



GRUPO DE TRABALHO PARA O INVESTIMENTO SOCIAL

O Grupo de Trabalho (GT) para o Investimento Social dividiu-se em três subgrupos: (1) Conhecimento e inteligência de mercado, (2) Capacitação das organizações para o impacto e investimento social e (3) Mecanismos financeiros para a inovação social e incentivos para atrair novas fontes de capital para o setor.

SUBGRUPO #3 – MECANISMOS FINANCEIROS PARA A INOVAÇÃO SOCIAL E INCENTIVOS PARA ATRAIR NOVAS FONTES DE CAPITAL PARA O SETOR

Este subgrupo identifica vários mecanismos financeiros inovadores através dos quais os investidores sociais podem financiar inovação social, assim como analisa potenciais incentivos que podem ajudar a atrair mais financiamento para o setor.

Os membros do GT identificaram duas áreas prioritárias neste subgrupo, descritos na tabela abaixo. As equipas do Laboratório de Investimento Social e da Social Finance fizeram um trabalho de análise destas áreas de forma a informar as recomendações finais do GT. Esta nota de investigação está estruturada da seguinte forma:

- (1) Qual o desafio ao qual pretendemos dar resposta nesta área prioritária?
- (2) O que fizeram outros países para responder a este desafio?
- (3) Quais foram as principais aprendizagens destas experiências?
- (4) O que é específico para Portugal e deve ser tido em conta na adaptação para o contexto Português?

As recomendações deste subgrupo sugerem que Portugal deve: (1) testar projetos pilotos no terreno que sejam financiados por mecanismos financeiros inovadores, e (2) criar uma estrutura de incentivos que atraia novas fontes de capital e que seja flexível para ser adaptada à medida que o mercado se desenvolve.

#	Área prioritária	Caso de estudo	Principais aprendizagens	Prioridade
3.1	Avaliar o potencial de mecanismos inovadores para o financiamento da inovação social	New York City Acquisition Fund (EUA) The Social Investment Business (UK) Duo for a Job SIB (Bélgica) Buzinezzclub SIB (Holanda) CAF Venturesome (UK) Empower Community Bond (UK)	Importância de investidores-catalisadores, que sinalizam ao mercado projetos com potencial para receber investimento Produtos de investimento social devem ter diferentes perfis de risco/retorno O TIS é um modelo inovador que mostra versatilidade na adaptação a diferentes países e contextos Existe potencial para desenvolver mecanismos financeiros que atraiam financiadores que estão particularmente interessados numa região ou comunidade local	Elevada
3.2	Identificar estruturas de incentivos que atraiam novas fontes de financiamento para o setor	Social Investment Tax Relief (UK) 90/10 Fundos Solidários (França)	Incentivos fiscais são uma forma eficiente de mobilizar e atrair novas fontes de capital Devem existir diferentes características fiscais favoráveis – eg. dedução fiscal, períodos de diferimento, isenção de taxaço de dividendos Incentivos que ajudem ao envolvimento de investidores retalhistas são eficientes a atrair novas fontes de capital para o setor	Média



Funded by
the European Union



Esta página foi intencionalmente deixada em branco.



ÁREA PRIORITÁRIA 3.1: AVALIAR O POTENCIAL DE MECANISMOS INOVADORES PARA O FINANCIAMENTO DA INOVAÇÃO SOCIAL

Qual o desafio ao qual pretendemos dar resposta nesta área prioritária?

As necessidades de financiamento das organizações sociais portuguesas não estão a ser satisfeitas pelas fontes de capitais existentes. Os últimos dados disponibilizados pela Conta Satélite para a Economia Social do INE sugerem que as necessidades líquidas de financiamento destas organizações eram de cerca de €750 milhões de euros, em 2010.

São necessários mecanismos de financiamento inovadores para colmatar estas necessidades. Os produtos de investimento social devem ser desenvolvidos de forma a dar resposta às necessidades e motivações de organizações sociais e investidores. Esta nota de investigação identifica vários mecanismos/produtos de investimento social que (1) ajudaram a atrair novos investidores para o setor, (2) alteraram a forma como o financiamento é alocado aos projetos, e (3) resolveram alguns dos obstáculos que as organizações sociais sentiam no acesso ao financiamento.

O que fizeram outros países para responder a este desafio?

Seis exemplos de mecanismos/produtos de investimento social inovadores foram analisados de forma a compreender o seu funcionamento e benefícios:

Objetivo	Caso de estudo	Descrição
Identificar perfis de risco/retorno adequados e compreender os diferentes papéis que os investidores podem desempenhar (eg. subordinação e alavancagem)	New York City Acquisition Fund (EUA)	Este fundo disponibiliza financiamento para ajudar associações de habitação social na compra e reabilitação de edifícios. O fundo utilizou uma garantia da Câmara de Nova Iorque e de algumas fundações como colateral para alavancar dívida sénior junto de bancos.
	The Social Investment Business (UK)	É o maior investidor social no Reino Unido. Desde 2002, já fez mais de 1300 investimentos em organizações sociais, com montantes entre os £5000 e £7 milhões. Esta iniciativa oferece diferentes tipos de apoio financeiro e não financeiro às organizações sociais.
Desenvolver novos produtos de Investimento social (Títulos de Impacto Social e mecanismos de partilha de receitas)	Duo for a Job SIB (Bélgica)	O primeiro TIS da Bélgica junta a Agência para o Emprego de Bruxelas, a organização social Duo for a Job e um grupo de investidores sociais interessados em reduzirem a taxa de desemprego dos jovens imigrantes em Bruxelas.
	Buzinezzclub SIB (Holanda)	O primeiro TIS da Holanda financia uma intervenção implementada pelo Buzinezzclub que trabalha com 160 jovens de Roterdão. Este projeto apoia jovens desempregados sem qualificações na transição para o mercado de trabalho ou regresso à escola.
	CAF Venturesome (UK)	É um fundo de investimento social que apoia organizações sociais através dum mecanismo financeiro de partilha de receitas, sob a forma de direitos de participação nas receitas das organizações sociais em que investe.
Mobilizar uma base alargada de investidores	Empower Community bond (UK)	Um dos maiores projetos de Investimento social no Reino Unido, na área do investimento em energia solar para habitações sociais. É o primeiro produto de investimento social que atraiu financiamento de investidores institucionais.



Identificar perfis de risco/retorno adequados e compreender os diferentes papéis que os investidores podem desempenhar (eg. subordinação e alavancagem)

New York City Acquisition Fund (EUA)

O NYC Acquisition Fund pretende responder à falta de habitações sociais na cidade, através da disponibilização de financiamento para associações de habitação social que têm dificuldades no acesso ao financiamento. O fundo proporciona financiamento a um custo reduzido para organizações que queiram comprar e/ou reabilitar edifícios.

A estrutura do fundo tem várias camadas, de forma a conseguir atrair crédito a melhores condições junto dos bancos. O fundo conseguiu atrair financiamento através de dívida sénior junto de um consórcio de bancos através de uma garantia no valor de 40,65 milhões de dólares dada pela Câmara de Nova Iorque e um grupo de Fundações (Fundação Ford, Fundação Rockefeller e Fundação FB Heron). Desta forma, o fundo conseguiu fechar com 192 milhões de dólares, com cerca de 150 milhões oriundos do consórcio de bancos.

Desde o seu lançamento, o fundo financiou 41 projetos num total de 210 milhões de dólares. Os resultados apontam para a reabilitação e construção de cerca de 5100 novos apartamentos na cidade de Nova Iorque.

The Social Investment Business (UK)

O The Social Investment Business (TSIB) foi lançado em 2002¹ com o objetivo de disponibilizar financiamento e apoio não financeiro para organizações sociais que não conseguiam acesso ao financiamento junto de bancos. É o maior investidor social no Reino Unido e gere seis fundos de investimento social, cada um com diferentes objetivos e formas de financiamento que variam desde donativos a crédito. Esta flexibilidade permite ao TSIB fazer *match funding* em alguns projetos e ir ao encontro das necessidades das organizações sociais.

- **Fundos de capacitação:** (1) Big Potential e (2) Impact Readiness Fund
- **Fundos regionais e locais:** (3) Liverpool City Region Impact Fund e (4) Community Investment Fund
- **Fundos para capital semente:** (5) Big Venture Challenge
- **Fundos para melhoria no acesso ao financiamento:** (6) Third Sector Loan Fund

O Third Sector Loan Fund é particularmente relevante para Portugal. Foi desenhado para encorajar a participação de investidores tradicionais no financiamento de organizações sociais. O fundo conta com 30 milhões de libras para investir através de créditos com e sem garantia.

O Third Sector Loan Fund foi construído com base num donativo reembolsável de 1,5 milhões de libras do The Social Investment Business, que concordou em assumir as primeiras perdas em caso de incumprimento, assim como abdicar de qualquer tipo de retorno. A Big Society Capital (BSC) investiu cerca de 15 milhões de libras e será a segunda entidade a assumir perdas caso exista incumprimento. O Banco Santander investiu cerca de 13,5 milhões em dívida sénior com retornos de renda fixa e apenas assumirá perdas caso os outros dois investidores perderem todo o seu capital.

O CEO do The Social Investment Business, depois de refletir sobre este projeto, disse que “o nosso investimento de 1,5 milhões de libras permitiu alavancar um fundo com um montante total 20 vezes maior, criando o primeiro fundo no Reino Unido a disponibilizar crédito sem garantir para ajudar organizações sociais a terem cada vez mais impacto no terreno. Isto é uma forma inovadora dos investidores sociais alocarem o seu dinheiro para criação de impacto social”

¹ O The Social Investment Business chamava-se originalmente Adventure Capital Fund. Este nome foi alterado em 2009.



Desenvolver produtos de investimento social (Títulos de Impacto Social e mecanismos de partilha de receitas)

Os Títulos de Impacto Social (TIS) foram criados no Reino Unido e posteriormente desenvolvidos um pouco por todo o mundo; à data, já foram lançados cerca de 35 TIS em 7 países. Apesar dos mercados mais desenvolvidos serem o Reino Unido, EUA e Austrália, foram selecionados os casos de estudo do Duo for a Job (Bélgica) e Buzinezzclub (Holanda) porque demonstram como este conceito pode ser adotado de acordo com o enquadramento legal da Europa Continental. Estes casos de estudo apresentam também aprendizagens relevantes para Portugal, tanto em termos de processo como pelo tema que abordam: desemprego jovem.

Duo for a Job SIB [Título de Impacto Social] (Bélgica)

O TIS do Duo for a Job foi lançado em Abril de 2014 com o objetivo de combater as elevadas taxas de desemprego jovem dos imigrantes em Bruxelas. O modelo de intervenção financiado consiste numa nova abordagem de reinserção profissional através da qual cada jovem trabalha em conjunto com um reformado com experiência num determinado setor. Ao longo de 6 meses, trabalham em pares na criação de oportunidade de networking e identificação de oportunidades de trabalho. O sucesso deste projeto será verificado na taxa de empregabilidade, após um ano (medida através da acumulação de 90 dias em situação de emprego ou oferta de contrato permanente após um ano). O desempenho do grupo intervencionado, de 180 jovens, será comparado com um grupo de controlo de 6,200 jovens.

Em termos de relevância para Portugal, é importante destacar as seguintes características deste projeto:

- O montante total deste TIS é de 234,000 euros, o que é significativamente mais baixo do que transações semelhantes no Reino Unido e EUA;
- Um dos investidores é a Bank Degroof Foundation, uma Fundação Belga com foco na área da educação, demonstrando que a geografia e o tema de atuação são variáveis importantes no momento de atrair investidores;
- O sucesso do projeto será medido de forma escalonada, na medida em que um desempenho entre 10% até 60% irá representar um retorno crescente para investidores (com um limite máximo de retorno de 6%)².

Buzinezzclub SIB [Título de Impacto Social] (Holanda)

Este projeto foi lançado em Março de 2014 em Roterdão, de forma a apoiar 160 jovens desempregados com idades entre os 17 e os 27 anos, no momento de transição para o mercado de trabalho ou regresso ao sistema de ensino. Este projeto é direcionado a jovens que tenham estado numa situação prolongada de desemprego e que não tenham quaisquer qualificações.

A ABN AMRO e a Start Foundation investiram em conjunto 680,000 euros neste projeto, que tem uma duração de dois anos.

A Câmara Municipal de Roterdão aceitou pagar aos investidores neste TIS uma proporção das poupanças alcançadas com uma redução no número de jovens que recebem subsídios de desemprego. Este montante varia de acordo com a rapidez com que o Buzinezzclub consegue integrar estes jovens no mercado de trabalho ou novamente na escola.

O retorno para investidores está limitado aos 12% por ano. É interessante verificar que o Buzinezzclub – a organização social – também acarreta um grau de risco na medida em que ganhará mais, quanto melhor for o seu desempenho, e vice-versa³. Esta abordagem de partilha de risco pode ser interessante para projetos semelhantes em Portugal.

² Fonte: Developing Social Impact Bonds in Belgium http://www.philosophie-management.com/docs/2014/Nicolas_Denoel_UCL_Developing_S_IBs_in_Belgium.pdf

³ Para mais informações, consulte: <http://www.socialimpactfinance.nl/en/eerste-social-impact-bond-in-nederland-van-start/>



CAF Venturesome [mecanismo de partilha de receitas] (UK)

A Venturesome é um fundo de investimento social lançado em 2002 pela Charities Aid Foundation (CAF) que disponibiliza capital a organizações sociais que têm dificuldade no acesso a financiamento junto das fontes tradicionais.

A Venturesome disponibiliza apoio financeiro entre os 25 e os 250 mil libras através de mecanismos de partilha de receitas. Através deste mecanismo, a Venturesome adquire um Direito de Participação nas receitas futuras da organização social em que investe. A CAF⁴ acredita que este tipo de mecanismo tem vantagens para as organizações sociais e investidores, em comparação com outros instrumentos:

Para as organizações sociais: (1) alinha o custo de capital com o desempenho da organização social, (2) é menos onerosa e consome menos tempo do que investimentos no capital das organizações, e (3) não existe diluição de propriedade e controlo.

Para os investidores: (1) a estrutura legal da organização social deixa de ser uma limitação, (2) proporciona uma Taxa Interna de Rentabilidade maior do que um crédito, e (3) é um método flexível de investir diretamente na criação de valor das organizações sociais.

A CAF já investiu cerca de 12,5 milhões em 200 organizações sociais através deste tipo de mecanismos.

Mobilizar uma base alargada de investidores

Empower Community Bond (UK)

A Social Finance prestou apoio técnico à Empower Community numa obrigação de 10 milhões de libras para comprar e gerir painéis fotovoltaicos instalados em mais de 2,300 habitações sociais. Este produto pretende reduzir o grau de pobreza energética da região e atrair novos investidores para o mercado de investimento social.

O capital foi angariado junto de um fundo de pensões (investidor institucional). A dívida a 20 anos irá remunerar os investidores anualmente com uma taxa ligada à inflação. Os investidores estão protegidos pelas seguintes características: (1) as primeiras perdas são assumidas pela Empower Community, (2) existe sempre um nível mínimo de caixa mantido ao longo dos 20 anos, (3) existe um contrato com a seguradora que contempla o pagamento da manutenção dos painéis e (4) todos os painéis estão abrangidos pela seguradora.

Através deste projeto, os arrendatários das casas terão acesso a eletricidade grátis e os lucros do projeto serão reinvestidos na comunidade local. Foi a primeira vez que um projeto de investimento social teve um investidor institucional.

Quais foram as principais aprendizagens destas experiências?

A análise dos casos de estudo selecionados permitiu identificar várias aprendizagens.

Investidores-catalisadores podem ser utilizados para sinalizar projetos com potencial para receber investimento social, encorajando outros investidores a cofinanciar o projeto.

Produtos de investimento social devem ter diferentes perfis de risco/retorno dentro do mesmo projeto, de forma a encorajar o alargamento da base de investidores e ir ao encontro das diferentes necessidades das organizações sociais. Por exemplo, existem TIS nos EUA que utilizaram um método de subordinação *first loss* para atrair investidores institucionais para quem o risco do projeto teria sido considerado demasiado elevado, não fosse essa subordinação.

⁴ Para mais informação sobre o caso de estudo da CAF, consultar: www.cafonline.org/pdf/VenturesomeQuasiEquityMarch2008.pdf



Investidores sociais regionais podem ser utilizados para financiar projetos em comunidades locais onde tenham particular interesse. Por exemplo, os TIS da Holanda e da Bélgica atraíram Fundações e outros investidores regionais e/ou locais.

O que é específico para Portugal e deve ser tido em conta na adaptação para o contexto Português?

O desenvolvimento de novos mecanismos de financiamento da inovação social requer a coordenação de todos os atores de mercado. No entanto, o anúncio recente da estrutura de missão Portugal Inovação Social é um importante marco no desenvolvimento do setor no nosso País.

Esta entidade, que pretende desenvolver o ecossistema de investimento social em Portugal, anunciou o objetivo de criar dois instrumentos:

- **Um fundo para a Inovação Social**, de estrutura grossista e que irá canalizar capital para o setor através de estruturas retalhistas. Este fundo irá utilizar instrumentos de crédito sem garantia (taxas bonificadas, períodos de carência alargados) e instrumentos de quase-capital (como por exemplo, mecanismos de partilha de receitas);
- **Um fundo para Títulos de Impacto Social**, que irá pagar por determinados resultados sociais que sejam alcançados por projetos de investimento social no terreno e que juntem organizações sociais, investidores e entidades públicas locais.

O desenvolvimento de fundos de investimento social em Portugal deve ter também em consideração a experiência do Fundo Bem Comum – um fundo de investimento lançado em 2011 para financiar projetos de empreendedorismo desenvolvidos por desempregados com mais de 40 anos de idade. As principais aprendizagens da experiência deste fundo sugerem que existe uma falta de projetos “investíveis” no nosso país, assim como um desfasamento entre o tipo de capital disponível e as necessidades reais dos projetos no terreno.

O lançamento de projetos-piloto irá ajudar a testar diferentes modelos e irá fornecer exemplos de melhores práticas para todos os atores do mercado. Em particular, a Portugal Inovação Social tem a oportunidade de criar uma cultura de ciclos de *feedback* de forma a capturar os benefícios e limitações dos seus fundos para posteriormente informar uma alocação mais eficiente de recursos financeiros e não financeiros.



ÁREA PRIORITÁRIA 3.2: IDENTIFICAR ESTRUTURAS DE INCENTIVOS QUE ATRAIAM NOVAS FONTES DE FINANCIAMENTO PARA O SETOR

Qual o desafio ao qual pretendemos dar resposta nesta área prioritária?

O financiamento de organizações sociais em Portugal é frequentemente assegurado por fundações, departamentos de responsabilidade corporativa de empresas e contratos com o setor público. Contudo, estes financiadores têm recursos limitados e as necessidades de financiamento das organizações sociais não está a ser satisfeita – estima-se que se situe nos 750 milhões de euros, de acordo com a Conta Satélite para a Economia Social do INE.

Para o setor social se desenvolver de forma robusta, é necessário: (1) alocar os recursos existentes de forma mais eficiente e (2) mobilizar novas fontes de capital para o setor.

O Laboratório de Investimento Social desenvolveu uma nota de investigação onde identificou cinco categorias de potenciais investidores sociais em Portugal, numa fase inicial do mercado: (1) mecenas individuais, (2) fundações (exceto IPSS com estatuto de fundação), (3) fundos de capital de risco, (4) departamentos de responsabilidade social corporativa de empresas, (5) business angels.

Estes potenciais investidores podem ser encorajados a integrarem o mercado se forem criadas estruturas de incentivos que os atraiam para o financiamento de organizações sociais.

O que fizeram outros países para responder a este desafio?

Dois exemplos, do Reino Unido e França, foram analisados, uma vez que abordam uma experiência similar em incentivos para duas diferentes áreas: benefícios fiscais e envolvimento de investidores retalhistas.

Objetivo	Caso de estudo	Descrição
Testar regimes de incentivos fiscais para alargar a base de investidores	UK Social Investment Tax Relief (UK)	O regime fiscal para o investimento social pretende aumentar o investimento disponível para o setor através de incentivos fiscais. É um regime piloto criado em Abril de 2014.
Permitir o envolvimento de investidores retalhistas	Fundos solidários 90/10 (França)	Estes fundos solidários foram criados com o objetivo de envolver os investidores em nome individual no financiamento da economia social. Desde 2008, a oportunidade (mas não a obrigação) de contribuírem com os seus planos de pensões para o financiamento de organizações sociais criou um aumento no fluxo de capital para o setor.

Testar regimes de incentivos fiscais para alargar a base de investidores - UK Social Investment Tax Relief

O governo do Reino Unido desenvolveu um regime de incentivos fiscais ao investimento social com o objetivo de canalizar mais investimento para este novo mercado. Este regime consiste num conjunto de benefícios que podem ser utilizados por investidores que tenham financiado organizações sociais através de crédito e/ou capital.

O principal benefício para os investidores é uma dedução fiscal imediata de 30% do montante total investido. Este regime fiscal estabelece algumas regras para investidores e organizações sociais.

Investidores privados: podem reclamar benefícios fiscais de o financiamento cumprir com determinadas regras:

- **Capital (equity):** (1) As ações subscritas são pagas em dinheiro no momento de compra, (2) as ações não devem acarretar nenhum direito a dividendos que sejam fixos ou maiores que uma taxa de retorno comercial.



- **Crédito:** (1) A dívida não pode ter colateral, (2) Não devem existir direitos preferenciais sobre qualquer outro tipo de dívida que a organização tenha e (3) As taxas de juro não devem ser superiores às que são praticadas pelo mercado

Organizações sociais: devem responder aos seguintes requisitos para serem qualificadas a receber investimento através deste regime fiscal:

- Desenvolver uma atividade e/ou prestação de serviços, independentemente da sua estrutura jurídica;
- Ter uma missão social nos seus estatutos;
- Não ter mais de 500 colaboradores;
- Não exceder os 15 milhões euros em ativos brutos anuais

Apesar do acesso a este regime fiscal ser relativamente recente, vários produtos de investimento social estão a tentar tirar partido destes benefícios. A primeira transação a utilizar os incentivos fiscais para o investimento social aconteceu em Novembro de 2014, através da Resonance que financiou a FareShare South West, uma organização social que combate o desperdício alimentar.

A criação do regime fiscal para o investimento social no Reino Unido foi inspirada numa experiência anterior com o Enterprise Investment Scheme que promoveu o financiamento de start-ups. Esta experiência teve bastante sucesso na atração de capital para esta classe de ativos, tendo conseguido, entre 2012/2013, um investimento de 900 milhões de libras através destes incentivos.

Permitir o envolvimento de investidores retalhistas – Fundos solidários 90/10 (França)

Os Fundos Solidários foram criados em França em 2001 com o objetivo de canalizar recursos financeiros para as organizações sociais através do envolvimento de investidores retalhistas. A estrutura 90/10 permite assegurar que o perfil de risco destes fundos está em conformidade com as regulamentações Europeias de proteção dos investidores individuais. Estes fundos investem entre 5%-10% em organizações sociais e o restante em produtos tradicionais.

Um dos grandes marcos dos Fundos Solidários aconteceu em 2008 quando foi decretada a obrigatoriedade de todos os fundos de pensões corporativos e planos de poupança de colaboradores terem de oferecer a possibilidade dos colaboradores subscreverem estes fundos. Ou seja, a subscrição não é obrigatória por parte dos colaboradores mas, caso assim o desejem, podem pedir que uma parte das suas poupanças e reforma sejam alocadas em organizações sociais.

Esta alteração legal fez com que os ativos sob gestão destes fundos crescessem de 478 milhões de euros em 2008 para 3,7 mil milhões em 2013. Atualmente, estes fundos chegam a mais de 2,300 organizações.

De forma a poder qualificar-se como elegível para os Fundos Solidários, uma organização deve ter 1/3 dos seus colaboradores em situação de exclusão social ou vulnerabilidade ou assegurar que a nomeação dos órgãos de gestão é feita por uma massa de associados e que existem limites salariais. Este último critério reflete a realidade francesa onde existem muitas associações mutualistas e cooperativas, que acabam por atrair uma parte significativa destes fundos. Em França, existem 170,000 organizações qualificadas para os Fundos Solidários 90/10, contribuindo para cerca de 10% do PIB⁵.

A forma como o financiamento é canalizado para o setor é feita essencialmente através de intermediários, que estão enraizados no mercado de investimento social no país e asseguram uma alocação eficiente de recursos nas organizações.

⁵ Para mais informações, consultar: <http://globalpolicy.iipcollaborative.org/bringing-mass-retail-impact-investing-french-9010-solidarity-investment-funds/>



Quais foram as principais aprendizagens destas experiências?

A análise dos casos de estudo demonstra que a utilização de incentivos é uma forma eficiente de direcionar o capital para determinadas classes de ativos.

Os incentivos fiscais podem ajudar a mobilizar novas fontes de capital. Estudos oficiais indicam que entre 52% e 87% do financiamento efetuado através do EIS não teria sido investido em pequenas empresas de alto risco se estes incentivos não existissem. Por cada 1 milhão de libras perdido em impostos recebidos (pelos incentivos fiscais oferecidos), foi estimado um aumento de 3,3 milhões nas receitas das start-ups e a criação de 65 postos de trabalho. No total, o EIS proporcionou cerca de 750 milhões de libras em benefícios fiscais.

É importante existirem diversos tipos de incentivos fiscais de forma a atrair o maior número possível de investidores. Os investidores que utilizaram o EIS indicaram que a dedução fiscal de 30% do montante total de investimento é a maior vantagem deste regime. No entanto, outros benefícios secundários foram considerados importantes, como a possibilidade de diferimento de taxas e a isenção de taxas sobre dividendos.

O envolvimento de investidores retalhistas em massa é uma forma eficiente de atrair novas fontes de capital para o setor e de permitir um maior envolvimento dos cidadãos com a resolução de problemas sociais. A experiência dos Fundos Solidários em França mostra que é possível chegar a um milhão de investidores sociais, ao mesmo tempo que se desenvolve o ecossistema de intermediários.

O que é específico para Portugal e deve ser tido em conta na adaptação para o contexto Português?

Portugal deve aproveitar a experiência do regime fiscal para o investimento social no Reino Unido, assim como os Fundos Solidários 90/10, para a implementação de um sistema de incentivos ao investimento social. Esta área prioritária é uma das que mais necessita de adaptação ao contexto Português, de modo a incorporar as regulações nacionais.

Os principais atores de mercado – investidores, intermediários de investimento social e setor público – devem ser envolvidos e consultados neste processo.

Qualquer tipo de desenvolvimento nesta área deve considerar as iniciativas existentes:

- **O regime fiscal de mecenato**, que inclui a possibilidade de deduzir até 14,0% do montante atribuído em donativos a organizações sociais (até ao limite máximo de 8/1000 do total das receitas do doador). Uma abordagem similar poderá ser aplicada ao investimento social.
- **O regime de coinvestimento para os business angels**, onde por cada euro investido pelos *business angels*, os fundos da UE investem 2 euros. Apesar desta não ser uma medida fiscal, é uma medida que proporciona maior disponibilidade de capital para *start-ups* em Portugal.

A criação dum regime de incentivos para o investimento social deve refletir as necessidades do mercado e ser flexível o suficiente para se adaptar à medida que o mercado se desenvolve.



[PROPOSTA DE RECOMENDAÇÕES PARA VALIDAÇÃO PELOS MEMBROS DO GT]

SUBGRUPO #3 – MECANISMOS FINANCEIROS PARA A INOVAÇÃO SOCIAL E INCENTIVOS PARA ATRAIR NOVAS FONTES DE CAPITAL PARA O SETOR

Os membros do subgrupo #3 identificaram duas áreas prioritárias: (1) Avaliar o potencial de mecanismos inovadores para o financiamento da inovação social e (2) Identificar estruturas de incentivos que atraiam novas fontes de financiamento para o setor.

Este documento contém a análise destas áreas prioritárias, que será utilizada para informar as recomendações finais do GT Investimento Social. As recomendações propostas para este subgrupo estão presentes nos quadros abaixo.

[RECOMENDAÇÃO PROPOSTA]

Área prioritária 3.1 - Avaliar o potencial de mecanismos inovadores para o financiamento da inovação social

A análise desta área prioritária resultou na seguinte recomendação, que deverá ser discutida e validada pelos membros do GT Investimento Social:

"Desenvolver mecanismos financeiros inovadores para a inovação social (como os Títulos de Impacto Social e mecanismos de partilha de receitas), adaptados à realidade portuguesa."

[RECOMENDAÇÃO PROPOSTA]

Área prioritária 3.2 - Identificar estruturas de incentivos que atraiam novas fontes de financiamento para o setor.

A análise desta área prioritária resultou na seguinte recomendação, que deverá ser discutida e validada pelos membros do GT Investimento Social:

"Criar uma estrutura de incentivos fiscais e de envolvimento de investidores retalhistas de forma a atrair novas fontes de capital para o setor."

Queira, por favor, dar feedback à análise feita a esta área prioritária e às recomendações resultantes, preenchendo o questionário em: <https://pt.surveymonkey.com/s/FVSFSQN>