ajudar a sua organização?

	Número de respostas
Apoio na captação de financiamento para projetos (identificando oportunidades e estabelecendo pontes com empresas, fundações e outros financiadores)	45
Aumento da visibilidade da organização e dos seus projetos (junto de financiadores, parceiros e da comunidade em geral)	29
Construção e dinamização de redes de parcerias (com outras organizações sociais, empresas e atores relevantes do ecossistema)	27
Apoio na medição de resultados e impacto (definição de indicadores, reporting e avaliação)	17
Capacitação e desenvolvimento organizacional (formação, mentoria e reforço de competências internas)	17
Outro	1
Grand Total	136

De que forma é que uma entidade focada em Filantropia (como a Rede Capital Social) pode contribuir para tornar a Filantropia em Portugal mais estratégica?

	Número de respostas
Fomentando relações de longo prazo e parcerias estratégicas (em vez de apoios pontuais e transacionais)	34
Promovendo o alinhamento entre financiadores e organizações sociais (objetivos, prazos, expectativas e impacto)	32
Facilitando a colaboração entre diferentes atores do ecossistema (empresas, fundações, organizações sociais e setor público)	26
Contribuindo para a profissionalização e capacitação do setor social (estratégia, gestão e inovação)	21
Apoiando a medição e a gestão do impacto social (promovendo decisões mais informadas e orientadas para resultados)	20
Reforçando a transparência, o reporting e a confiança no setor (melhores práticas, padrões comuns e maior clareza)	16
Outro	3
Grand Total	152

**Que intervenientes são essenciais para transformar a Filantropia em Portugal?
(selecione até três opções)**

	Número de respostas
Empresas	42
Fundações	22
ONGs	22
Cidadãos / comunidade	17
Filantropos individuais	16
Setor Público	15
Academia	8
Grand Total	142

Como é que caracteriza a sua organização?

	Número de respostas	% do total
IPSS	31	63.27%
Outro	10	20.41%
ONG / ONGD	8	16.33%
Grand Total	49	100.00%

**Quais são as principais áreas de atuação da sua organização?
(selecione até três opções)**

	Número de respostas
Combate à exclusão social	29
Educação	21
Saúde	19
Desenvolvimento comunitário	17
Outro	10
Direitos Humanos	9
Arte, Cultura e Desporto	3
Ambiente e Biodiversidade	3
Assistência Internacional	1
Grand Total	112

Por ano, quantas pessoas beneficiam diretamente das ações da sua organização?

	Número de respostas	% do total
Mais de 1000	23	46.94%
Entre 100 e 500	14	28.57%
Entre 500 e 1000	8	16.33%
Menos de 100	4	8.16%
Grand Total	49	100.00%

Qual é a localização principal da sua organização?

	Número de respostas	% do total
Lisboa e Vale do Tejo	28	57.14%
Norte	15	30.61%
Centro	6	12.24%
Grand Total	49	100.00%

Quantos colaboradores tem a sua organização?

	Número de respostas	% do total
Entre dez e 50	18	36.73%
Entre 50 e 250	17	34.69%
Menos de dez	9	18.37%
Mais de 250	5	10.20%
Grand Total	49	100.00%

GUIÕES DAS ENTREVISTAS



FINANCIADORES

Enquadramento e perfil

Breve enquadramento da entidade e do papel do entrevistado

Estratégia e lógica de decisão

Quando decidem apoiar um projeto ou organização, quais são os 2–3 critérios que realmente pesam mais?

Tipologias de apoio e evolução

Como é que o vosso *mix* de apoios (financeiros e não financeiros) evoluiu nos últimos anos – e porquê?

Relação com organizações financiadas

O que distingue, para si, uma relação de financiamento “transformadora” de uma relação apenas funcional?

Medição de impacto

Que tipo de informação sobre resultados e impacto é realmente útil para decidir melhor?

Capacidades e fragilidades do setor

Quais são hoje as fragilidades mais estruturais das organizações que financiam?

Diversificação e colaboração

O que, na prática, mais dificulta a diversificação de financiamento das organizações?

Futuro da Filantropia em Portugal

Se nada mudar, onde acha que o ecossistema filantrópico em Portugal ficará daqui nos próximos 10 anos?

Papel da Rede Capital Social

Onde é que uma entidade como a Rede Capital Social pode gerar mais valor sistémico – e não apenas mais uma camada?

Mensagem final

Se tivesse de deixar uma mensagem-chave para quem quer tornar a Filantropia mais estratégica em Portugal, qual seria?



ORGANIZAÇÕES SOCIAIS

Enquadramento e perfil

Breve enquadramento da organização e da relação com financiadores

Relação atual com financiadores

Como caracteriza hoje a relação da sua organização com investidores/financiadores?

Tipologias de apoio com que operam

Que tipos de apoio recebem atualmente e quais têm maior impacto para a vossa sustentabilidade?

Evolução dos modelos de Filantropia

Nos últimos anos, sentiu alguma mudança nos modelos de Filantropia com que trabalham?

Crítérios de seleção (do ponto de vista da organização)

Quando um investidor decide apoiar a vossa organização, que critérios sente que pesam mais?

Processo e custos da relação com investidores

Que exigências associadas ao financiamento são mais difíceis de gerir para a vossa organização?

O que distingue uma relação “transformadora”

Na sua experiência, o que distingue uma relação com um investidor que gera impacto transformador de uma relação apenas funcional?

Recomendações diretas aos investidores

Se pudesse deixar 2–3 recomendações claras aos investidores em Portugal, o que deveria mudar nas práticas atuais?

Papel da Rede Capital Social

Onde é que uma rede como a Rede Capital Social pode gerar mais valor para organizações como a vossa – e onde não deve intervir?

REDE
CAPITAL
SOCIAL

pwc

The
Equator
Company

FILANTROPIA ESTRATÉGICA EM PORTUGAL

Caminhos para a Mudança Sistémica

redecapitalsocial.pt

© 2026 Rede Capital Social. Todos os direitos reservados.