



LABORATÓRIO DE INVESTIMENTO SOCIAL

 FUNDAÇÃO
CALOUSTE GULBENKIAN



supported by:  SOCIAL
FINANCE

NOTA DE INVESTIGAÇÃO #1 GLOSSÁRIO PARA A ECONOMIA CONVERGENTE

Esta nota de investigação foi desenvolvida pelo Professor Filipe Santos do INSEAD, supervisor científico do Laboratório de Investimento Social. Tem como objetivo criar uma linguagem comum e proporcionar aos leitores uma introdução aos conceitos-chave para os setores do Empreendedorismo e Inovação Social, com um foco prioritário no Investimento Social.

LABORATÓRIO DE INVESTIMENTO SOCIAL

O Laboratório de Investimento Social é uma iniciativa promovida pelo IES-Social Business School e pela Fundação Calouste Gulbenkian em parceria com a Social Finance UK. Pretende ser um centro de conhecimento de referência na área do investimento social, procurando difundir as melhores práticas internacionais e instrumentos financeiros inovadores e estudando a sua aplicabilidade à realidade portuguesa.

NOTA INTRODUTÓRIA DA FUNDAÇÃO CALOUSTE GULBENKIAN

O Programa Gulbenkian de Desenvolvimento Humano incentiva e facilita a inclusão dos grupos mais vulneráveis da população, através de uma aposta na inovação social, no empreendedorismo e na capacitação de pessoas e organizações como chaves de desenvolvimento.

Existe em Portugal e no Mundo Lusófono um grande número de projetos com elevado impacto social que enfrentam inúmeras dificuldades financeiras que não lhes permitem realizar todo o seu potencial.

Felizmente, a inovação financeira dos últimos anos tem apresentado soluções e novos instrumentos adequados às necessidades específicas das organizações e empreendedores sociais, especialmente nos países anglo-saxónicos. Estes mecanismos financeiros inovadores têm como objetivo aumentar os montantes disponíveis e diversificar as fontes de capital para financiar o setor social.

Os principais problemas sociais – desde a institucionalização de crianças e jovens, desemprego, abandono escolar, pessoas sem-abrigo, reincidência criminal, isolamento social de idosos, entre outros – representam um enorme custo económico e social. Se por um lado, temos a sorte de ter organizações e empreendedores sociais que dedicam o seu esforço, competências e trabalho à procura de soluções que mitiguem estes desafios sociais, por outro lado, faltam instrumentos financeiros adequados que apoiem estas entidades no longo prazo e que garantam sustentabilidade financeira, para poderem maximizar o seu impacto e melhorar a qualidade de vida dos seus beneficiários.

O apoio da Fundação Calouste Gulbenkian, através do Programa Gulbenkian de Desenvolvimento Humano, ao Laboratório de Investimento Social está completamente alinhado com a nossa missão e pretende propor soluções para que aqueles que trabalham com as populações mais vulneráveis, possam fazê-lo de uma forma cada vez mais eficiente, capacitada e com maior impacto.

Este é um processo de aprendizagem conjunta, com o envolvimento dos principais atores dos setores social, público e financeiro, para propor soluções que melhorem a qualidade de vida das populações mais vulneráveis, reduzam o nível de pobreza e reforcem a coesão social.

GLOSSÁRIO PARA A ECONOMIA CONVERGENTE – EMPREENDEDORISMO SOCIAL E INVESTIMENTO SOCIAL

A NECESSIDADE DE UM GLOSSÁRIO SOBRE ECONOMIA CONVERGENTE

A sociedade capitalista do mundo ocidental desenvolveu-se num modelo marcadamente setorial em que o setor comercial desenvolve e aprofunda mercados em múltiplas áreas, contribuindo para a criação de riqueza e emprego; o setor público assegura a regulação de mercado, o fornecimento de bens públicos e as funções base de um estado social, enquanto o setor social se foca na inclusão e apoio aos segmentos mais desfavorecidos da sociedade. Apesar de um desenvolvimento económico e social forte desde a 2ª Guerra Mundial, existem muitos problemas sociais e ambientais que são complexos, enraizados e difíceis de abordar. Alguns são localizados, outros são sistémicos. Alguns são invisíveis à sociedade outros são evidentes mas de difícil resolução com as soluções existentes.

É neste contexto que surge a partir do final da década de 70 um novo movimento na sociedade denominado de empreendedorismo social. É o despertar dos cidadãos enquanto agentes empreendedores que atuam focados na resolução de problemas e que trabalham em ligação entre os vários setores. O crescimento deste movimento está a desencadear uma transformação importante no comportamento dos atores de cada um dos três setores, levando-os a um diálogo crescente e iniciativas conjuntas. É esta crescente interligação entre setores a que chamamos de **Economia Convergente**. No centro da Economia Convergente está, em crescimento, o setor de inovação e empreendedorismo social, incluindo a área emergente de investimento de impacto ou investimento social. Este setor é catalisador de muitas das mudanças, parcerias e inovações da última década.

O estudo, dinamização e capacitação deste setor de empreendedorismo social e dos seus agentes de mudança é o foco de trabalho e missão do Instituto de Empreendedorismo Social (IES). Este glossário visa criar a linguagem e os conceitos base em Português para o setor de inovação e empreendedorismo social, com um foco prioritário no investimento social.

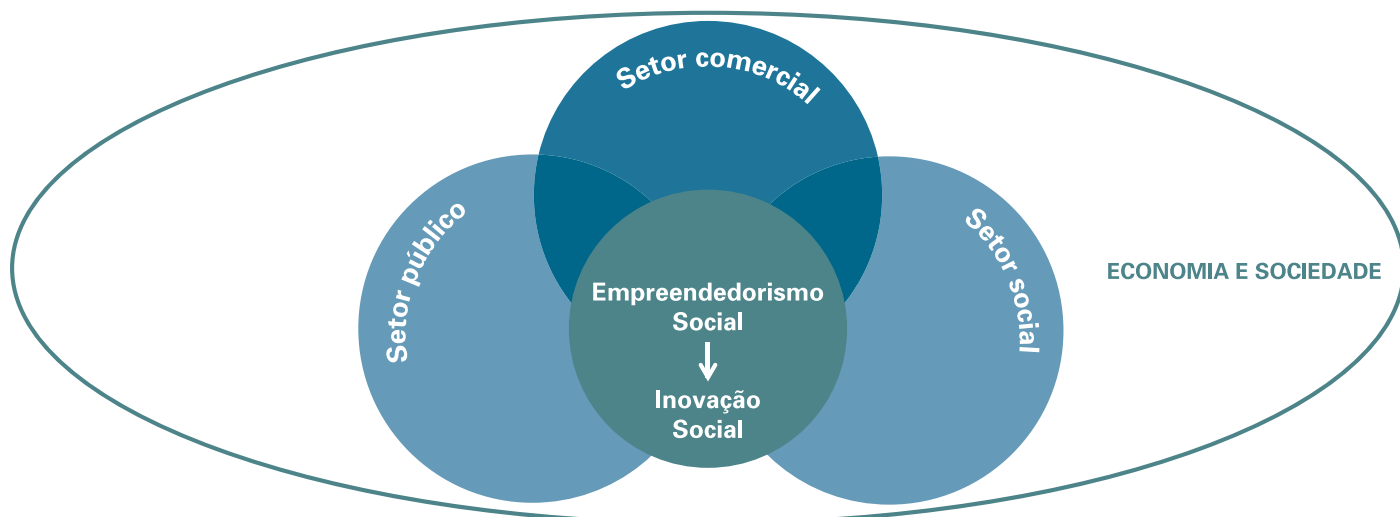


Figura 1: Posicionamento da Economia Convergente
Fonte: IES, 2013

CONCEITOS-CHAVE

Empreendedorismo Social (*Social Entrepreneurship*): processo de desenvolver e implementar soluções sustentáveis para problemas negligenciados da sociedade. Este processo pode ter lugar em diferentes contextos organizacionais (como por exemplo uma organização do terceiro setor, uma empresa, uma instituição pública, ou através de uma nova organização). O empreendedorismo social tem alguns princípios centrais que incluem priorizar a criação de valor para a sociedade, o foco na inovação face às regras e soluções estabelecidas, a procura da sustentabilidade da solução desenhada e o empenho em capacitar os principais participantes da cadeia de valor. O empreendedorismo social é assim diferente, tanto da abordagem tradicional da caridade, como dos modelos de empreendedorismo comercial. O financiamento de empreendedores sociais e das suas inovações é um dos focos principais da área de investimento social.

Para saber mais visite:
Instituto de Empreendedorismo
Social, www.ies.org.pt

Inovação Social (*Social Innovation*): solução distinta para um problema da sociedade com impacto positivo comprovado e superior às soluções existentes tendo em conta o custo de oportunidade dos recursos utilizados. Uma inovação social deve, idealmente, ser simples na conceção, replicável para outros contextos e assente em recursos baratos e abundantes ou então em recursos e modelos de negócio altamente escaláveis. A inovação social é assim o resultado bem sucedido do processo de empreendedorismo social. Dada a dificuldade em codificar e replicar inovações sociais, o investimento social tem um foco prioritário no financiamento da disseminação de inovações sociais.

Empresa Social (*Social Enterprise*): organização com fins lucrativos que aplica princípios comerciais (venda de bens e serviços), com o objetivo prioritário de maximizar a criação de valor para a sociedade no seu domínio de atuação. Nas empresas sociais, a procura do lucro para os donos da organização está constrangida (por estatuto e/ou prática) pelo objetivo de criar valor para a sociedade. A empresa social procura assim alcançar a sua missão, ao mesmo tempo que remunera de forma justa os recursos que utiliza na sua atividade (incluindo capital financeiro e capital humano), procurando identificar e cancelar quaisquer impactos negativos que a sua atuação possa provocar. Uma variante mais restrita de empresa social proposta por Muhammad Yunus é o **Negócio Social (*Social Business*)**. Nesta variante, apenas se devem usar os lucros para reinvestir no crescimento da organização ou na prossecução da sua missão social, não os podendo distribuir. Embora não exista ainda estatuto jurídico de empresa social em Portugal e em quase nenhum outro país, existem vários esforços de certificar empresas como sendo sociais, sendo o B-Corp um dos modelos mais conhecidos. Dada a inexistência de estatuto jurídico próprio, por vezes utiliza-se o termo inglês genérico de empresa social (*social enterprise*) para classificar todas as organizações com missão social e modelo de negócios assente principalmente na venda de bens e serviços, mesmo que tenham um estatuto jurídico de organização sem fins lucrativos. Na nossa opinião, as empresas sociais devem trabalhar assentes nos princípios do empreendedorismo social descritos neste glossário. Mais do que o estatuto jurídico ou distribuição de lucros, é a correta aplicação desses princípios que as torna empresas sociais. Dado que as empresas sociais são vistas como híbridas entre as empresas comerciais e as organizações de caráter mais assistencialista, estas sofrem da falta de mecanismos de financiamento e de apoio à capacitação. Daqui advém a importância da área emergente de investimento social.

Para saber mais visite:
Social Enterprise UK,
www.socialenterprise.org.uk

Capacitação (*Capacity-building*): processo de reforço das habilidades e competências de indivíduos, organizações ou comunidades de forma a que consigam desempenhar com qualidade e sustentabilidade as suas atividades e funções mais importantes, entrando num processo de melhoria contínua. Quando aplicado a indivíduos, refere-se especificamente ao desenvolvimento de competências de liderança e gestão que sejam úteis ao desenho, implementação, monitorização e crescimento de projetos de impacto social. Quando aplicado a organizações, refere-se ao reforço das estruturas administrativas, modelos de mobilização de recursos e gestão de partes interessadas, processos de gestão de qualidade e de governança das organizações. Quando aplicado a comunidades refere-se, em particular, ao desenvolvimento da identidade própria, coesão e confiança entre os membros de uma comunidade, desenvolvendo o alinhamento em torno de objetivos que reforcem o bem-estar da comunidade. Os investimentos em capacitação são essenciais para o desenvolvimento económico e social, mas são muitas vezes esquecidos ou ignorados pelos financiadores. A área de investimento social tem uma preocupação particular com a capacitação.

Investimento de Impacto ou Investimento Social (*Impact Investing or Social Investment*): aplicação de capital em atividades, organizações ou fundos com o objetivo de obter simultaneamente um retorno financeiro e um retorno de valor para a sociedade, sendo que ambos os tipos de retorno são monitorizados e influenciam a tomada de decisão do investidor. Entre os investidores de impacto existem aqueles **que priorizam o lucro (*profit-first*)** mediante o alcançar de um nível estabelecido de impacto, e aqueles **que priorizam o impacto (*impact-first*)**, mediante o alcançar de um retorno definido. Existem ainda os **investidores de lucro com impacto** que não acreditam na escolha

entre maximizar o lucro e maximizar o impacto e procuram atuar em áreas onde lucro e impacto estão fortemente correlacionados. O termo investimento de impacto tem origem nos EUA (*impact investing*) e está normalmente limitado à aplicação de recursos na qual haja alguma expectativa de retorno financeiro. O termo investimento social (*social investment*) tem origem no Reino Unido e utiliza-se normalmente para descrever a aplicação de recursos e investimentos em organizações do setor social. Os dois termos têm vindo a convergir e são muitas vezes utilizados como sinónimos.

Finanças Sociais (Social Finance): abordagem de investimento em organizações sociais e/ou em intervenções sociais que procura introduzir princípios de mercado assentes na transparência, eficiência e eficácia na alocação dos recursos face aos resultados que se esperam obter. Os produtos desenvolvidos pelo setor das Finanças Sociais, como por exemplo os títulos de impacto social (TIS), procuram estabelecer ligações sinérgicas entre o mercado e os setores social, privado e público.

Títulos de Impacto Social – TIS (Social Impact Bonds – SIBs): novo tipo de contratos para inovação em serviços públicos com base em resultados. Nestes contratos, entidades públicas comprometem-se a pagar aos investidores que compram os títulos um retorno financeiro mediante um comprovado impacto social. O valor investido nos títulos é entregue a organizações sociais que têm como função fornecer serviços e alcançar os resultados estipulados no contrato. Uma entidade intermediária gere a aplicação de fundos e a monitorização dos resultados. No caso dos resultados não serem alcançados, os detentores dos títulos receberão uma remuneração inferior, ou arriscam mesmo a perder o investimento inicial. Desta forma, o risco da inovação social recai sobre investidores privados e não sobre os orçamentos públicos, enquanto as organizações sociais têm financiamento de médio prazo garantido. Uma variante são os **Títulos de Impacto para o Desenvolvimento (Development Impact Bonds)** em que o mesmo conceito é aplicado em países em desenvolvimento com organizações internacionais, como Fundações ou Institutos de Cooperação, a assumirem o papel das entidades públicas apoiando causas humanitárias específicas, como por exemplo o combate à malária ou o apoio à educação primária. Apesar de ser uma inovação recente, os títulos de impacto social tornaram-se muito populares e encontram-se em processo de réplica em vários países.

Para saber mais visite:
Social Finance UK,
www.socialfinance.org.uk

Medição de Impacto (Impact Assessment): processo de analisar, calcular e monitorizar as mudanças, tanto positivas como negativas, resultantes de uma determinada intervenção (por exemplo, de uma iniciativa, programa, projeto ou organização). Tanto quanto possível o impacto deve ser traduzido em indicadores que se possam quantificar. A monetização desses indicadores é possível, mas não necessária. Existem variadas metodologias de medição de impacto embora nenhuma seja aceite como referência global. Na medição de impacto, é fundamental existir um correto entendimento e aplicação do modelo lógico à organização ou projeto em questão, de forma a medir o impacto no problema que origina a intervenção social e sua criação de valor para a sociedade.

Modelo Lógico (Logical Model): sequência de passos concetuais que explicam como uma organização de missão social consegue obter impacto. O modelo lógico vai dos recursos (materiais, humanos, financeiros, conhecimento) que são utilizados em atividades (as ações concretas que se realizam) que levam a produtos (os bens ou serviços fornecidos aos clientes e/ou beneficiários) que têm resultados (mudanças alcançadas com a atuação da organização) que levam ao impacto (alteração significativa e sustentável na situação da sociedade). O modelo lógico permite assim explicar como uma organização alcança impacto e como este pode ser medido e monitorizado tanto para melhorias de gestão interna, como para comparação entre investimentos sociais.



Figura 2: Modelo Lógico
Fonte: IES, 2013 (adaptado de Manual para Transformar o Mundo)

Teoria da Mudança ou Teoria da Transformação (*Theory of Change*): argumento lógico que explica como a atuação de uma organização com missão social vai levar à criação de valor para a sociedade, para além dos benefícios diretos que os seus bens ou serviços têm nos clientes. Este argumento é articulado como uma cadeia de hipóteses de trabalho que devem depois ser, passo a passo, validadas e/ou adaptadas para que a organização consiga criar o maior impacto possível. A teoria da transformação explica, em termos do modelo lógico, como os resultados de curto e médio prazo da organização levam ao impacto, através da sistematização de todas as externalidades (*spillovers*) de valor para a sociedade que a atuação da organização provoca.

Organizações do Terceiro Setor ou Setor Social (*Third Sector or Social Sector Organizations*): organizações que procuram resolver problemas da sociedade, em particular aqueles problemas que afetam populações mais excluídas, desprotegidas, negligenciadas ou discriminadas. Estas organizações podem ter um conjunto variado de estruturas legais, incluindo Associação, Fundação, Cooperativa, Misericórdia, Associações Mutualistas, ou mesmo tomar a forma de uma organização informal. Estas organizações não podem distribuir lucros nem devem pagar remunerações acima da média do mercado para o perfil e experiência do colaborador ou gestor. O financiamento destas organizações é um dos objetivos centrais do investimento social.

Donativos (*Grants*): alocação de recursos por filantropos e mecenas sem exigência de qualquer retorno financeiro ou devolução de capital. Tem sido a forma mais tradicional de financiar o setor social, a par com o pagamento pelo setor público por serviços prestados. Estas duas formas de financiamento têm a desvantagem de não estarem normalmente associadas aos reais resultados das organizações e não permitem o investimento de longo prazo nas capacidades das organizações sociais (capacitação das organizações). Assim, cada vez mais se assiste à tendência a nível mundial de diversificar fontes de receita por parte das organizações sociais, procurando modelos mais sustentáveis e associados ao impacto. Esta é uma motivação para o emergir da área de investimento social.

Base da Pirâmide – BoP (*Base of the Pyramid*): conjunto de atividades comerciais de empresas multinacionais e empreendedores sociais focadas em servir clientes de baixo poder económico que estão, muitas vezes, entre os segmentos mais pobres da população, (normalmente definidos como tendo rendimentos de menos de US\$2 por dia). O conceito surgiu com os autores C.K. Prahalad e Stuart L. Hart e popularizou-se a partir de 2004 com o livro “Fortuna na Base da Pirâmide”. As estratégias de BoP têm vindo a evoluir e olham para as pessoas mais pobres não só como potenciais clientes, mas também como produtores, parceiros de distribuição e agentes de inovação. Estas ideias foram adotadas por muitas empresas multinacionais para racionalizar os seus investimentos em países em desenvolvimento e levaram a uma onda de inovação em modelos de negócio de baixo custo, normalmente chamados de modelos de negócio inclusivos.

Modelos de Negócio Inclusivos (*Inclusive Business Models*): abordagens comerciais financeiramente sustentáveis que são desenhadas e implementadas com o objetivo de beneficiar populações de baixo rendimento ou normalmente excluídas do mercado. Visa combater o chamado “Imposto dos Pobres” que é uma evidência de que populações de baixo rendimento não têm acesso a bens e serviços indispensáveis e, quando estes existem, são muitas vezes mais caros do que aqueles oferecidos a populações de classe média. Estes modelos de negócio usam abordagens inovadoras como o envolvimento direto dos clientes na solução, o subsídio direto entre segmentos, a utilização de membros da população como agentes comerciais (*micro-franchise*), o uso de tecnologia na construção da cadeia de valor de forma a baixar o custo das operações e a utilização de recursos sub-avaliados pela sociedade.

Para saber mais visite:
WBCSD-SNV Alliance,
www.inclusivebusiness.org

Filantropia Estratégica (*Venture Philanthropy*): mecanismo de investimento em empreendedores sociais e suas inovações que inclui tanto recursos financeiros como aconselhamento, acesso a redes e outras formas de capacitação. A filantropia estratégica tanto pode incluir investimentos de impacto como donativos mais tradicionais ou uma combinação das duas componentes. No entanto, tem algumas características comuns como um elevado nível de interação com o recipiente do investimento, desenho de soluções de financiamento à medida, apoio pluri-anual, capacitação e monitorização do impacto. Normalmente a filantropia estratégica é particularmente útil numa fase em que a organização social está a validar o seu impacto e a codificar a sua solução, preparando-se para encetar um processo de crescimento. Este campo tem estado em grande crescimento em particular na Europa e na Ásia, tendo Associações próprias (EVPA e AVPN). Os membros são normalmente fundações que estão a mudar a sua forma de investimento e fundos de investimento social.

Para saber mais visite:
European Venture Philanthropy
Association, www.evpa.eu.com

Estruturas de Investimento Complexas (*Layered Structures*): contrato de investimento que combina recursos financeiros de diferentes tipos de investidores para uma melhor prossecução dos objetivos de impacto. Uma estrutura complexa pode, por exemplo, combinar as seguintes estruturas: um investimento que prioriza o lucro no capital de uma empresa social, associado a um empréstimo de longo prazo de um investidor que prioriza o impacto, uma garantia bancária de uma Fundação e um donativo para capacitação da empresa social. As combinações que se podem fazer são virtualmente infinitas e esta é uma das fontes de inovação no setor de investimento social.

Gabinete de Investimento Familiar (*Family office*): organização privada que tem como missão gerir os fundos e investimentos de famílias ricas. Pode ser um gabinete dedicado às necessidades de uma só família (single family office) ou posicionar-se para servir diferentes famílias (multiple family office) conseguindo assim economias de escala e de experiência. Neste último caso, o gabinete pode estar integrado num banco de investimento e/ou gestão de fortunas, ou ser criado em associação entre várias famílias. Os gabinetes de investimento familiar têm estado entre as organizações pioneiras na adoção e promoção dos princípios de investimento social, dada a natural preocupação dos membros das famílias com o bem estar social a longo prazo.

Micro-finanças (*Microfinance*): oferta de serviços financeiros, tais como crédito ou seguros, a segmentos vulneráveis da população que normalmente são negligenciados pelo sistema financeiro. O grande sucesso das micro-finanças foi o micro-crédito (microcredit) o qual foi desenvolvido nos anos 80 principalmente no Bangladesh como oferta de mercado sustentável para financiar micro-empresendedores. Em apenas vinte anos o micro-crédito transformou-se numa indústria global com milhares de organizações e fundos. Neste momento existem ofertas de micro-finanças mais variadas incluindo micro-empréstimos para casas, contas de poupança e micro-seguros de vida ou agrícolas.

Investimento Socialmente Responsável (*Socially Responsible Investing - SRI*): modelo de investimento que normalmente utiliza um filtro negativo na seleção de investimentos recusando alocar recursos a investimentos que têm impactos negativos na sociedade (por exemplo, empresas de tabaco, álcool ou armas), ou então recusando investir em empresas que não utilizam critérios éticos na sua atuação económica, social ou de governança (ESG). Neste momento existe um grande volume de fundos num montante superior a US\$ 3 mil milhões que investe numa óptica de SRI. No entanto, este setor de investimentos SRI normalmente não se considera como parte da área de investimento social, a qual utiliza um filtro positivo de impacto para selecionar investimentos.

*Para saber mais visite:
Forum for Sustainable and
Responsible Investment,
www.ussif.org*



LABORATÓRIO DE INVESTIMENTO SOCIAL

Esta nota de investigação foi desenvolvida no âmbito do projeto “Grupo de Trabalho Português para o Investimento Social”, lançado em Julho de 2014 com o objetivo de catalisar o mercado de investimento social em Portugal. O projeto, com a duração de um ano, contou com o apoio financeiro da União Europeia, através do programa: Supporting the demand and supply side of the market for social enterprise finance .

Os conteúdos desta peça pretendem chegar a organizações, empreendedores sociais, investidores e diferentes órgãos do setor público, ajudando a criar conhecimento de referência sobre o investimento social. Esta nota de investigação faz parte de uma série desenvolvida pelo Laboratório de Investimento Social com vista a identificar as necessidades do setor, introduzir novos conceitos e instrumentos, refletir no que já foi feito em outros países e promover a discussão sobre a potencial implementação do investimento social à realidade Portuguesa e ao Mundo Lusófono. Convidamos os leitores a colocar questões, fazer sugestões e partilhar ideias para o e-mail investimentosocial@ies-sbs.org.



Funded by
the European Union

PROMOTORES:



IES – Social Business School

O IES – Social Business School é uma Associação sem fins lucrativos que tem como objetivo estimular a inovação, a eficiência e o crescimento do impacto de projetos transformadores que quebram ciclos de problemas na nossa sociedade. A visão do IES-SBS é ser a referência do empreendedorismo social para o mundo Lusófono, promovendo a inovação, o conhecimento, a aprendizagem e o impacto social. O trabalho do IES-SBS é focado na formação e promoção de iniciativas de alto potencial de empreendedorismo social, junto de organizações e indivíduos excecionais e comprometidos para mudar o mundo de forma mais eficiente e inovadora. A missão do IES-SBS é Inspirar e Capacitar para um mundo melhor, através do Empreendedorismo Social.



Fundação Calouste Gulbenkian

A Fundação Calouste Gulbenkian é uma instituição portuguesa de direito privado e utilidade pública, cujos fins estatutários são a Arte, a Beneficência, a Ciência e a Educação. Com mais de 50 anos de existência, a Fundação Calouste Gulbenkian desenvolve uma vasta atividade em Portugal e no estrangeiro através de iniciativas próprias, ou em parceria com outras entidades, e através da atribuição de subsídios e bolsas. O Programa Gulbenkian de Desenvolvimento Humano, criado em 2009, tem como missão incentivar e facilitar a inclusão dos grupos mais vulneráveis da população.



Social Finance UK

A Social Finance foi criada em 2007 e é uma organização sem fins lucrativos que trabalha com organizações sociais, investidores e setor público no desenvolvimento de mecanismos financeiros adaptados às necessidades do setor social. A Social Finance lançou a primeira Social Impact Bond, no estabelecimento prisional de Peterborough, angariando um investimento de 5 milhões de libras junto de 17 investidores com o objetivo de reduzir a taxa de reincidência de reclusos. A equipa da Social Finance é composta por especialistas dos setores financeiro, social, público e privado. Esta equipa apoiou desde o início a UK Social Investment Taskforce, a Commission of Unclaimed Assets e esteve na conceção da Big Society Capital, o banco social do Reino Unido.