

---

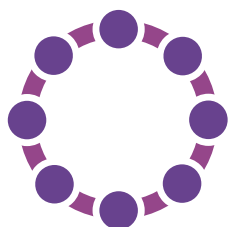
# GRUPO DE TRABALHO PORTUGUÊS PARA O INVESTIMENTO SOCIAL

---

NOVAS ABORDAGENS PARA MOBILIZAR FINANCIAMENTO PARA  
A INOVAÇÃO SOCIAL EM PORTUGAL



GRUPO DE TRABALHO  
PORTUGUÊS PARA O  
INVESTIMENTO SOCIAL



# GRUPO DE TRABALHO PORTUGUÊS PARA O INVESTIMENTO SOCIAL

**Os parceiros promotores do Grupo de Trabalho Português para o Investimento Social – Comissão Europeia, Fundação Calouste Gulbenkian, Laboratório de Investimento Social e Social Finance – agradecem o extraordinário e incansável contributo dos membros:**

Ana Paula Serra, Porto Business School

António Brandão de Vasconcelos, EVERIS

Carla Pinto, CASES – Cooperativa António Sérgio  
para a Economia Social

Daniel Traça, NOVA School of Business and  
Economics

Domingos Soares Farinho, Instituto de Ciências  
Jurídico-Políticas da Faculdade de Direito da  
Universidade de Lisboa

Fernando Amaro, Caixa Económica Montepio Geral

Filipe Santos, Portugal Inovação Social

Francisco Veloso, Católica Lisbon School of Business  
and Economics

Gabriela Figueiredo Dias, Comissão do Mercado  
de Valores Mobiliários

Graça Fonseca, Câmara Municipal de Lisboa

Isabel Mota, Fundação Calouste Gulbenkian

João Amaral Tomaz, Banco de Portugal

João Pedro Tavares, Accenture

Jorge Portugal, Casa Civil do Presidente da  
República

José Paulo Esperança, ISCTE Business School

Margarida Pinto Correia, Fundação EDP

Miguel Athayde Marques, Portugal Economy  
Probe

Nuno Fernandes Thomaz, Fundo Bem Comum

Rita Valadas, Santa Casa da Misericórdia de Lisboa

Sílvia Almeida, Bolsa de Valores Sociais

Tiago Ravara Marques, BPI

EDIÇÃO: Grupo de Trabalho Português Para o Investimento Social

DESIGN E PAGINAÇÃO: I AM

TIRAGEM: 2000 cópias

# ÍNDICE



P. 4

**Sumário Executivo** *Uma nova abordagem para investir na Sociedade*

P. 8

**Recomendação Um** *Fortalecer as competências das entidades da economia social, através de programas de capacitação*

P. 14

**Recomendação Dois** *Introduzir instrumentos financeiros adequados às necessidades das entidades da Economia Social*

P. 22

**Recomendação Três** *Promover uma cultura de orientação para os resultados no seio dos serviços sociais públicos*

P. 30

**Recomendação Quatro** *Criar um centro de conhecimento e recursos para o investimento social*

P. 38

**Recomendação Cinco** *Desenvolver um ecossistema de intermediários de investimento social*

P. 44

**Conclusão e Próximos Passos**

P. 47

**Anexo A.** *Portugal Inovação Social: dinamizar o investimento social em Portugal*

P. 48

**Anexo B.** *Grupo de Trabalho Português para o Investimento Social: promovendo a colaboração intersectorial*

P. 50

**Anexo C.** *Glossário*

# UMA NOVA ABORDAGEM PARA INVESTIR NA SOCIEDADE

## *Sumário Executivo*

Vivemos tempos de crescentes desafios sociais. Números como os 17.4% de abandono escolar precoce<sup>1</sup>, 34.5% de desemprego jovem<sup>2</sup>, ou 46.9% de cidadãos em risco de viverem abaixo da linha de pobreza antes de transferências sociais<sup>3</sup>, representam desafios sociais complexos e que exigem novas soluções.

No nosso país, o cerne das respostas existentes para estes desafios reside no trabalho das entidades da Economia Social. Existem mais de 55,000 entidades a operar por todo o país, representando 2,8% do Valor Acrescentado Bruto e 5,5% do emprego remunerado a nível nacional<sup>4</sup>. A estas entidades – espinha dorsal dos serviços sociais em Portugal, todos os dias se juntam novas iniciativas com o objetivo de responder aos desafios sociais mais prementes. Iniciativas de inovação social como a Fruta Feia e o ColorADD fazem parte deste movimento e estão a redesenhar a forma como novas abordagens são testadas para resolver os problemas sociais no nosso país.

Por se guiarem pela criação de valor social e beneficiarem de relações próximas com as suas comunidades, as entidades da Economia Social são capazes de desenvolver soluções inovadoras e de elevado impacto para diferentes problemáticas sociais. Estas entidades estão dispostas a dar prioridade ao impacto social em detrimento da procura exclusiva do lucro e a abraçar a inovação, sempre que esta levar a um aumento da eficácia e eficiência dos serviços que prestam.

Apesar do interesse gerado em torno da temática, o setor da Economia Social enfrenta desafios no seu financiamento, que ameaçam o seu progresso e impedem as entidades da Economia Social de atingirem o seu potencial de impacto. Os dados mais recentes da Conta Satélite para a Economia Social do INE e da CASES sugerem que as entidades da Economia Social têm necessidades líquidas de financiamento de 750 milhões de euros, por ano<sup>5</sup>. As reservas de caixa da maioria das entidades da Economia Social servem para cobrir poucos meses de operações. Estas entidades operam numa lógica mensal e sem capacidade de planear o futuro, o que as deixa vulneráveis a alterações do financiamento e/ou a aumentos de preços.

A vulnerabilidade financeira limita o impacto das entidades e compromete a capacidade das mesmas realizarem a missão que têm. Em vez de se focarem em oferecer serviços de qualidade, utilizam uma parte significativa do seu tempo a angariar fundos.

---

1 INE, PORDATA, disponível em <http://www.pordata.pt/Portugal>

2 OECD.org, 'Harmonised Unemployment Rates (Hurs)', OECD – última consulta em Janeiro, 2015 - OECD! N.p., 2015. Web. 25 May 2015.

3 Eurostat, PORDATA, <http://www.pordata.pt/Europa>

4 Conta Satélite da Economia Social (2013), Lisboa: Cooperativa António Sérgio para a Economia Social

5 Conta Satélite da Economia Social (2013), Lisboa: Cooperativa António Sérgio para a Economia Social

O financiamento que estas entidades recebem é quase sempre direcionado para projetos específicos – são muito poucos os casos em que o financiamento se destina a apoiar o desenvolvimento de competências das entidades apoiadas. Por exemplo, poucas entidades têm recursos para financiar o desenvolvimento dos seus negócios/operações, para gerir ou avaliar o seu desempenho, ou para apostar na formação das suas equipas. Como resultado, as entidades da Economia Social não têm meios para se preparar para atingir a sustentabilidade no longo prazo.

O investimento social – aplicação de capital com o objetivo de gerar simultaneamente retorno social e financeiro – constitui uma alternativa para apoiar as entidades da Economia Social no acesso a financiamento adequado às suas necessidades e melhorar a sua capacidade de gerar impacto. O investimento social pode ser utilizado para financiar as operações de um determinado projeto, com financiamento inicial que cubra as necessidades de um contrato com base em resultados ou atividades; ou pode ser utilizado para ajudar as entidades a cumprirem a sua missão ao longo do tempo, apoiando o desenvolvimento das suas estratégias, modelo de negócio ou plano de expansão.

O interesse em desenvolver um mercado de investimento social em Portugal está a crescer: as entidades da Economia Social precisam de financiamento adequado, os investidores têm cada vez mais interesse em investir em iniciativas com impacto social que sejam sustentáveis e os reguladores e entidades do setor público estão a dar os primeiros passos para promover esta nova forma de financiamento.

Reconhecendo a importância de criar interesse em torno da questão, a Fundação Calouste Gulbenkian convocou o GT Investimento Social em Julho de 2014. Este projeto, co-financiado pela Comissão Europeia, tem como objetivo promover uma frente de liderança que conduza o desenvolvimento do mercado de investimento social que está a nascer em Portugal.

Durante este projeto, o GT Investimento Social procurou entender como podiam as diferentes partes do mercado – as entidades da Economia Social, as entidades do setor público que contratualizam serviços sociais, os intermediários, e os investidores – ser articuladas para que se criasse um ambiente favorável ao desenvolvimento deste novo mercado.

# O GT Investimento Social faz cinco recomendações para o crescimento do mercado de investimento social em Portugal



## PROCURA

1. Fortalecer as competências das entidades da economia social, através de programas de capacitação.



## OFERTA

2. Introduzir instrumentos financeiros adequados às necessidades das entidades da economia social.



## SETOR PÚBLICO

3. Promover uma cultura de orientação para os resultados no seio dos serviços sociais públicos.



## INTELIGÊNCIA DE MERCADO

4. Criar um centro de conhecimento e recursos para o investimento social.



## INTERMEDIÁRIOS

5. Desenvolver um ecossistema de intermediários de investimento social.

Em 2014, o mercado de investimento social global estava avaliado em cerca de 10,6 mil milhões de dólares e estima-se que cresça cerca de 16% em 2015<sup>6</sup>. O GT Investimento Social alavancou a experiência de centros de inovação social internacionais e de outros grupos de trabalho nacionais, nomeadamente dos Estados Unidos, Canadá, Reino Unido e outros países da Europa, que estabeleceram e desenvolveram mercados de investimento social que estão atualmente numa fase mais madura. Para além destes, foram também consideradas as experiências e aprendizagens geradas por outros países em que o mercado esteja numa fase emergente, nomeadamente na América do Sul.

A título de exemplo da articulação do trabalho realizado em Portugal com visões internacionais, pode considerar-se que as cinco recomendações do GT Investimento Social são corroboradas, em Maio de 2015, no market update da J.P. Morgan e da Global Impact Investing Network (GIIN), onde os principais desafios identificados ao crescimento do mercado são: a falta de instrumentos financeiros adequados para as entidades da Economia Social e que combinem diferentes perfis de risco/retorno, a falta de oportunidades de investimento e a necessidade de estabelecer um entendimento comum que permita que diferentes atores do mercado falem sobre investimento de impacto<sup>7</sup>. O GT Investimento Social considera ainda muito pertinente a recomendação do Grupo de Trabalho Australiano para o Investimento Social (2013), que sugere que *“para o investimento social funcionar, deve ser prestada atenção a todas as dinâmicas e elementos do mercado”*<sup>8</sup>.

A publicação deste relatório coincide com o lançamento da estrutura de missão Portugal Inovação Social, entidade pública criada com a missão de dinamizar o ecossistema de investimento social durante os próximos 5 anos e autorizada a mobilizar 150 milhões de euros provenientes dos fundos estruturais europeus. A Portugal Inovação Social irá indiscutivelmente tornar-se uma força aceleradora do desenvolvimento do mercado em Portugal, bem como oferecer o contexto necessário para que parte das recomendações tecidas neste relatório sejam materializadas. Além disto, como é evidente ao longo do relatório, já existem exemplos concretos de iniciativas de investimento social a acontecer em Portugal, nomeadamente o primeiro Título de Impacto Social – Academia de Código Júnior, que visa melhorar o desempenho escolar em três escolas de Lisboa.

Perante estas conquistas e o conjunto de recomendações do GT Investimento Social, Portugal encontra-se num ponto de inflexão. O mercado está pronto a crescer. O mercado está preparado para partilhar as suas experiências com parceiros internacionais interessados e para contribuir para que melhor se abordem alguns dos problemas mais prementes da nossa sociedade.

---

<sup>6</sup> Market update “Eyes on the Horizon” publicado por J.P. Morgan e GIIN – Global Impact Investing (Maio 2015)

<sup>7</sup> Market update “Eyes on the Horizon” publicado por J.P. Morgan e GIIN – Global Impact Investing apresenta os principais desafios ao crescimento da indústria de investimento de impacto (consultar a tabela 4, da página 8), (Maio 2015)

<sup>8</sup> Addis, R., McLeod, J., Raine, A., IMPACT - Australia, Investment for Social and Economic Benefit, DEEWR and JBWere, (Março 2013)

# FORTALECER AS COMPETÊNCIAS DAS ENTIDADES DA ECONOMIA SOCIAL, ATRAVÉS DE PROGRAMAS DE CAPACITAÇÃO

## Recomendação Um

A capacitação das entidades da economia social, ou desenvolvimento de competências, consiste no apoio oferecido às entidades para que estas se tornem organizações mais robustas, eficazes e maximizem o impacto que geram. Existem dois tipos de capacitação propostos:

**Os programas de preparação da aptidão para o impacto** são desenhados para apoiar as entidades a atingir resultados fidedignos e a definir, medir e demonstrar o impacto que geram. Estes programas podem incluir: (1) um realinhamento entre os projetos desenvolvidos pelas entidades, as suas missões sociais e teoria da mudança; (2) o desenvolvimento de sistemas de recolha de dados e de competências de análise dos mesmos; (3) a criação de momentos regulares para feedback e avaliação, onde os dados são usados para informar decisões sobre as operações diárias; e (4) construção de processos de gestão que, em tempo real, informem as partes interessadas sobre o progresso, desempenho e resultados dos programas das entidades e em como estes se comparam com os objetivos estipulados.

**Os programas de preparação da aptidão para o investimento social** são desenhados com o objetivo de ajudar as entidades a acederem a capital adequado e a garantirem a sustentabilidade financeira. Uma entidade está apta para o investimento quando um investidor reconhece naquele investimento os elementos de uma proposta de investimento interessante.

O processo de melhoria da aptidão para o investimento é diferente de entidade para entidade, consoante os seus objetivos, podendo variar entre o apoio à construção de modelos financeiros e processos operacionais e o aconselhamento e apoio legal.

Áreas de apoio existentes	Áreas de apoio a desenvolver
Certificação de iniciativas de inovação social	Gestão de desempenho
Apoio para implementação de projetos-piloto	Medição e avaliação de impacto
Apoio para escalar intervenções sociais	Planeamento e desenvolvimento de negócio
Formação em liderança	Modelação e planeamento financeiro
Apoio para ideias de negócios sociais	Modelos de <i>governance</i>
Promoção de redes e parcerias	Captação de investimento
Formação em angariação de fundos	Apoio à estrutura organizacional





O MIES – Mapa de Inovação e Empreendedorismo Social, uma iniciativa recente que visa mapear projetos de inovação social em Portugal, descobriu que a maioria das barreiras enfrentadas pelas centenas de iniciativas que entrevistou são: avaliação de impacto social, desenvolvimento de negócio, planeamento e estratégia, preparação de candidaturas a financiamento<sup>9</sup>. Estes resultados sugerem algumas das áreas e competências que os programas de capacitação devem cobrir.

Em Portugal, as entidades da economia social já têm acesso a uma variedade de programas de preparação da aptidão para o impacto e o investimento social. O apoio disponível cobre áreas que vão desde a criação de estratégias para angariação de fundos a apoios para escalar intervenções de sucesso. No entanto, é necessário que surjam programas de capacitação em áreas que não estão a ser trabalhadas tais como modelação, planeamento financeiro e sistemas de gestão de desempenho<sup>10</sup>.

O GT Investimento social recomenda que as entidades do ecossistema tirem partido do anunciado Programa de Capacitação da Portugal Inovação Social para que desempenhem elas próprias um papel no desenho deste novo mercado.

## PROGRAMAS PARA MELHORAR A APTIDÃO PARA O IMPACTO

A CASES e o Montepio marcaram a agenda da avaliação de impacto social ao lançarem um programa de formação para ajudar as entidades da Economia Social a demonstrar o valor que criam. Este programa vai na 2ª edição, e a formação é dada pela 4Change, uma consultora de impacto social que utiliza o SROI (Social Return On Investment) para medir o impacto.

Durante seis meses, dez entidades aprendem como analisar o seu impacto social. No fim, as mesmas estarão aptas para avaliar o impacto social criado pelos seus programas e a medir o valor económico associado. Os participantes terão ainda a oportunidade de encontrar um painel de potenciais investidores a quem apresentarão os seus resultados e com quem discutirão oportunidades de investimento.

O perfil dos participantes é variado. O programa já apoiou o Silêncio Sonoro – uma organização que visa promover a agricultura feita por jovens nos Açores, e a Raríssimas – uma organização que apoia pessoas com doenças mentais e deficiências raras.

<sup>9</sup> Para saber mais sobre o MIES - Mapa de Inovação e Empreendedorismo Social, por favor consultar: [www.mies.pt](http://www.mies.pt)

<sup>10</sup> A tabela foi construída com informação recolhida nos focus group #2 promovido no âmbito do GT Investimento Social – Capacitação para o impacto e investimento de entidades da economia social (Ver Anexo B)

# EXEMPLOS DE MELHORES PRÁTICAS

## FILANTROPIA DE IMPACTO

*A Filantropia de Impacto é uma abordagem de apoio financeiro e não-financeiro tipicamente intensiva, em que a capacitação é focada em que as entidades apoiadas se tornem sustentáveis, cresçam e melhorem a sua capacidade de criar impacto de forma consistente e possam escalar as suas intervenções.*

**FUNDAÇÃO EDNA MCCONNELL CLARK (EUA):** A Fundação Edna McConnell Clark (FEMC) procura expandir programas de intervenção inovadores. A Fundação acredita que a expansão dos programas requer capital adequado para crescimento, recursos substanciais e flexíveis e o compromisso de capital inicial que as entidades possam utilizar para pagar por custos de estrutura. A expansão de programas, para além de se focar na melhoria da eficácia, também requer a recolha de evidência do seu sucesso.

## PRINCIPAIS APRENDIZAGENS

**Os financiadores e os promotores de programas de financiamento devem facilitar o acesso dos seus beneficiários (entidades da economia social) a apoio financeiro e não-financeiro.** Os financiadores têm conhecimento e competências que podem ser combinadas com o apoio financeiro que prestam e assim, não só financiam as entidades mas também ajudá-las a construir as competências necessárias para aumentar a rentabilidade, social e financeira, do seu investimento.

**A filantropia de impacto é uma abordagem que se situa entre a filantropia tradicional e o investimento social.** São muitos os exemplos internacionais que mostram a importância desta abordagem no desenvolvimento de competências das entidades da Economia Social para alcançarem impacto social e para se prepararem para atrair e receber investimento social, enquanto criam oportunidades de investimento.

## FUNDOS DE CAPACITAÇÃO DE ENTIDADES DA ECONOMIA SOCIAL

*Existem inúmeros exemplos em que financiadores (públicos e privados) criaram programas para ajudarem as entidades da economia social a construir uma base de evidência, desenvolver as suas competências e ganhar concursos para contratos públicos de serviços sociais.*

**SOCIAL INNOVATION FUND (EUA):** O Social Innovation Fund (SIF) foi criado para ajudar as entidades da economia social a melhorar as suas bases de evidência e a desenvolver a sua capacidade organizacional. O fundo surgiu porque o governo acreditava que os programas inovadores a nível local precisavam de apoio para expandir. O SIF tem duas características-chave: O financiamento que oferece tem de ser acompanhado por financiamento angariado por intermediários e por capital das entidades que o recebem (normalmente, estas utilizam fontes externas). Esta exigência permite ao governo alavancar mais financiamento e encorajar os intermediários e as entidades da economia social a comprometerem-se e a construírem relações com os financiadores. Para além disto, o SIF mede o seu sucesso de acordo com a capacidade dos beneficiários mostrarem evidência do seu impacto social no fim do período de apoio. Este foco na medição de resultados contribui para a construção de um mercado mais sólido e rigoroso em que as entidades participantes se regem pela evidência que criam.

**INVESTMENT AND CONTRACT READINESS FUND (REINO UNIDO):** Em 2012, o Cabinet Office lançou o Investment and Contract Readiness Fund (ICRF), dotado de 10 milhões de libras e gerido pelo The Social Investment Business. Este fundo tem como objetivo desenvolver as competências das entidades da economia social, através da prestação de apoio técnico que melhor as prepare para receberem investimento social, para a escalarem as suas operações e para se candidatarem a concursos públicos de prestação de serviços sociais. Todas as entidades que estiverem à procura de financiamento superior a 500 mil libras ou que procuram apoio para se candidatar a concursos de contratos avaliados em mais de 1 milhão podem ser destinatárias do ICRF. Este requisito de elegibilidade ajuda a garantir que o apoio de capacitação está orientado para um propósito específico e que tem um foco claro relacionado com a preparação para o investimento social.

**NATIONAL AUSTRALIA BANK IMPACT READINESS FUND (AUSTRÁLIA):** Em Março de 2015, o National Australia Bank (NAB) lançou um fundo de 1 milhão de dólares australianos, com o objetivo de oferecer programas de capacitação a entidades de missão social que procurem investimento para escalar o seu impacto social e/ou ambiental. As entidades, cujas estruturas jurídicas variam desde negócios sociais a instituições de solidariedade social, podem receber donativos até 100 mil dólares para pagar por serviços de capacitadores especialistas. Este fundo foi inspirado no ICRF do Reino Unido e demonstra como conceitos e ideias desenvolvidas num mercado podem ser adaptadas e aplicadas noutro mercado.

## PRINCIPAIS APRENDIZAGENS

**Os programas de capacitação promovidos pelo setor público podem servir para promover o desenvolvimento de parcerias fortes entre entidades da economia social e prestadores de serviços de capacitação.** Exigir que as entidades da economia social se candidatem ao financiamento de programas de capacitação em conjunto com os prestadores dos serviços acelera a colaboração entre as partes.

**Os programas de capacitação do setor público devem associar o financiamento prestado ao alcance de objetivos concretos de angariação de investimento ou de celebração de contratos públicos.** Ligar o financiamento a objetivos concretos garante que as organizações e prestadores de serviço trabalham na melhoria da aptidão para o investimento, e por isso, para a sua sustentabilidade.

# PLANO DE AÇÃO

## CURTO PRAZO [6 MESES A 1 ANO]

**Ação:** Promover os benefícios dos programas de capacitação e desenvolvimento de competências, através de: (1) listagem de serviços de capacitação disponíveis; (2) mapeamento das necessidades de financiamento e de desenvolvimento de negócio das entidades da economia social.

**Resultado esperado:** As entidades da economia social estão mais conscientes do apoio de que necessitam para se tornarem aptas para o impacto e para o investimento e sabem como aceder ao apoio e recursos disponíveis.

**Atores-chave:** Intermediários de investimento social, consultoras, universidades e centros de investigação.

## MÉDIO PRAZO [ENTRE 1 A 3 ANOS]

**Ação:** Criação de um sistema de financiamento para as entidades da economia social.

**Resultado esperado:** Maior número de financiadores e entidades da economia social beneficiárias dos programas de capacitação e desenvolvimento de negócio.

**Atores-chave:** Universidades e centros de investigação.

**Ação:** Permitir o acesso das entidades da economia social a financiamento para que possam beneficiar de programas de capacitação, sejam estas para melhorar a sua aptidão para o impacto ou para o investimento.

**Resultado esperado:** As entidades da economia social têm acesso a programas de capacitação e desenvolvimento de negócio e meios para os pagar.

**Atores-chave:** Portugal Inovação Social através do (1) Programa de Capacitação e do (2) Programa de Parcerias para o Impacto; CASES através de programas de avaliação de impacto social.

**PRAZO  
[ATE 2 ANOS]**

**LONGO PRAZO  
[ENTRE 3 A 5 ANOS]**

istema de acreditação que certifique o desempenho operacional e o impacto social das entidades da economia social.

Maior confiança no desempenho e impacto das entidades da economia social junto de entidades do setor público que contratualizam serviços sociais; Reconhecimento do resultado da acreditação.

Entidades, centros de investigação e consultoras.

podem pagar pelas ações de acreditação.

capacitação, bem como

o (2) Programa de  
al.

# INTRODUZIR INSTRUMENTOS FINANCEIROS ADEQUADOS ÀS NECESSIDADES DAS ENTIDADES DA ECONOMIA SOCIAL

## *Recomendação Dois*

Nos últimos anos, o setor da Economia Social português tem sido revitalizado pelo aparecimento de novas iniciativas destinadas a combater alguns dos problemas mais desafiantes para o país, como o desemprego jovem, o insucesso escolar ou a institucionalização de crianças e jovens em risco. No entanto, o futuro do setor depende da sua capacidade de satisfazer as necessidades líquidas anuais de financiamento que enfrenta e que, em 2010, estavam na ordem dos 750 milhões de euros.

As entidades da economia social portuguesas têm sido tradicionalmente financiadas por donativos e por financiamento público através do qual prestam serviços sociais. No entanto, têm um acesso muito limitado a financiamento sob a forma de crédito ou equity. Instrumentos de crédito existem, mas na maioria dos casos só são disponibilizados mediante a apresentação de garantias - o que representa uma barreira para a maior parte das entidades. Por outro lado, devido ao enquadramento jurídico, as entidades da economia social em Portugal estão impedidas de atrair investimento sobre a forma de equity, limitando a capacidade de angariar este tipo de financiamento.

O investimento social pode ajudar as entidades da economia social a ultrapassar este tipo de obstáculos. Os investidores sociais esperam provocar uma mudança social positiva como resultado do seu investimento, mas também esperam ver o seu investimento reembolsado, potencialmente com um retorno associado. Os mecanismos financeiros inovadores para o setor Economia Social são aqueles que consideram as necessidades tanto das entidades que recebem investimento como dos investidores sociais. Estes mecanismos reconhecem que as entidades da Economia Social têm modelos de negócio viáveis que podem ser escalados e que podem oferecer simultaneamente retorno social e financeiro.

Para que isto aconteça, os investidores devem considerar não só as razões pelas quais as entidades da economia social procuram capital, mas também as limitações que estas enfrentam. Por exemplo, as entidades da economia social têm normalmente modelos de negócio de alto risco (isto é, sem histórico ou base de evidência), e necessitam de longos horizontes temporais para a obtenção de resultados e reembolso. Isto significa que, para estes casos, os investidores devem ter maior disponibilidade para um risco elevado e ser, em simultâneo, pacientes em relação ao capital alocado.



O investimento social pode agrupar-se em investimento PARA as entidades da economia social e investimento NAS entidades da economia social:

- **Investimento social PARA as entidades da economia social:** Investimento num projeto ou programa específico. O investimento é utilizado para financiar a operacionalização de um projeto e tem geralmente um contrato com base num resultado ou num serviço, onde o retorno do investidor está associado à capacidade da entidade atingir um objetivo previamente acordado. Os Títulos de Impacto Social podem servir de exemplo para este tipo de investimento, pois estão focados em modelos de intervenção específicos.

- **Investimento social NAS entidades da economia social:** Investimento feito com o objetivo de apoiar a entidade na prossecução da sua missão no longo-prazo, através da alocação de capital para capacitar a estrutura da organização e assim escalar a sua intervenção e impacto. Pode, por exemplo, ser utilizado para criar reservas de capital (que protejam e assegurem a saúde financeira da organização), para financiar melhorias nos processos ou formações (para construir infraestrutura que permita alargar operações), ou para a aquisição de ativos. A Filantropia de impacto pode servir de exemplo para esta lógica de investimento<sup>11</sup>.

A Portugal Inovação Social anunciou que irá disponibilizar instrumentos adequados às necessidades das entidades da economia social, nomeadamente:

(1) Um instrumento que promove a criação de **fundos retalhistas de investimento social** que privilegiem o financiamento de iniciativas de inovação social através de instrumentos inovadores para o setor como: empréstimos sem garantia, que exijam taxas de juro abaixo do mercado, com maturidades de longo-prazo e com maiores períodos de carência; e, instrumentos de quasi-equity, através de Mecanismos de Partilha de Receitas, por exemplo; e,

(2) Um instrumento que fomenta o desenvolvimento de **Títulos de Impacto Social** em várias áreas sociais e geográficas, através de um programa de financiamento que se compromete a pagar por resultados sociais alcançados e que incentive as entidades do setor público a participar nestes projetos.

---

<sup>11</sup> Para mais informações sobre Filantropia de Impacto, por favor consulte : Laboratório de Investimento Social "Filantropia de Impacto"- Nota de Investigação #6, (julho, 2014)

## Crédito Sem Garantia

Empréstimos sem garantias são formas de crédito através dos quais um credor empresta uma quantia, mediante uma calendarização prévia do reembolso do mesmo acrescido de um retorno. Nestes casos, o credor não exige uma garantia ou colateral em troca.

Apesar de ser um instrumento utilizado no setor financeiro tradicional, na maioria dos países as entidades da economia social têm sérias dificuldades a aceder a este tipo de financiamento. Isto deve-se frequentemente ao facto dos fluxos de caixa serem instáveis e dos bancos normalmente não aceitarem o elevado risco associado, assim como o risco moral envolvido neste tipo de instrumentos. No entanto, tornar este tipo de instrumento financeiro disponível para o setor da Economia Social é algo inovador pois requer que estas barreiras sejam ultrapassadas e garante que as necessidades dos investidores e das entidades da economia social são consideradas e equilibradas. (Ver Exemplos Nacionais e Internacionais de Melhores Práticas – Caso de estudo – Futurebuilders)

Este mecanismo oferece diversas vantagens:

**Para as entidades da economia social:** (1) representa a oportunidade de aceder a financiamento sob a forma de crédito, sem terem de dispor qualquer ativo; (2) não exige a partilha dos direitos da entidade; (3) é um acordo de empréstimo simples, comparado com outras modalidades; (4) permite à entidade da economia social angariar capital adicional, e (5) pode ser paciente (por exemplo, se o período de reembolso estabelecido for maior que 5 anos).

**Para os investidores:** (1) oportunidade de alargar a base de clientes; (2) é uma forma simples de investimento numa entidade da economia social; e (3) pode intitular o investidor a certos direitos que ajudem a organização a focar-se na resolução de um determinado problema social ou população-alvo.

## Mecanismos de Partilha de Receitas (MPR)

MPR são um instrumento de quasi-equity, que consiste num mecanismo legal através do qual um determinado investidor adquire direitos de participação nas receitas futuras da entidade que recebe o investimento. Ver Exemplos Nacionais e Internacionais de Melhores Práticas – CAF Venturesome)

Este mecanismo oferece várias vantagens:

**Para as entidades da economia social:** (1) alinha os seus custos de capital com o desempenho do negócio; (2) é uma oportunidade de aceder a capital disposto a assumir algum risco, mesmo quando a forma legal não permita equity; e (3) não exige a partilha dos direitos de gestão da organização ou do seu controlo ou propriedade.

**Para os investidores:** (1) ultrapassa a barreira da estrutura legal das entidades, que existe caso queiram investir em equity; (2) oferece a oportunidade para atingir taxas internas de rentabilidade (TIR) mais altas do que um empréstimo pois o retorno efetivo depende do sucesso do projeto (equivalentes a equity); e (3) é um método flexível para investir diretamente em atividades em expansão.



## Títulos de Impacto Social (TIS)

Os TIS são mecanismos financeiros através dos quais os investidores financiam uma intervenção que melhora um determinado resultado social, mediante a condição de que uma entidade do setor público (a nível local ou central) se compromete a reembolsar o investimento inicial (potencialmente com retorno) caso o resultado social seja alcançado. (Ver Exemplos Nacionais e Internacionais de Melhores Práticas – Caso de estudo – Academia de Código Júnior)

Este mecanismo oferece inúmeras vantagens:

**Para as entidades do setor público:** (1) transfere o risco de insucesso para investidores privados; (2) garante a melhor utilização do financiamento na contratualização de serviços sociais públicos com vista a alcançar um determinado resultado social; (3) informa políticas públicas através da promoção de projetos piloto que criem evidência; e (4) em alguns casos, gera poupanças para o setor público pela redução dos problemas que representam um custo económico significativo.

**Para as entidades da economia social:** (1) representa a oportunidade de financiamento total à partida; (2) não exige a partilha dos direitos da entidade da Economia Social; (3) oferece a flexibilidade para aprender e inovar durante o processo; (4) representa a oportunidade para criação de uma base de evidência para a intervenção em causa; (5) promove o desenvolvimento de competências da equipa de gestão para que possam gerir melhor o seu desempenho.

**Para os investidores:** (1) oferece a oportunidade para verem o seu investimento inicial reembolsado e possibilidade para um prémio negociável pelo risco assumido; (2) representa a oportunidade de gerar impacto social; (3) possibilidade de partilhar experiência e conhecimentos com novas entidades; e (4) diversificar o portfolio de investimento.

## EXEMPLOS DE MELHORES PRÁTICAS

### **CAF VENTURESOME (REINO UNIDO)**

A CAF Venturesome é um fundo de investimento social que investe através de MPR em entidades que tenham uma missão social clara, independentemente da sua forma legal. A CAF Venturesome investe entre 25 e 250 mil libras.

Desde o seu lançamento, a CAF já investiu mais de 12,5 milhões de libras em 200 entidades de Economia Social de pequeno ou médio tamanho, através de instrumentos de quasi-equity. A taxa interna de rentabilidade (TIR) esperada para cada investimento ronda os 10%.

**FUTUREBUILDERS FUND (REINO UNIDO):** Este fundo de 125 milhões de libras, Future Builders, foi criado pelo governo inglês em 2013 para disponibilizar financiamento sobre a forma de crédito sem garantia a entidades da economia social interessadas em prestar serviços sociais pelo governo.

Desde então, este fundo tem demonstrado a necessidade que as entidades sentem por este tipo de financiamento. O Futurebuilders tem contribuído para melhorar a confiança do mercado na capacidade das entidades da economia social reembolsarem os empréstimos que lhes foram concedidos e para aumentar o entendimento sobre o risco envolvido neste tipo de financiamento.

## PRINCIPAIS APRENDIZAGENS

**Fundos-piloto podem ser utilizados para testar o tipo de capital que o setor precisa.** É importante entender se a oferta disponível satisfaz a procura. O Futurebuilders Fund demonstra o interesse das entidades da economia social por empréstimos sem garantia. Desde a sua criação, já foram criados outros fundos para oferecer formas de capital semelhantes.

**Os benefícios de fundos temáticos (por exemplo, educação, saúde) dependem do grau de maturidade do mercado em questão.** Podem ser utilizados para simplificar processos mas podem também limitar o número de projetos apoiados. Estes fundos não são apropriados para mercados pouco maduros, em que as normas do mercado e o potencial de investimento ainda não foram estabelecidos; no entanto, existirá uma forte adesão assim que o mercado já se esteja a desenvolver.

**Os produtos de investimento social devem oferecer diferentes perfis de risco-retorno** de maneira a alargar a base de investidores e a melhor satisfazer as necessidades das entidades da economia social.

**É possível criar mecanismos de financiamento híbridos que eliminem os obstáculos existentes no acesso aos diferentes instrumentos.**

## ACADEMIA DE CÓDIGO JUNIOR (PORTUGAL)

Em Fevereiro de 2015, foi lançado o primeiro TIS em Portugal. O TIS Academia de Código Júnior junta diferentes entidades para combater o insucesso escolar em determinadas escolas primárias de Lisboa.

A Fundação Calouste Gulbenkian investiu 120 mil euros para financiar aulas de programação informática junto de 65 alunos do 3º ano do 1º Ciclo do Ensino Básico, de 3 escolas de Lisboa, durante 12 meses. Os conteúdos destas aulas estão alinhados com os currículos nacionais das disciplinas principais.

No fim da intervenção, a Nova School of Business and Economics irá avaliar o cumprimento dos resultados da intervenção em duas métricas: capacidade de resolução de problemas de forma lógica e desempenho escolar nos exames finais do 4º ano. Se os alunos que receberam as aulas de código tiverem um desempenho 10% melhor que os alunos de um grupo de controlo, a Câmara Municipal de Lisboa irá reembolsar a Fundação pelo seu investimento inicial.

O Laboratório de Investimento Social (um intermediário de investimento social) está a supervisionar a gestão de desempenho da Academia de Código Júnior, recolhendo dados e monitorizando os indicadores de resultados operacionais diários para informar ajustes na intervenção.

No final do projeto, caso os resultados sejam alcançados, a Câmara Municipal tenciona escalar o projeto e oferecer esta intervenção em todas as escolas do concelho.

## PRINCIPAIS APRENDIZAGENS

O modelo dos TIS é um mecanismo de financiamento inovador que pode ser **adaptado para diferentes contextos e para diferentes temáticas sociais**.

**É possível que um mecanismo de financiamento alinhe os interesses de diferentes partes envolvidas.** O setor público é um ator fundamental no desenvolvimento de TIS porque surge como pagador de resultados.

Os mecanismos financeiros devem ser utilizados não apenas para financiar projetos mas também como **veículos de capacitação das entidades da economia social**.

As formas de financiamento inovadoras não devem ser separadas da implementação de sistemas de gestão de desempenho para que possam simultaneamente **criar base de evidência sobre as intervenções**.

**O lançamento de projetos piloto são cruciais para criar visibilidade**, de maneira a que outras entidades entendam os benefícios associados e procurem a aplicação dos modelos em diferentes áreas.

# PLANO DE AÇÃO

## CURTO PRAZO [6 MESES A 1 ANO]

## MÉDIO PRAZO [ENTRE 1 A 3 ANOS]

**Ação:** Lançar projetos piloto para testar a aplicabilidade de Títulos de Impacto Social e Mecanismos de Partilha de Receitas.

**Resultado esperado:** Entendimento do potencial destes instrumentos e da sua adequabilidade para financiar inovação social; Entendimento do conceito e benefícios dos instrumentos para todos os agentes do mercado.

**Atores-chave:**

Títulos de Impacto Social: Governo (central e local) e investidores sociais (Fundações, gabinetes familiares e indivíduos de elevados património).

Mecanismos de Partilha de Receitas: Business angels e fundos de capital de risco.

**Ação:** Criar o enquadramento legal que facilite a adoção de instrumentos de financiamento.

**Resultado esperado:** Eliminação das barreiras legais para a adoção deste tipo de instrumentos e acesso de entidades da economia social a financiamento adequado.

**Atores-chave:** Centros de investigação de universidades (nomeadamente o Instituto de Políticas da Universidade de Lisboa).

**PRAZO  
[A 2 ANOS]**

**LONGO PRAZO  
[ENTRE 3 A 5 ANOS]**

**Ação:** Desenvolver um esquema de benefícios fiscais que incentive a utilização de produtos de investimento social.

**Resultado esperado:** Novas fontes de capital mobilizadas para o setor social; alargamento do leque de investidores.

**Atores-chave:** Reguladores financeiros (nomeadamente, a CMVM e o Banco de Portugal) .

mento inovadores.

crumentos e mais fácil

o de Ciências Jurídico-

# PROMOVER UMA CULTURA DE ORIENTAÇÃO PARA OS RESULTADOS NO SEIO DOS SERVIÇOS SOCIAIS PÚBLICOS

## Recomendação Três

De acordo com dados oficiais, o financiamento público representa aproximadamente 40% das receitas das entidades da economia social, em Portugal <sup>12</sup>. Estes dados sugerem que, desde 2010, os contratos públicos de serviços sociais valem entre 1,2 e 1,4 mil milhões de euros por ano <sup>13</sup>.

Dada a natureza das formas de contratação públicas e financiamento associado vigentes – os Acordos de Cooperação, em que o Estado contratualiza uma série de serviços de apoio (por exemplo, apoio a crianças e jovens em risco) ou atividades (por exemplo, o número de crianças e jovens em risco que recebem apoio de formação), as entidades da economia social estão focadas nas atividades e serviços que prestam, em detrimento de um foco nos resultados que estas atividades e serviços produzem.

No entanto, as tendências recentes, incluindo a alterações nas regras de financiamento da União Europeia, têm criado oportunidades para Portugal alterar a maneira como os serviços sociais são contratualizados pelo Estado. Em vez de pagar por atividades ou serviços, o Estado pode orientar-se para o pagamento por resultados; isto é, pagar pelo número de crianças que se previne que sejam institucionalizadas e sejam mantidas em segurança no seu ambiente familiar, em vez de pagar pelo número de crianças que têm acesso a serviços de apoio a famílias de jovens em risco.

### **Exemplo de áreas de atuação de iniciativas de inovação social em Portugal:**

*Desemprego*  
*Desperdício alimentar*  
*Obesidade infantil*  
*Reabilitação urbana*  
*Integração social de pessoas deficientes*  
*Diabetes Tipo II*  
*Insucesso e abandono escolar*

### **Respostas sociais incluídas nos Acordos de Cooperação:**

*Creches e creches familiares*  
*Centros de atividades de tempos livres*  
*Lares de infância e juventude*  
*Lares de Apoio e lares residenciais*  
*Centros de atividades ocupacionais*  
*Apoio domiciliário*  
*Estruturas residenciais para idosos*  
*Acolhimento familiar a pessoas idosas e adultas com deficiência*  
*Centros de dia, de noite e de apoio à vida*  
*Centro de convívio*  
*Cantinas sociais*

<sup>12</sup> John Hopkins Centre for Civil Society Studies, Portugal's Nonprofit Sector in Comparative Context, (April 2012)  
<sup>13</sup> IPI, Social Solidarity Institutions in a context of Economic Crisis, (2012)



O Portugal 2020, o acordo de financiamento mais recente entre a Comissão Europeia e Portugal, vale mais de 25 mil milhões de euros, dos quais 4 mil milhões foram alocados à inclusão social e emprego. Esta nova ronda de financiamento está orientada para os resultados.

A alteração de paradigma para uma contratualização de resultados traz benefícios para os setores público e da Economia Social. O setor público pode utilizar a contratualização de resultados para desenvolver uma base de evidência para as iniciativas que funcionam e alinhar os resultados contratualizados com as prioridades de política pública. Esta forma de contratualização pode servir para ultrapassar algumas das barreiras que existem à inovação social por focar as entidades nos resultados a obter em vez de concentrá-las em cumprir os requisitos e prescrições estipuladas para a prestação de serviços sociais.

Uma cultura orientada para os resultados incentiva as entidades da Economia Social a definirem o sucesso da sua intervenção, de acordo com o valor criado. Ajuda também as organizações a focarem a sua atenção na melhoria de eficiência e, durante este processo, inovarem na forma como prestam os seus serviços. Se bem implementado no contexto certo, esta forma de contratualização de serviços sociais pode ser um estímulo muito poderoso para a inovação e para uma melhoria contínua dos serviços prestados.

A contratualização de resultados encoraja as entidades da economia social a monitorizar o seu desempenho de forma regular e a identificar elementos do seu modelo que são eficientes e outros que precisam de ajustamento. A capacidade de demonstrar a eficácia dos seus programas constitui o valor adicional de que as entidades precisam para formularem propostas de investimento fortes e atrativas e para se posicionarem para concursos públicos.

No entanto, a contratualização por resultados também significa que existe uma mudança no perfil de pagamento dos contratos. Se o pagamento for todo, ou mesmo parte, dependente dos resultados, isto significa que existirá um atraso no pagamento até que os resultados sejam atingidos, e que existem pagamentos reduzidos se estes não forem. Este atraso dá origem a uma limitação de fluxos de caixa para a entidade que presta o serviço, uma vez que os resultados que serão remunerados podem serem atingidos passados vários meses ou anos.

Perante isto, o investimento social desempenha um papel importante na criação de um ambiente de orientação para os resultados, disponibilizando financiamento às entidades que demonstrem ter capacidade para atingir os resultados sociais, e oferecendo capital com maior risco associado onde exista a possibilidade de lançar um piloto com um modelo inovador e assim construir evidência robusta sobre a sua eficácia.

O GT Investimento Social considera que a adoção de uma cultura orientada para os resultados não acontecerá de forma isolada. O setor público terá a necessidade de desenvolver competências que apoiem a adoção desta nova abordagem à contratualização de serviços, enquanto será exigido ao setor social que desenvolva os seus projetos com um foco nos resultados.

Existem muitas áreas sociais em que o foco nos resultados aumenta a eficiência e eficácia dos serviços e promove a inovação. No entanto, o GT Investimento Social reconhece que o pagamento por resultados pode não ser o mais indicado em todos os casos, por exemplo em situações em que não se conseguem definir resultados ou em que os mesmos só são alcançados após longos períodos de tempo e são por isso mais suscetíveis de serem afetados por fatores exógenos.

## INTERVENÇÕES COM BASE DE EVIDÊNCIA E ORIENTADAS PARA OS RESULTADOS EM PORTUGAL: EPIS

A EPIS - Empresários para a Inclusão Social, é uma iniciativa criada em 2007 por um consórcio de empresas portuguesas. A EPIS desenvolveu um programa de mentoria de alunos do 7º e 8º anos (normalmente entre os 12 e os 15 anos) que estejam em risco de chumbar o ano ou abandonar a escola. Em 2014, o programa incluía 167 mentores que apoiam 7451 alunos de 179 escolas por todo o país.

O programa já foi avaliado utilizando uma metodologia quase-experimental que demonstrou que os jovens que participam no programa têm uma probabilidade menor em 10% de repetir o ano escolar(\*). A EPIS conta utilizar esta informação para influenciar política pública e oferecer o programa em todas as escolas do país. Dada a base de evidência que criou, o foco nos resultados e a construção de um modelo de intervenção sólido, a EPIS representa um exemplo nacional de um programa com todos os ingredientes para uma contratualização por resultados, potencialmente através de um Título de Impacto Social.

*\* Martins, P. (2010), Can Targeted, Non-Cognitive Skills Programs Improve Achievement? Evidence from EPIS, Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit Institute for the Study of Labor*





# EXEMPLOS DE MELHORES PRÁTICAS

## CONTRATUALIZAÇÃO POR RESULTADOS

**DWP INNOVATION FUND (Reino Unido):** O Department for Work and Pensions (DWP) no Reino Unido lançou, em 2012, um fundo de 30 milhões de libras focado na prevenção dos jovens em risco de se tornarem NEET – fora do ensino, formação e emprego.

O DWP começou por definir nove resultados que encorajassem as entidades da economia social a endereçarem os problemas dos jovens NEET ou em risco de o ser. O DWP indicou também quanto estaria disposto a pagar por cada um destes resultados às entidades que os alcançassem; este preço foi definido com base no potencial de poupança gerada por ter menos NEET.

Para além de promover o apoio a este segmento da população, o fundo tem contribuído para o desenvolvimento do mercado de investimento social no Reino Unido por demonstrar os benefícios da contratualização de serviços por resultados, (1) encorajando as entidades da economia social a medirem os seus resultados; (2) testando se a prevenção nesta área gera efetivamente poupanças públicas; e, (3) criando evidência sobre programas que funcionem realmente.

**Menu de resultados do DWP Innovation Fund Round 1- Exemplos do preço máximo por resultado, por pessoa:**

**Entrada no  
mercado de trabalho**

**£ 3500**

**Manutenção do  
Emprego**

**£ 2000**

**Melhoria da  
Assiduidade**

**£ 1400**

## PRINCIPAIS APRENDIZAGENS

**Avaliação transparente e estandardizada de resultados.** O DWP Innovation Fund oferece uma estrutura e metodologia comum para medir os resultados relacionados com o público-alvo em questão: jovens em risco de exclusão do ensino, formação e emprego. Desta forma, garante consistência e clareza para investidores, entidades da economia social e setor público.

**O setor público pode incentivar as entidades da economia social a adotar uma orientação para os resultados.** O DWP Innovation Fund simplificou este processo ao definir um menu de resultados, e o preço disposto a pagar por cada um, considerados importantes em termos de política pública para a população-alvo.

**É importante estabelecer um histórico de contratos por resultados de forma a criar interesse junto dos atores relevantes.** O DWP demonstra que a contratualização de serviços sociais por resultados será mais facilmente expandida e escalável quando existirem projetos piloto no terreno e exemplos nos quais as entidades do setor público se possam inspirar.

## DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIAS NO SEIO DO SETOR PÚBLICO PARA A CONTRATUALIZAÇÃO POR RESULTADOS

**HARVARD SIB LAB (EUA):** O Harvard SIB Lab é uma iniciativa que presta apoio pro bono a entidades do setor público que pretendam desenvolver competências para a contratualização de serviços sociais com base em resultados. Criada em 2011, com o apoio da Fundação Rockefeller, esta iniciativa tem como missão apoiar o desenvolvimento de competências no setor público e apoiar a criação de Títulos de Impacto Social nos EUA.

O modelo de assistência técnica do Harvard SIB Lab consiste em 12 a 15 meses de apoio nas áreas de contratualização, orçamentais, regulamentação e contratos públicos.

Desde 2011, esta iniciativa ajudou a lançar Títulos de Impacto Social em Massachusetts e Nova Iorque. Atualmente está a trabalhar com dez estados nos EUA.

## PRINCIPAIS APRENDIZAGENS

**É fundamental oferecer assistência e formação técnica às equipas da administração pública.** As equipas que elaboram os contratos precisam de formação e apoio técnico para desenhar e implementar esta nova arquitetura contratual orientada para os resultados, uma vez que é diferente dos contratos vigentes que são estabelecidos com base nas atividades ou serviços.

# PLANO DE AÇÃO

## CURTO PRAZO [6 MESES A 1 ANO]

**Ação:** Lançar projetos piloto de contratualização por resultados.

**Resultado previsto:** Estabelecer as vantagens e desvantagens deste modelo de contratualização.

**Atores-chave:** Instituto de Segurança Social, entidades do setor público a nível local e outras entidades que contratualizem serviços sociais.

## MÉDIO PRAZO [ENTRE 1 A 3 ANOS]

**Ação:** Desenvolver o enquadramento legal deste novo modelo.

**Resultado previsto:** O Código de Contratação Pública com base em resultados.

**Atores-chave:** Centros de Políticas Públicas.

**Ação:** Formar as equipas do setor público, a nível local e central.

**Resultado previsto:** Equipas com mais competências e que estão aptas para desenhar o modelo de contratação pública melhor se alinham com os objetivos do governo.

**Atores-chave:**

Setor público: Entidades com responsabilidade de política pública local e central (ex. De Justiça, saúde, educação e segurança social e emprego)

Financiadores: Fundações e outros potenciais financiadores privados.

**PRAZO  
[A 2 ANOS]**

**LONGO PRAZO  
[ENTRE 3 A 5 ANOS]**

quadramento legal que permita a contratualização de vários serviços sociais segundo

Código de Contratação Pública reconhece a possibilidade de contratualizar serviços

de investigação de Universidades (nomeadamente, o Instituto de Ciências Jurídico-

os resultados que

Departamentos de

# CRIAR UM CENTRO DE CONHECIMENTO E RECURSOS PARA O INVESTIMENTO SOCIAL

## Recomendação Quatro

O mercado de investimento social que está a nascer em Portugal necessita de informação acessível e fidedigna, bem como materiais adequados às necessidades distintas do mercado. Construir uma linguagem e entendimento comum daquilo que são as normas e expectativas acelerará o potencial de colaboração, reduzirá a incerteza e reforçará a confiança entre partes.

Construir confiança entre partes que não estão habituadas a trabalhar juntas é importante, e pode ser difícil se não existir uma linguagem comum e enquadramento de referência: assim nos diz a Edelman no seu Barómetro de Confiança 2015<sup>14</sup>. Também estudos recentes da OCDE sugerem que a transparência é fundamental para estabelecer a confiança, em particular em políticas e iniciativas novas<sup>15</sup>.

*“(...) medir e avaliar o desempenho [de políticas públicas] aumenta a transparência e contribui para reforçar os laços de prestação de contas entre o governo e os cidadãos, ajudando assim a construir confiança.”*

Todos os atores deste mercado têm um papel a desempenhar. O mercado beneficiará se o setor público for alargando gradualmente os seus objetivos de contratualização. As entidades da economia social podem oferecer informação exata e fidedigna sobre o retorno social e financeiro que geram, assim como sobre os custos dos seus programas. Os investidores sociais podem ser encorajados a explicar os seus objetivos e interesses no mercado, como a área social ou esfera geográfica em que estão empenhados em concentrar os seus investimentos, bem como as suas expectativas de retorno financeiro.

Um centro de conhecimento e recursos acessível, que combine a utilização gratuita de recursos disponíveis on-line com um fórum de colaboração, redes de contacto e partilha de conhecimento será um recurso crucial para o crescimento do mercado de investimento social. Os objetivos deste centro incluem:

1) **Criar uma linguagem comum:** É fundamental que todos os participantes no mercado se compreendam mutuamente, que entendam o seu papel e de que forma contribuem para a resolução de um determinado problema social. Por exemplo, uma linguagem marcadamente financeira pode ser pouco familiar para os setores público e da Economia Social e deve por isso, a par com outros jargões e gírias, ser evitada. Garantir uma compreensão partilhada de conceitos-chave pode garantir o entendimento entre partes e facilitar a colaboração intersectorial.

2) **Partilhar melhores práticas e estimular inovação:** O mercado de investimento social está numa fase embrionária, em que novos participantes entram regularmente – sejam eles entidades da economia social, entidades do setor público ou investidores, pelo que é necessário que novas ferramentas e conhecimento seja gerado. Por exemplo, mais informação deve estar acessível para que se compreenda quais os serviços e intervenções mais eficazes; ou para informar a definição de preços para determinados resultados sociais.

---

14 Edelman Trust Barometer, acessível em: [www.edelman.com/2015-edelman-trust-barometer-2/trust-and-innovation-edelman-trust-barometer/](http://www.edelman.com/2015-edelman-trust-barometer-2/trust-and-innovation-edelman-trust-barometer/), (2012)

15 OECD, Better Policies Portugal: Reforming the State to promote growth, (2013)



3) **Estandardizar a medição de resultados:** Medir a eficiência de determinados modelos de intervenção inovadores e respostas sociais exige a definição de resultados sociais e a identificação de um método de avaliação. Desenvolver metodologias estandardizadas pode contribuir para estabelecer práticas comuns. Estas poderão ajudar as entidades da economia social, investidores e entidades do setor público a entender melhor a eficácia de diferentes intervenções e a facilitar a comparação entre elas.

4) **Promover a transparência e entendimento comum sobre o custo unitário de problemas sociais:** Para compreender profundamente o impacto financeiro de um problema social e o valor que uma determinada intervenção que se dedique à sua resolução cria, é necessário entender o problema social e o custo que pode ser evitado se o mesmo for resolvido eficazmente. A informação sobre as várias problemáticas sociais costuma estar guardada em departamentos diferentes da administração pública ou em estudos académicos, o que dificulta muito o acesso do público em geral à mesma. A inexistência de um método estandardizado de classificação e quantificação de custos sociais exponencia o problema de transparência e consistência da informação. O centro de conhecimento e recursos centralizaria a informação sobre os diferentes custos sociais, depois de validada pelo governo. Este recurso ajudaria tanto o setor público como as entidades da economia social a melhor entenderem o impacto financeiro de um problema em particular e o potencial de criação de valor de intervenções eficazes.

## CUSTO DE PROBLEMAS SOCIAIS EM PORTUGAL

Uma base de dados de custos unitários captura a despesa pública relacionada com problemas sociais. Em baixo, alguns exemplos de custos unitários em várias áreas de política pública, de acordo com fontes oficiais.

**14.600€/dia**

**POR RECLUSO**

(DIRECÇÃO GERAL  
REINserÇÃO E  
SERVIÇOS PRISIONAIS,  
2001)

**4.000€/ano**

**CUSTO MÉDIO POR  
ALUNO QUE NÃO  
TRANSITA DE ANO**

(TRIBUNAL DE CONTAS,  
2012)

**8.790€/ano**

**POR JOVEM EXCLUÍDO  
DO ENSINO, FORMAÇÃO  
E EMPREGO**

(EUROFOUND, 2012)

14 OECD, Better Policies Portugal: Reforming the State to promote growth, 2013  
14 OECD, Better Policies Portugal: Reforming the State to promote growth, 2013

Portugal não deve inventar a roda e partir do zero. Existem já várias iniciativas bem posicionadas e que definirão o ponto de partida para o trabalho que está por fazer – nestas incluem-se, por exemplo, o PORDATA, a Conta Satélite para a Economia Social da CASES e do INE, o GPS Fundos e o GRAIS- Grupo de Reflexão sobre Avaliação de Impacto Social. O centro desempenhará um papel distintivo na construção do mercado, se estiver articulado com estas iniciativas.

O PORDATA, promovido pela Fundação Francisco Manuel dos Santos, é uma base de dados extensiva que cobre indicadores municipais, nacionais e europeus em várias áreas sociais, incluindo a saúde e a educação. É um exemplo de uma boa prática em Portugal que mostra como pode a informação ser disponibilizada de maneira interativa e com interfaces fáceis e agradáveis de usar.

A Conta Satélite para a Economia Social da CASES e do INE recolhe e divulga informação sobre o setor social, incluindo o número e tipo de entidades que o compreendem, bem como a sua abrangência geográfica.

A recomendação do GT Investimento Social é que o centro de conhecimento e recursos seja construído sobre os esforços e iniciativas existentes e que constitua uma plataforma com informação relevante para o mercado de investimento social. Para além da criação e gestão de um recurso virtual que receba e desenvolva recursos de diferentes fontes e partes interessadas, esta plataforma deverá ainda sinalizar aos seus utilizadores melhores práticas e inspirações internacionais. À medida que os materiais forem acrescentados, o centro deve evoluir na sua forma e conteúdo, procurando representar sempre um recurso vital para o mercado e um fórum promotor de redes de contacto.



## GPS FUNDOS

*Um portal de informação para o financiamento das entidades da economia social*

O GPS Fundos foi estabelecido no início de 2015 como uma plataforma on-line que liga as entidades da economia social a potenciais financiadores.

A plataforma junta informação detalhada sobre as entidades e investidores nela registados, oferece uma fonte de informação sobre oportunidades de financiamento e programas de capacitação e formação, e ainda um conjunto de ferramentas de gestão, como templates de reporting e formulários para processos de due diligence operacionais.

Esta iniciativa é apoiada por um vasto grupo de parceiros que a financiam, implementam e gerem, incluindo fundações (Calouste Gulbenkian, EDP, Montepio and PT) e intermediários não financeiros (CASES, IES – Social Business School, Call to Action, Stone Soup e TESE).

## GRAIS

*Medição de Impacto Social*

Em 2013, a Everis lançou uma iniciativa intersectorial – o GRAIS, para promover a medição de impacto em Portugal. A consultora convocou um conjunto de entidades do setor público responsáveis por política pública, fundações, empresas com departamentos de RSC fortes e Universidades para explorar formas de promoção de um ambiente de avaliação de impacto.

Como resultado deste trabalho, o grupo publicou em 2015 “linhas orientadoras” que definem vários procedimentos standard para a avaliação de impacto bem como princípios chave para uma medição robusta\*. O desejo do grupo passa por ver a avaliação de impacto a ser integrada nas operações diárias das entidades da economia social. Este objetivo é partilhado pelo GT Investimento Social.

\* Para saber mais sobre as entidades que já aderiram a esta proposta, queira consultar [www.grace.pt](http://www.grace.pt)

# EXEMPLOS DE MELHORES PRÁTICAS

## CONSTRUÇÃO DA INFRAESTRUTURA DE MERCADO

O **Global Impact Investment Network (GIIN)** foi formado em 2007 para apoiar o mercado emergente de investimento social a escalar e a atingir o seu potencial. O GIIN constrói ferramentas, conduz investigação e coordena programas de formação para apoiar o desenvolvimento do mercado e atrair novas fontes de capital. As iniciativas-chave do GIIN incluem:

(1) Outreach: uma iniciativa para melhorar o perfil de investimentos sociais, através da partilha de melhores práticas, monitorização do progresso da indústria e disseminação de informação;

(2) Network Membership: Uma rede de membros aos quais é oferecido o acesso a ferramentas, informação e recursos, bem como a eventos e fóruns de partilha de experiências;

(3) Impact Reporting and Investment Standards (IRIS): um conjunto de métricas que capturam o desempenho social, ambiental e financeiro das entidades da economia social. O IRIS procura garantir a transparência e consistência na forma como as entidades e investidores definem e medem o desempenho e resultados.

## ESTANDARDIZAÇÃO DA AVALIAÇÃO DE IMPACTO

**Big Society Capital (BSC) (Reino Unido):** A BSC lançou uma matriz de resultados que visa ajudar as entidades da economia social e intermediários financeiros de investimento social a planear, medir e aprender sobre os resultados alcançados.

A matriz foi desenhada e pensada do ponto de vista do utilizador e abrange resultados para nove áreas sociais. Para cada uma destas áreas, a BSC apresenta diferentes métodos de medição.

O desenvolvimento desta matriz de resultados e a sua consideração em processos de investimento, levou a BSC a influenciar a maneira como os fundos e intermediários avaliam as entidades da economia social e tem inclusivamente incentivado as últimas a medir os seus resultados.

**UNIT COST DATABASE (Reino Unido):** A Unit Cost Database foi desenvolvida pelo UK Cabinet Office e a New Economy para ajudar as entidades do setor público, entidades da Economia Social, intermediários e investidores a desenvolverem e informarem propostas de Títulos de Impacto Social e avaliarem as suas intervenções.

Criada em 2013, esta base de dados junta mais de 600 diferentes estimativas de custos num só local, incluindo os custos associados com justiça, educação, saúde e emprego.

## PRINCIPAIS APRENDIZAGENS

Um centro de conhecimento e recursos eficaz deve **inspirar confiança junto de todas as partes envolvidas no mercado.**

Todos os atores devem ter acesso a informação e recursos, bem como **oportunidades de partilha de experiências em eventos e conferências.**

**Ferramentas de sucesso devem ser promovidas e disseminadas.** Uma estratégia de comunicação direcionada aos agentes do mercado relevantes deve demonstrar-lhes claramente os benefícios de utilização dos produtos desenvolvidos.

Ferramentas partilhadas podem oferecer um enquadramento comum para a medição de resultados, **garantindo consistência e clareza** junto dos investidores e contratualizadores de serviços.

O desenvolvimento de novas ferramentas para **enquadrar e facilitar as discussões** pode ser particularmente útil em áreas como medição de impacto.

A Unit Cost Database deve ser **desenvolvida em coordenação com os principais agentes e validada pelo governo** para assegurar que a informação **é consistente, melhorando assim a confiança do público sobre a sua exatidão.**

Os dados de custo unitário devem incluir redução de custos a curto, médio e longo prazo para compreender **o benefício económico completo de uma intervenção.**

**Uma base de dados de custos unitários deve incluir informação adicional** (por exemplo, volume de dados ou custos discriminados por áreas geográficas) necessária às entidades da economia social, intermediários e investidores para desenvolverem soluções.

# PLANO DE AÇÃO

## CURTO PRAZO [6 MESES A 1 ANO]

**Ação:** Desenvolver um website que inclua ferramentas, exemplos e glossários que ajudem as diferentes partes participar no mercado e que deverá ser atualizado regularmente.

**Resultado esperado:** Existência de um espaço onde as partes interessadas acedem a informação relevante para o mercado de investimento social.

**Atores-chave:** GPS Fundos

**Ação:** Recolher, organizar e disponibilizar informação sobre resultados sociais e os custos unitários associados aos mesmos.

**Resultado esperado:** As entidades da economia social podem quantificar o seu impacto em termos sociais e financeiros.

**Atores-chave:** Centros de investigação e informação (nomeadamente, a Portugal Economy Probe).

## MÉDIO PRAZO [ENTRE 1 A 3 ANOS]

**Ação:** Recolher informações sociais que constituam áreas de Social: desemprego jovem

**Resultado esperado:** As e eficazes.

**Atores-chave:** Portugal In  
Universidades e centros d

**Ação:** Criar uma rede de participantes no mercado partilha de conhecimentos deve promover conferências como dinamizar fóruns ou a partilha de ideias e a práticas.

**Resultado esperado:** Os são construídos e alimentados experiências passadas, e aprendizagens que são pa

**Atores-chave:** GPS Fundos

**PRAZO  
[A 2 ANOS]**

**LONGO PRAZO  
[ENTRE 3 A 5 ANOS]**

ação sobre as intervenções que funcionam, com um foco inicial em duas problemáticas áreas prioritárias de política pública em Portugal (A sugestão do GT Investimento em e educação).

As entidades da economia social e o governo implementam serviços sociais inovadores

de Inovação Social, em coordenação com potenciais avaliadores independentes (ex. de investigação).

de contactos de  
ado para encorajar a  
ntos. A rede de contactos  
ências e workshops, bem  
s on-line que assegurem  
partilha de melhores

Os projetos futuros  
entados pelas  
, e em troca geram novas  
o partilhadas com outros.

ndos

# DESENVOLVER UM ECOSISTEMA DE INTERMEDIÁRIOS DE INVESTIMENTO SOCIAL

## *Recomendação Cinco*

O GT Investimento Social reconhece a necessidade de existir intermediação do mercado, que ajude a ligar a oferta de capital à procura do mesmo pelas entidades da economia social. Reconhece igualmente que o financiamento deve estar disponível e ser acessível, isto é que os participantes do mercado acedam a este apoio de intermediação e possam pagar por ele.

Os intermediários são parte da infraestrutura de um mercado de investimento social eficaz. O papel da intermediação é valorizado em mercados comerciais, onde é tão relevante quanto neste. Os intermediários de investimento social devem falar a língua das várias partes interessadas – entidades da economia social, entidades do setor público e investidores – e conseguir navegar nas competências, interesses e expectativas de cada uma destas partes.

A intermediação pode facilitar o mercado e facilitar transações de diferentes formas. Para os investidores, a intermediação representa um caminho até ao mercado, um apoio na alocação de capital entre entidades aptas para o investimento; para as entidades da economia social, os intermediários oferecem acesso a capital de investimento, a par de apoio e orientação para aquelas com pouca experiência em opções de financiamento que vão além de donativos.

O apoio dos intermediários inclui:

- **Aconselhamento de entidades da economia social em matérias de gestão e finanças:** por exemplo, apoio a entidades para que se tornem aptas para receber investimento social e apoio regular depois do investimento ter sido feito (apoio na gestão de desempenho ou aconselhamento financeiro).
- **Construção de uma base de investidores robusta e diversificada:** os intermediários podem trabalhar de perto com os investidores, educando-os para o investimento social, apoiando a condução de processos de due diligence, analisando o perfil de risco de cada investimento, estudando os modelos de intervenção social mais adequados e analisando em profundidade os problemas sociais aos quais estão a responder.
- **Desenvolvimento de mecanismos financeiros:** os intermediários desenham e estruturam mecanismos de financiamento para inovações sociais que equilibrem as necessidades das entidades da economia social, das entidades do setor público, de investidores e dos beneficiários da intervenção.
- **Gestão de desempenho e avaliação de resultados:** os intermediários apoiam entidades a monitorizar o seu desempenho operacional, a avaliar o seu impacto social e a utilizar estes resultados e aprendizagens para informar as partes interessadas e apoiar processos de tomada de decisão.
- **Construir e disseminar informação sobre “o que funciona”:** os intermediários podem partilhar as lições aprendidas sobre os métodos, intervenções e processos que funcionam para educar e amadurecer o mercado.



- Promoção da colaboração entre entidades do setor público, investidores e entidades da economia social: os intermediários utilizam os seus conhecimentos e competências para alinhar objetivos entre os diferentes atores do mercado e combiná-los para a criação de soluções eficazes para problemas sociais complexos.

Perante um conjunto de serviços de apoio e serviços necessários para apoiar o mercado, diferentes tipos de intermediação podem surgir, por exemplo especialistas financeiros em investimento social e especialistas não financeiros em investimento social.

Portugal está bem posicionado para satisfazer a necessidade do mercado. Historicamente, investidores como a Santa Casa da Misericórdia, Fundação Calouste Gulbenkian, Fundação EDP, Fundação Montepio, entre outros, têm desempenhado um papel de intermediários. Mais recentemente, e à medida que o mercado se expande, o número de intermediários tem crescido. Por exemplo, o IES-SBS, a Stone Soup Consulting, a TESE, a Sair da Casca, a Terceiro Quadrante e o Laboratório de Investimento Social, entre outros, têm-se lançado na intermediação deste mercado.



<b>Intermediários financeiros de investimento social</b>	Aconselhamento em assuntos financeiros, desenvolvimento de produtos financeiros garantindo a coordenação com outras partes – entidades da economia social e entidades do setor público – para estruturar projetos de investimento.
<b>Intermediários não-financeiros de investimento social</b>	Apoio a projetos de investimento social através da capacitação, desenho de intervenções, apoio legal, gestão de desempenho e avaliação de impacto.

## EXEMPLOS DE MELHORES PRÁTICAS

**MDRC (EUA) - Intermediários especialistas não-financeiros em investimento social:** O MDRC apoia a implementação e crescimento de intervenções com fortes bases de evidência. A organização desempenha vários papéis, como: (1) trabalhar com entidades da economia social no desenho e implementação de soluções eficazes; (2) produzir análises profundas sobre a eficácia das intervenções de maneira a informar as decisões de investidores sociais, o debate público e o desenho de políticas sociais; e (3) apoiar o crescimento e expansão de programas sociais. Recentemente, o MDRC começou a trabalhar no desenvolvimento de Títulos de Impacto Social e ajudou a lançar o primeiro destes nos EUA.

**SOCIAL VENTURE FUND (União Europeia) – Veículos de investimento social:** O Social Venture Fund é um fundo de investimento social pan-europeu dotado de 30 milhões de euros e que oferece tanto apoio financeiro como apoio não-financeiro a entidades da economia social. O fundo oferece financiamento entre 500 mil e 5 milhões de euros, em equity ou quasi-equity a entidades que demonstrem potencial de impacto e retorno financeiro. Para além disto, as entidades que recebem o financiamento têm acesso a serviços de capacitação oferecidos no âmbito da rede de contactos do fundo.

**LE COMPTOIR D'INNOVATION (França) - Intermediários especialistas não-financeiros em investimento social** - Le Comptoir de l'Innovation é uma empresa social certificada, criada em Junho de 2010, com um capital inicial de 850 mil euros. A sua subsidiária, Comptoir de l'Innovation Investissement é uma sociedade por quotas francesa fundada em 2011. As duas organizações contam com o conhecimento e experiência do GROUPE SOS, o líder Francês de empreendedorismo social. A missão do Le Comptoir de l'Innovation consiste em financiar, apoiar e promover o empreendedorismo social em França e no mundo, oferecendo um leque variado de soluções para instituições financeiras, entidades do setor público, empresas, entre outras interessadas em promover modelos de negócio inovadores combinados com impacto social.

**BERTHA CENTRE (África do Sul) - Intermediários especialistas não-financeiros em investimento social:** O Bertha Centre for Social Innovation, da University of Cape Town Graduate Business School, destina-se a desenvolver o mercado de investimento social no país e continente. O centro oferece um programa académico em investimento de impacto para indivíduos de elevado património e gestores de fortunas de todo o continente. O Bertha está atualmente a trabalhar no desenvolvimento da capacidade de implementar Títulos de Impacto Social na região e a conduzir diversos estudos de viabilidade em áreas como cuidados de primeira infância e problemas de saúde regionais.

**MARS (Canadá) - Intermediários especialistas financeiros em investimento social:** O MARS Center for Impact Investing trabalha para promover a utilização eficaz do investimento social no Canadá, desenhando novos produtos financeiros como Títulos de Impacto Social, conduzindo investigação em diferentes temas relacionados com investimento social, desenvolvendo e implementando intervenções sociais, promovendo a utilização de ferramentas de medição de impacto e oferecendo programas de formação para pessoas e organizações com interesse pelo tema.



**SOCIAL FINANCE (Global) - Intermediários especialistas financeiros em investimento social:** A Social Finance é uma organização sem fins lucrativos que trabalha em parceria com o governo, o setor social e a comunidade financeira para criar impacto social sustentável em larga escala. A organização tem sucursais em Londres, Boston e Tel Aviv. No Reino Unido, a Social Finance UK já mobilizou mais de 52 milhões de libras em investimentos sociais e desenhou uma série de programas para combater diferentes desafios sociais, incluindo o apoio a 2.000 reclusos com sentenças curtas libertados da prisão de Peterborough, 380 crianças institucionalizadas em Essex, 2.500 jovens em risco de se tornarem NEET, 600 jovens sem-abrigo e outros 800 sem abrigo em Londres.

## PRINCIPAIS APRENDIZAGENS

### **Os intermediários são fundamentais para desenvolver novas formas de financiamento que vão ao encontro das necessidades das entidades da Economia Social.**

O Social Venture Fund serve de exemplo para um fundo de investimento cujo capital alocado é adaptado às necessidades e capacidade das entidades que financia. O fundo dedica-se a financiar um conjunto específico de entidades da economia social que já tenham testado as suas intervenções e validado os seus modelos de negócio e por isso procurem capital para crescer.

### **Os intermediários podem desempenhar papéis distintos no desenvolvimento do mercado de investimento social.**

A Social Finance tem sido instrumental a trabalhar com o governo no encorajamento de formas de contratualização e de pagamento de serviços sociais públicos com base nos resultados, e também na construção de capacidade dentro das autarquias locais e do governo central para desenvolver TIS.

### **Os intermediários precisam de ter acesso adequado a fontes de financiamento para poderem desempenhar plenamente o seu papel no mercado.**

O MDRC tem sido capaz de prosseguir a sua missão - criar conhecimento em áreas sociais prementes - devido à criação e nutrição de relações fortes com os seus financiadores. O MDRC é apoiado desde 1974 por dezenas de fundações e por agências governamentais que reconhecem o valor que o centro cria.

# PLANO DE AÇÃO

## CURTO PRAZO [6 MESES A 1 ANO]

## MÉDIO PRAZO [ENTRE 1 A 3 ANOS]

**Ação:** Criar programas que ajudem as entidades da economia social a aceder e a pagar por serviços de intermediação.

**Resultado esperado:** Os intermediários são capazes de ajudar as entidades da economia social a tornarem-se aptas para o impacto e para o investimento e a criar um *pipeline* de oportunidades de investimento social.

**Atores-chave:** Portugal Inovação Social, através dos seus programas de financiamento.

**Ação:** Oferecer capital e apoio de capacitação a intermediários que queiram entrar no mercado em estágios iniciais de desenvolvimento.

**Resultado esperado:** Os intermediários são capazes de se focar nos seus negócios principais e realizar mais transações no mercado.

**Atores-chave:** Fundações, departamentos de Responsabilidade Social Corporativa, indústria e investimento de património.

**PRAZO  
[A 2 ANOS]**

**LONGO PRAZO  
[ENTRE 3 A 5 ANOS]**

no mercado e que estejam

principais e incentivar mais

indivíduos com elevado

# CONCLUSÃO E PRÓXIMOS PASSOS

Está a nascer um mercado de investimento social em Portugal. Durante os próximos cinco anos, o desenvolvimento deste mercado vai ter implicações importantes sobre a forma como se irão resolver problemas sociais no futuro.

Funcionando devidamente, o investimento social consegue alinhar os objetivos do setor público, entidades da economia social e investidores, enquanto concentra a atenção no desenvolvimento de soluções para problemas sociais complexos. O investimento social é uma forma de encorajar o investimento em programas de prevenção e um meio para escalar modelos de intervenção inovadores e com resultados comprovados, criar competências no primeiro e no terceiro setor e gerar impacto social.

Hoje, temos a oportunidade de influenciar a direção e o caminho deste mercado. É essencial trabalhar numa perspetiva de colaboração entre entidades da economia social, entidades do setor público, intermediários, universidades, consultoras e investidores, para que o mercado consiga atingir o seu potencial. As recomendações apresentadas neste relatório traçam uma direção e apelam a um caminho que, se forem seguidos, levarão à criação de um mercado de investimento social sólido e robusto.

Para que esta visão para o mercado de investimento social português se concretize, as principais partes interessadas devem preparar-se e participar ativamente no seu desenvolvimento.

**A Portugal Inovação Social**, pelo mandato e a capacidade financeira que tem, é a entidade natural para assumir a posição de ativadora do desenvolvimento do mercado. O fundos do Portugal2020 alocados à inovação no montante de 150 milhões de euros, e que financiarão o Fundo de Inovação Social, o Programa de Títulos de Impacto Social, o Programa de Capacitação e o Programa de Parcerias para o Impacto, devem ser geridos de forma a garantir que estes instrumentos encorajam o investimento social, e simultaneamente permitir a criação de espaço suficiente para que outras organizações liderem no futuro.

**As fundações, departamentos de Responsabilidade Social Corporativa, gabinetes de empresas familiares ou indivíduos com elevado património** devem ser os promotores iniciais do investimento social em Portugal. Este tipo de entidades deve considerar: (1) financiar a capacitação e desenvolvimento de competências de entidades da economia social, (2) investir em projetos piloto de Títulos de Impacto Social, (3) apoiar o setor público na contratualização de serviços sociais com base em resultados, e (4) financiar intermediários de investimento social.

**As universidades, centros de investigação ou consultoras** devem criar ferramentas e materiais que facilitem a entrada de novos atores no mercado de investimento social. Este tipo de entidades pode participar através de: (1) desenvolvimento um sistema de acreditação que ajude as entidades da economia social a sinalizar ao mercado a sua capacidade de gerar impacto; (2) criação de procedimentos legais que permitam o desenvolvimento de mecanismos financeiros inovadores (como Títulos de Impacto Social ou Mecanismos de Partilha de Receitas) e simplifiquem o processo de contratualização por resultados; e, (3) recolha de dados sobre problemas sociais e os custos que lhes são inerentes, para informar a medição de impacto e a atribuição de preços a resultados sociais.

**O governo** deve testar diferentes modelos de contratualização com base em resultados e estimular o lado da procura do mercado de investimento social. As entidades do setor público, a nível local ou central, devem considerar: (1) lançar uma gama de projetos-piloto que demonstrem os diferentes benefícios de contratos orientados para os resultados; e (2) contratualizar mais serviços sociais com base em resultados.

**Os intermediários de investimento social** devem trabalhar para criar e testar um leque de mecanismos capazes de gerar retorno social e financeiro. Estes intermediários são convidados a considerar: (1) fornecer apoio técnico nas áreas da medição de impacto e aptidão para o investimento; (2) trabalhar de perto com entidades da economia social para compreender as suas necessidades financeiras e desenhar produtos capazes de as satisfazer; e por fim (3) ajudar o setor público a desenvolver contratos orientados para resultados.

**Os investidores**, incluindo business angels e fundos de capital de risco, devem certificar-se que o setor social dispõe de capital adequado às suas necessidades. Para isso, podem considerar: (1) informar o mercado sobre o seu interesse em diferentes tipos de produtos de investimento social, (2) disponibilizar diferentes formas de capital, tais como crédito com e sem garantias ou quasi-equity.

**Os reguladores financeiros** devem trabalhar para aumentar o leque de investidores e modelos de investimento, através da criação de incentivos fiscais para mais capital seja mobilizado para o mercado. Todas estas entidades dependem do interesse das entidades da economia social em participar no desenvolvimento deste mercado.

Das **entidades da economia social**, espera-se abertura e vontade de participar no processo e que (1) valorizem a oportunidade de criar ou desenvolver competências, (2) se candidatem a concursos para contratos públicos de prestação de serviços sociais e (3) que mostrem disponibilidade para considerar novas formas de apoiar os grupos mais vulneráveis da população.

Se todas as partes interessadas trabalharem em conjunto, é possível criar um mercado de investimento social robusto e sustentável, capaz de promover a inovação e o empreendedorismo social.

Os próximos passos são claros. Precisamos de desenvolver as competências das entidades da economia social para que o impacto social ocorra de forma consistente e seja escalável e, simultaneamente oferecer investimento que responda às suas necessidades. É necessário demonstrar os benefícios da contratualização por resultados e criar um centro de conhecimento capaz de educar o mercado, agindo como uma plataforma para a partilha de experiências. Finalmente, teremos de criar intermediários capazes de juntar todas as entidades e de facilitar a colaboração entre elas.

A implementação das cinco recomendações implica a adoção de uma abordagem de cooperação. Cada parte interessada tem um papel a desempenhar. O futuro do investimento social em Portugal e a sua capacidade para ajudar entidades da economia social a gerar impacto depende da forma como se trabalha em equipa.

Se conseguirmos caminhar todos neste sentido, a nossa visão conjunta para um mercado de investimento social capaz de ajudar Portugal a melhorar a forma como lida com problemas sociais vai transformar-se em realidade.

## Portugal Inovação Social: Dinamizar o investimento social em Portugal

A estrutura de missão Portugal Inovação Social representa um marco importante na promoção do investimento social em Portugal. A sua missão é inovadora: dinamizar o ecossistema de inovação e empreendedorismo social e catalisar o mercado de investimento social. Estabelecida pelo Governo português, aprovada em Conselho de Ministros e autorizada a mobilizar 150 milhões de euros provenientes de fundos estruturais europeus no âmbito do Acordo de Parceria – Portugal 2020, a Portugal Inovação Social tem um mandato e recursos com os quais deverá guiar e desenvolver o mercado de investimento social até 2020.

A estratégia desenhada para esta estrutura de missão assenta em quatro pilares que em conjunto pretendem: apoiar o crescimento da procura e estimular a oferta do mercado de investimento social; minorar a falta de financiamento para entidades da economia social, disponibilizando investimento social, capital de filantropia de impacto e promovendo o financiamento público com base em resultados; e, promover programas de capacitação e desenvolvimento de competências das entidades que desenvolvem iniciativas de inovação social. Fundo de Inovação Social (lançamento previsto para o início de 2016)

A Portugal Inovação Social irá lançar um fundo grossista que, através de produtos de investimento social, co-investirá com fundos retalhistas em entidades da economia social que demonstrem ter potencial para gerar retornos sociais e financeiros. Os objetivos são mobilizar novas fontes de capital e encorajar o investimento (que pressupõe uma lógica reembolsável) no setor social. Em outros mercados de investimento social, a criação de iniciativas semelhantes a esta tem sido essencial para gerar as primeiras transações no mercado, atuando quase sempre com investidores-âncora que atraem outros para o mercado.

### Programa de Títulos de Impacto Social (TIS) (lançamento previsto para outubro de 2015)

No âmbito deste programa, a Portugal Inovação Social irá contratualizar e pagar resultados a entidades que estiverem interessadas em desenvolver TIS ou mecanismos semelhantes. Este instrumento está a ser desenhado para promover a viabilidade financeira dos primeiros TIS e incentivar as entidades públicas a contratualizarem serviços sociais com base em resultados, de maneira a que soluções inovadoras que criam valor para a sociedade possam ser desenvolvidas e potencialmente internalizadas pelo setor público.

### Programa de Capacitação (lançamento previsto para o verão de 2015)

Este programa irá oferecer donativos que permitem o acesso das entidades da economia social ao apoio técnico de prestadores especializados em áreas como gestão financeira, modelação de negócios, medição de impacto, liderança e governança. O objetivo é apoiar as entidades a receber investimento para que se desenvolvam e se tornem mais robustas, e assim melhorar a sua capacidade para expandir e escalar o seu valioso trabalho.

### Programa de Filantropia de Impacto (lançamento previsto para o verão de 2015)

Esta iniciativa irá co-financiar, a par com outros financiadores sociais que sigam uma abordagem de filantropia de impacto, programas de apoio a entidades da economia social. Isto é, os financiadores – Fundações, empresas, etc. - devem comprometer-se a oferecer apoio financeiro e não-financeiro às entidades que apoiam, e assim garantir que estas se tornam mais eficazes e que as suas atividades se tornam sustentáveis ao longo do tempo. O programa visa promover a prática da Filantropia de Impacto em Portugal, apoiando as entidades da economia social e simultaneamente crescendo o mercado de intermediação e apoio ao investimento social e impacto social.

## ANEXO B.

### *GT Investimento Social: Promovendo a colaboração intersetorial*

O GT Investimento Social acredita que os obstáculos financeiros que o setor da Economia Social enfrenta requerem uma abordagem colaborativa. Convocado pela Fundação Calouste Gulbenkian, com o apoio do Laboratório de Investimento Social e da Social Finance UK, o grupo reuniu um conjunto de instituições e perspetivas, de todo o país, para debater a promoção da inovação social e a construção de um mercado de investimento social, em Portugal.

Criado em Julho de 2014, com um plano de ação a 12 meses, o GT Investimento Social focou-se na promoção de uma discussão produtiva e informada sobre o potencial do investimento social em Portugal. A Comissão Europeia disponibilizou também apoio financeiro para o desenvolvimento deste projeto. A abordagem utilizada pelo grupo para desenvolver as cinco recomendações-chave e este relatório está detalhada na tabela que se segue.

O GT Investimento Social organizou-se em três subgrupos focados em: (1) conhecimento e inteligência de mercado, (2) capacitação para o impacto e para o investimento, e (3) instrumentos financeiros para a inovação social.

<b>Subgrupo #1.</b> Conhecimento e inteligência de mercado	<b>Subgrupo #2</b> Capacitação para o impacto e para o investimento	<b>Subgrupo #3</b> Instrumentos de financiamento para a inovação social
1.1 Criar uma linguagem comum, incluindo conceitos e termos técnicos	2.1 Melhorar as competências de medição de impacto e aptidão para o investimento das entidades da economia social	3.1 Avaliar o potencial de mecanismos de investimento social inovadores para financiar a inovação social
1.2 Promover uma cultura orientada para os resultados	2.2 Promover um ecossistema de intermediários capaz de apoiar todo o mercado de investimento social	3.2 Identificar estruturas de incentivos capazes atrair novas fontes de capital para o sector
1.3 Criar uma base de dados com custos unitários de cada problema social	2.3. Promover a contratualização de serviços sociais com base em evidências e resultados	
1.4 Promover sistemas de acreditação para entidades da economia social		



As quatro reuniões plenárias realizadas entre Julho de 2014 e Maio de 2015 beneficiaram de uma exposição direta a exemplos internacionais:

Em Julho de 2014, a reunião inaugural juntou a experiência dos grupos de trabalho do Reino Unido e Canadá.

Em Novembro do mesmo ano, os participantes tiveram a oportunidade de aprender sobre o crescimento do mercado de investimento social na Europa Continental e ganhar exposição a diferentes casos de estudo de países como Espanha, França e Itália. Esta apresentação foi liderada pela EVPA - European Venture Philanthropy Association, cuja missão passa por criar relações entre os agentes ativos no campo do investimento social na União Europeia.

Em Fevereiro de 2015, a sessão plenária focou-se na discussão dos resultados apresentados nas peças de investigação desenvolvidas pela Fundação Calouste Gulbenkian, Laboratório de Investimento Social e Social Finance UK. Tendo em conta a complexidade dos conteúdos, a sessão foi conduzida através de um sistema de votação em direto através de iPads, dando aos membros a oportunidade de exprimir as suas opiniões em tópicos-chave e debater outros mais divergentes.

As recomendações preliminares e hipóteses em desenvolvimento foram apresentadas a todo o mercado em Lisboa e no Porto. Os focus groups na área do desemprego jovem, capacitação, instrumentos financeiros e inovação social no setor público chegaram a aproximadamente cem entidades.

#### FOCUS GROUP TEMÁTICO

> Desemprego jovem: como financiar iniciativas na área, através de investimento social?

#### FOCUS GROUPS POR GRUPO DE ENTIDADES

> Capacitação para o impacto e investimento social: como construir e desenvolver competências das entidades da economia social que melhorem a sua aptidão para o impacto e investimento?

> Instrumentos financeiros para a inovação social: que mecanismos devem ser testados no mercado português?

> Inovação social no setor público: qual o papel das entidades do setor público na catalisação da agenda da inovação social?

Em Maio de 2015, os membros do GT Investimento Social reuniram-se para debater e refinar o relatório final. O grupo apresentou publicamente este relatório e o seu plano de implementação para a construção de um mercado de investimento social em Portugal no dia 26 de Junho de 2015.

# ANEXO C.

## Glossário

**Capacitação:** Processo cujo objetivo consiste em melhorar as capacidades de indivíduos e organizações. A capacitação, ou desenvolvimento de competências, pode cobrir uma vários aspectos como o fortalecimento de processos administrativos, a construção de modelos operacionais e/ou financeiros, o desenvolvimento de sistemas de gestão de desempenho e práticas de governança.

Existem dois temas principais no que toca ao desenvolvimento de competências na área do investimento social: **(1) aptidão para o impacto** e **(2) aptidão para o investimento**. Por aptidão para o impacto entenda-se o fortalecimento da capacidade das entidades da economia social em medir e monitorizar o seu impacto social. A aptidão para o investimento implica ajudar as organizações a tornarem-se financeiramente sustentáveis e a aceder a capital adequado às suas necessidades.

**Dívida:** Capital oferecido a uma entidade com a expectativa de que tanto o montante inicialmente investido como os respetivos juros sejam pagos numa data futura.

**Equity:** Capital investido numa entidade em troca da participação nesta. Os investidores adquirem o direito a uma porção dos rendimentos que forem distribuídos aos acionistas. Ao contrário da dívida, não existe qualquer obrigação legal para que o investimento inicial ou qualquer tipo de juros seja pago. As estruturas legais da maior parte das entidades da economia social impedem-nas de angariar capital através de equity.

**Pagamento direto por serviço ou atividade ou *fee-for-service*:** Contrato em que uma entidade é remunerada para prestar uma série

de serviços. Esse pagamento pode ser adiantado numa base trimestral ou no fim de cada mês.

**Mecanismos/instrumentos financeiros:** Ferramenta para angariar investimento, tal como crédito sem garantias ou Títulos de Impacto Social. Um mecanismo/instrumento financeiro pode ser classificado como inovador quando: (1) cria uma nova forma de oferecer capital a entidades da economia social ou (2) adapta um mecanismo/instrumento já existente às necessidades das entidades da economia social.

**Retorno financeiro:** Pagamento a investidores pelo capital alocado ao projeto, o qual está normalmente dependente do sucesso do investimento e do risco assumido.

**Subvenções:** Capital oferecido a uma entidade sem expectativa de reembolso desse capital. Os donativos podem estar destinados a um projeto ou objetivo específico (donativos com restrições) ou oferecidos para a entidade beneficiária os investir em qualquer área (donativos sem restrições).

**Medição de impacto:** Processo de análise e avaliação de impacto social. Existem várias metodologias de medição de impacto, incluindo RCTs (Randomized Controlled Trials), focus groups, análises custo-benefício ou métricas como o SROI (Social Return On Investment).

**Intervenções sociais:** Projetos ou programas destinados a satisfazer as necessidades de uma pessoa ou comunidade em situação de vulnerabilidade.

**Resultados:** Mudanças específicas no comportamento, situação, ou competências

de uma pessoa ou comunidade, tal como encontrar emprego, concluir os estudos ou a redução da reincidência.

**Contratualização por resultados:** Contrato em que o pagamento é feito só quando um conjunto de resultados pré-definido é atingido.

**Outputs:** Atividades realizadas por uma organização ou programa, tal como o número de sessões de formação.

**Gestão de desempenho:** Processos e sistemas utilizados para monitorizar a implementação e medir o desempenho de um programa, estratégia ou política.

**Filantropia:** Donativo de capital, tempo e/ou ativos para uma entidade ou indivíduo.

**Quasi-equity:** Capital investido numa organização em troca de futuros pagamentos com base no desempenho do negócio ou projeto, tal como uma percentagem fixa dos lucros anuais. Não existe diluição de propriedade ou controlo. As estruturas legais da maior parte das caridades e entidades da economia social permitem-lhes aceder a este tipo de financiamento.

**Intermediário de investimento social:** Organização que estrutura produtos e/ou transações de investimento social, investe em entidades ou programas da economia social, e/ou oferece apoio técnico para o desenvolvimento de competências de partes interessadas e envolvidas no mercado de investimento social, tal como investidores, entidades da economia social ou entidades do setor público.

**Impacto social:** Efeito de uma atividade (intervenção, projeto ou política) no bem-estar de um indivíduo ou comunidade.

**Inovação social:** Solução nova e/ou desenhada para um problema social, que seja mais eficiente e sustentável que as soluções dominantes existentes e crie valor para a sociedade.

**Investimento social:** Investimento numa atividade, entidade ou fundo que gera um retorno financeiro e social. Investimentos sociais podem ser definidos como “impact first” ou “financial first”. Investimentos “impact first” priorizam o impacto social ou ambiental sob o retorno financeiro. Investimentos “financial first” procuram retornos dentro dos níveis de mercado enquanto também esperam gerar impacto social ou ambiental mensurável e passível de ser gerido.

**Retorno social:** Valor gerado por um investimento para a sociedade, como o número de resultados positivos gerado por uma intervenção.

**Entidades da economia social:** Organizações que existem principalmente para resolver problemas sociais, em particular aqueles que afetam grupos especialmente vulneráveis, excluídos ou negligenciados. Associações, fundações, cooperativas, mutualidades ou instituições de caridade e que juntas constituem o setor social.

**Filantropia de impacto:** Apoio financeiro e não-financeiro oferecido a entidades da economia social e/ou empreendedores sociais focado em ajudá-los a melhorar o seu impacto social e escalabilidade. Apoio não-financeiro pode incluir mentoria, medição e avaliação de impacto, acesso a redes de contactos e gestão de desempenho.

**O Grupo de Trabalho Português para o Investimento Social** é um grupo de trabalho independente, criado em Julho de 2014, com o objetivo de promover o desenvolvimento do setor de investimento social em Portugal. Ao longo dos últimos 12 meses, representantes de entidades de referência dos setores da Economia Social, público e privado, de todo o país, juntaram-se para discutirem e debaterem as melhores formas de desenvolver a infraestrutura de mercado em Portugal.

Este relatório resume as principais conclusões do GT Investimento Social e apresenta cinco recomendações para catalisar o mercado de investimento social. Os conteúdos do mesmo não refletem necessariamente as perspetivas e opiniões individuais dos membros do grupo, nem as posições oficiais das entidades que representam.

**Os parceiros promotores do GT Investimento Social – Comissão Europeia, Fundação Calouste Gulbenkian, Laboratório de Investimento Social e Social Finance – agradecem o extraordinário e incansável contributo dos membros:**

Alisa Helbitz (Social Finance)	Lisboa)
Ana Frasquilho (CMVM)	Marta Garcia (Social Finance)
Ana Vidal (Portugal Economy Probe)	Patrícia Faro Antunes (Accenture)
António Curto (CASES)	Paula Correia (CASES)
António Miguel (Laboratório de Investimento Social)	Paulo Amorim (Caixa Económica Montepio Geral)
Daniel Miodovnik (Social Finance)	Pedro Oliveira (Católica Lisbon School of Business and Economics)
Fiona O’Driscoll (Laboratório de Investimento Social)	Pedro Sampaio (Laboratório de Investimento Social)
Francisco Palmares (Fundação Calouste Gulbenkian)	Rita Byrne (BPI)
Hannah Goldie (Social Finance)	Rui Mário André (Santa Casa da Misericórdia de Lisboa)
Jane Newman (Social Finance)	Sandro Fonseca (Fundação EDP)
Joana Cruz Ferreira (Laboratório de Investimento Social)	Tommaso Ramus (Católica Lisbon School of Business and Economics)
Joana Story (NOVA School of Business and Economics)	Vasco Monteiro (Portugal Economy Probe)
Lúís Jerónimo (Fundação Calouste Gulbenkian)	
Lúisa Valle (Fundação Calouste Gulbenkian)	
Maria José Garcia (Santa Casa da Misericórdia de	

## Parceiros do Projeto:



This project is funded by  
the European Union



## Membros do Grupo de Trabalho Português de Investimento Social:



### Termos de utilização

Os textos e conteúdos publicados neste documento são propriedade do Grupo de Trabalho Português para o Investimento Social, não podendo ser reproduzidos ou modificados sem prévia autorização expressa deste, exceto em casos de utilização livre, designadamente para fins de ensino ou investigação ou para uso pessoal e profissional, devendo, nestes casos, indicar-se a referência ao presente documento.



GRUPO DE TRABALHO  
PORTUGUÊS PARA O  
INVESTIMENTO SOCIAL