

SOCIAL ENTERPRISES ACCESS TO FINANCE

An exploration into the constraints around social businesses access to finance in Portugal

ANEXOS

13 DE JULHO DE 2017



Anexo 1. Conceito de organizações com missão social	3
Anexo 2 A problemática: insuficiências no acesso a capital pelas organizações com missão social	4
Anexo 3 Metodologia de trabalho: uma abordagem baseada nas especificidades do modelo de negócio das organizações com missão social.....	6
Anexo 4 Entrevistas a organizações com missão social.....	9
A4.1. Introdução	9
A4.2. Análise das entrevistas e principais aprendizagens.....	10
A4.2.1. Historial de Acesso a financiamento reembolsável	10
A4.2.2. Barreiras no acesso a financiamento reembolsável	11
A4.2.3. Recomendações	14
A4.3. Tabelas-Resumo das Entrevistas	15
A4.4. Tabela-Resumo de Barreiras identificadas por organização	24
Anexo 5 Questionários a organizações com missão social: Análise de respostas	26
A5.1 Introdução	26
A5.2 Estrutura do Questionário	27
A5.3 Análise das respostas e principais aprendizagens	28
Componente descritiva geral	28
Componente descritiva financeira	28
Componente só para organizações que recorreram a financiamento reembolsável de forma significativa ...	29
Componente só para organizações que NÃO recorreram a financiamento reembolsável de forma significativa	30
Componente sobre empreendedorismo social	31
Anexo 6 Painéis de Discussão	34
Introdução	34
Painel de discussão com Organizações com Missão Social	35
Painel de discussão com Iniciativas de Empreendedorismo Social.....	39
Painel de discussão com Investidores Sociais.....	42
Anexo 7 Estrutura de Missão Portugal Inovação Social e Grupo BEI	45

Estrutura de Missão Portugal Inovação Social (EMPIS).....	45
Grupo do Banco Europeu de Investimentos	47
Constrangimentos versus iniciativas	50
Anexo 8 Benchmark - Reino Unido.....	52
A8.1 Introdução.....	52
A8.2 "State of Social Enterprise Survey 2015" – Social Enterprise UK, 2015	52
A8.3 "Financing Social Ventures and the Demand for Social Investment" - Fergus Lyon e Rob Baldock, 2014	53
Anexo 9 Inquérito eletrónico às instituições bancárias	54
A9.1 Introdução.....	54
A9.2 Estrutura do Questionário	55
A9.3 Análise das respostas e principais aprendizagens	57

Anexo 1. Conceito de organizações com missão social

Figura 1- Diagrama-resumo do conceito de organizações com missão social utilizado neste relatório

Nomenclatura no âmbito deste relatório	Organizações com missão social: foco na criação de impacto social mensurável através da (1) produção e prestação de bens e serviços a segmentos vulneráveis da população e/ou (2) inclusão de populações vulneráveis na cadeia de valor.		
Fase de desenvolvimento	Grandes organizações	Pequenas e médias organizações	Startups
Estrutura jurídica	Entidades da Economia Social, de acordo com a Lei de Bases da Economia Social (associações sem fins lucrativos, cooperativas, mutualidades, organizações não governamentais).		Entidades privada (sociedades comerciais por quotas e sociedades anónimas)
Abordagem de intervenção	Foco na criação de impacto: Iniciativas Sociais	Foco na criação de impacto em simultâneo com a geração de receitas: Iniciativas de Empreendedorismo Social	

Anexo 2 A problemática: insuficiências no acesso a capital pelas organizações com missão social

A sociedade Portuguesa enfrenta uma série de desafios. Estes desafios são contemporâneos: em 2017, 47.8%¹ dos Portugueses encontra-se em risco de pobreza antes de quaisquer transferências sociais. Outros desafios, apesar de igualmente atuais, revelam uma preocupação ainda maior quanto ao futuro: o desemprego jovem persiste nos 27.9%², o que certamente trará consequências no médio e longo prazo; em 2015, existiam 143.9³ pessoas com 65 e mais anos por cada 100 jovens menores de 15 anos, índice que vai aumentar para 284,4⁴ em 2050.

Embora seja comum referir a totalidade do setor da Economia Social como uma frente comum nas respostas sociais em Portugal, a QP e o LIS assumem que a grande fatia destas respostas é levada a cabo pelas cerca de 5.000 entidades da economia social com estatuto de Instituição Particular de Solidariedade Social (IPSS). Este estatuto permite que estas entidades estejam abrangidas por Acordos de Cooperação através dos quais prestam serviços financiados pelo Estado junto das populações mais vulneráveis da nossa sociedade. O montante anual envolvido nestes Acordos de Cooperação aproxima-se dos 1,4 mil milhões de euros⁵. Estima-se que, em média, 40% das receitas das IPSS tenha origem nestes Acordos de Cooperação com o Instituto da Segurança Social⁶.

Apesar das avultadas transferências por parte do Estado, de que uma larga parte corresponde a prestação de serviços ao próprio Estado, estas entidades estão descapitalizadas. Os dados da Conta Satélite da Economia Social apontavam, em 2010, para uma necessidade líquida de financiamento das Associações Sem Fins Lucrativos na ordem dos 768 milhões de euros. Os últimos dados disponíveis da Conta Satélite para 2013 não permitem uma análise específica e segmentada das necessidades líquidas de financiamento das Associações Sem Fins Lucrativos, mas divulgam uma necessidade de 412 milhões de euros no setor da Economia Social como um todo⁷. Apesar de não serem diretamente comparáveis, são números que validam a tese de que existem falhas no acesso a capital por parte de organizações com missão social. Corroboram também a necessidade de mobilizar novas fontes de capital para o setor: instituições bancárias e outros investidores tradicionais (*business angels*, fundos de capital de risco, entre outros), cuja inexistência revela o estágio ainda incipiente da economia social observado em Portugal, embora apresente já uma relevância bastante significativa na economia e sociedade nacional.

Neste sentido, é clara a identificação de uma falha de mercado do ponto de vista do financiamento às OES, pois, por um lado, as entidades da economia social não podem depender apenas de financiamento público e, por outro, as entidades bancárias não apresentam produtos adaptados ao segmento de mercado das OES. A situação produzida por esta falha de mercado leva a que se crie um ciclo vicioso: as OES não encontram resposta para os seus constrangimentos em termos de acesso a financiamento compatível com a atividade, objetivos e condicionalismos da economia social e a banca não encontra massa crítica de mercado para segmentar o universo das OES e formatar produtos ajustados a essa tipologia de clientes.

¹ Eurostat, PORDATA (2017), Taxa de risco de pobreza: antes e após transferências sociais (indicador). (Accessed on 03 April 2017)

² OECD (2017), Youth unemployment rate (indicator). doi: 10.1787/c3634df7-en (Accessed on 03 April 2017)

³ Eurostat, PORDATA (2017), Índice de dependência de jovens (indicador). (Accessed on 03 April 2017)

⁴ FFMS (2012), Projeções 2030 e o Futuro. Disponível em <https://www.ffms.pt/publicacoes/detalhe/1586/projeccoes-2030>

⁵ Orçamento da Segurança Social (2017), disponível em <https://www.oe2017.gov.pt/wp-content/uploads/2016/10/20161017-mtsss-oe.pdf>

⁶ John Hopkins Centre for Civil Society Studies (2012), Portugal's Nonprofit Sector in Comparative Context

⁷ Conta Satélite da Economia Social (2016). Lisboa: Instituto Nacional de Estatística.

Para se compreender melhor a falha de mercado e o círculo vicioso existentes há que considerar as políticas públicas existentes nesta matéria e a natureza do relacionamento entre o Estado e as OES. Para além das já mencionadas formas de contratualização entre o Estado e as OES, há que ter em conta outros fluxos financeiros que constituem subvenções não reembolsáveis, designadamente com intervenção dos FEEI. É hoje líquido que as subvenções não reembolsáveis tendem a não estimular as OES a procurar outro tipo de financiamento e a visarem ganhos de eficiência. Torna-se, assim, necessário que as políticas públicas clarifiquem e estabilizem o papel das Entidades da Economia Social na viabilização e consolidação do Estado Social em Portugal, podendo orientar o financiamento para a prestação de resultados. É, entretanto, relevante anotar que se observa hoje entre as OES uma crescente sensibilidade para a perceção destes problemas (vide anexo que sintetiza o painel de discussão com OES, realizado com o acolhimento da Santa Casa da Misericórdia do Porto).

No presente quadro de vulnerabilidade das organizações que desenvolvem respostas sociais e pressão que os problemas sociais fazem no Orçamento do Estado, o empreendedorismo social (startup's sociais) surge como um movimento que procura dar respostas inovadoras e mais eficientes, com melhores combinações de recursos, a problemas sociais para os quais a solução tipificada não está a obter resultados expeáveis ou para os quais não existe uma resposta. A abordagem do empreendedorismo social pressupõe a criação de impacto social em simultâneo com a geração de receitas e existência de um modelo de negócio sustentável no médio-longo prazo.

A grande maioria das iniciativas de empreendedorismo social tem surgido dentro de entidades da economia social já estabelecidas, coexistência que resulta em vários desafios internos e externos, incluindo o desalinhamento das competências da gestão e ambiguidade legal, agravando as dificuldades no acesso a capital. De forma a mitigar estas questões, a tendência recente aponta para que as iniciativas de inovação e empreendedorismo social se estabeleçam como "empresas sociais". No entanto, a inovação social não se deve circunscrever a novos empreendedores, devendo ser transversal a toda a economia social, incentivando as entidades implantadas a realizarem melhores combinações de recursos, o que é fundamental no acesso ao capital bancário. O tema da inovação-ganhos de eficiência será vital para as OES.

Anexo 3 Metodologia de trabalho: uma abordagem baseada nas especificidades do modelo de negócio das organizações com missão social

As conclusões apresentadas neste estudo são o resultado das seguintes fontes de informação:

- (i) interações diretas com a Estrutura de Missão Portugal Inovação Social (EMPIS) [qualitativa]
- (ii) doze entrevistas exploratórias com representantes de organizações com missão social [qualitativa]
- (iii) seis entrevistas com representantes dos principais bancos em Portugal [qualitativa]
- (iv) painel de discussão com iniciativas sociais [qualitativa]
- (v) painel de discussão com iniciativas de empreendedorismo social [qualitativa]
- (vi) painel de discussão com investidores sociais [qualitativa]
- (vii) questionário *online* feito às organizações com missão social [quantitativa]
- (viii) questionário *online* feito aos principais bancos em Portugal [quantitativa]

Todas estas fontes de informação qualitativas e quantitativas (ver informação detalhada nos **Anexos 4, 5 e 6**) foram cruzadas com um *benchmark* internacional (ver informação detalhada no **Anexo 8**) e com um mapeamento das diversas iniciativas do Grupo BEI na área da inovação e empreendedorismo social (ver informação detalhada no **Anexo 7**). Com base numa análise factual, as conclusões apresentadas neste estudo foram posteriormente interpretadas à luz da experiência da QP e do LIS a trabalhar com organizações com missão social e investidores em Portugal e internacionalmente.

A variável que a QP e o LIS consideram mais influente no acesso a capital por parte de organizações com missão social⁸ é o modelo de negócio. Dependendo da forma como os bens e serviços produzidos são monetizados, o acesso a capital acontece de forma rápida ou lenta, a um custo baixo ou elevado (dependendo do risco envolvido), o tipo de capital é definido (donativos, dívida ou investimento) e são estabelecidos objetivos de retorno (associados a um determinado risco e expectativa de impacto).

Em geral, um modelo de negócio é viável quando as receitas geradas são superiores aos custos incorridos na produção de bens e serviços. As organizações com missão social não representam nenhuma especificidade ou diferenciação no que toca à estrutura de custos. Contudo, existem algumas particularidades no que se refere ao modelo de geração de receitas.

Figura 2 - Diagrama ilustrativo das componentes de um modelo de negócio



O modelo de geração de receitas refere-se essencialmente à forma como uma determinada organização com missão social é paga pelos bens e serviços que produz. Por esse motivo, o elemento mais importante é

⁸ No entanto, a variável modelo de negócio como influente no acesso a capital não é exclusiva a organizações com missão social, aplicando-se também a sociedade comerciais, em especial startups.

identificar quem é o pagador final. No setor da Economia Social, na maioria das vezes, o utilizador de um serviço não é o pagador desse mesmo serviço.

Neste sentido, podem ser identificados os seguintes modelos de geração de receitas:

– **B2G, Business to Government.** Neste modelo, o utilizador não é o pagador – a entidade da Economia Social e/ou a *startup* social vende bens ou serviços ao Estado. A QP e o LIS assumem que neste modelo se incluem todos os Acordos de Cooperação entre o Estado Português e as IPSS. Por exemplo, o utilizador de um serviço de apoio domiciliário contribui com uma pequena fatia para o custo desse serviço; no entanto, apesar dessa comparticipação, o pagador maioritário desse serviço não é o utilizador, mas sim o Estado Português através do Acordo de Cooperação.

B2B, Business to Business. Nestes modelos, os utilizadores são, na maioria das vezes, os pagadores. Contudo, podem existir situações em que os utilizadores não sejam os pagadores. No modelo B2B, uma organização com missão social pode prestar serviços a uma empresa e ser paga diretamente por esses serviços. Um exemplo é a Cerjardins, que presta serviços de jardinagem a empresas efetuados por pessoas com deficiência mental.

Noutros casos, no modelo B2B, a organização com missão social pode ser financiada por uma empresa (através de donativos no âmbito de responsabilidade social corporativa) para trabalhar com um determinado grupo de beneficiários. Nesta situação, os utilizadores últimos não são pagadores (não deixando de ser um modelo B2B). Um exemplo são os projetos apoiados pelo Pact Fund da Deloitte, em que a empresa Deloitte decide apoiar financeiramente várias iniciativas sociais para que trabalhem com jovens em situação de exclusão social.

– **B2C, Business to Consumer.** Neste modelo, o utilizador é sempre o pagador. As organizações com missão social comercializam bens e serviços junto dos consumidores finais, sendo remuneradas por essas transações. Um exemplo é o SPEAK, projeto que promove a inclusão social de migrantes e refugiados através do intercâmbio de línguas e culturas. O SPEAK comercializa cursos de 18 horas por um custo baixo de 25 EUR que são pagos diretamente pelos participantes.

Com base nesta segmentação, a QP e o LIS assumem que a grande fatia de entidades a operarem na resolução de problemas sociais em Portugal têm um modelo de geração de receitas B2G⁹. A seguinte fatia centra-se em organizações com missão social que têm um modelo B2B onde o utilizador não é o pagador, ou seja, são financiadas por terceiros para efetuarem projetos junto dos beneficiários finais. A fatia mais pequena do setor será composta por organizações com missão social cujo modelo de geração de receitas assenta no pressuposto que os utilizadores são os pagadores (B2B e B2C). Assim, a grande parte das organizações com missão social em Portugal tem modelos de geração de receita em que o utilizador não é o pagador.

É ainda de destacar que a mesma organização pode ter diversos projetos e cada projeto ter o seu modelo de geração de receitas (B2G, B2B ou B2C). Contudo, este facto não altera a distribuição apresentada no diagrama.

⁹ Ver referência anterior que indica que cerca de 40% das receitas de IPSS venham de Acordos de Cooperação com o Estado Português.

Figura 3 – Diagrama ilustrativo da distribuição de modelos de geração de receitas das organizações com missão social em Portugal

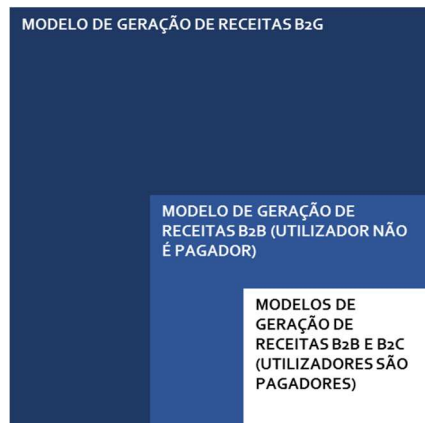


Diagrama ilustrativo da distribuição de modelos de geração de receitas das organizações com missão social em Portugal. A dimensão dos segmentos não representa qualquer valor quantitativo.

Um modelo de negócio robusto (receitas superiores a custos) pressupõe a eficiência na articulação entre várias dimensões: modelo organizacional, modelo de gestão e estrutura jurídica. O modelo organizacional refere-se à forma como as entidades se organizam em termos de responsabilidades, prestação de contas e processo de tomada de decisão. O modelo de gestão consiste na implementação e execução da estratégia definida e está intrinsecamente ligado às competências das equipas de gestão e equipas técnicas. A estrutura jurídica é a figura legal da organização com missão social (Entidade da Economia Social ou Sociedade Comercial).

Ao longo do trabalho de pesquisa e investigação o consórcio QP e LIS concluiu que os constrangimentos no acesso a capital por parte das organizações com missão social refletem exatamente estas três dimensões: modelo organizacional, modelo de gestão e estrutura jurídica.

Anexo 4 Entrevistas a organizações com missão social

A4.1. Introdução

No contexto deste estudo foram entrevistadas 12 organizações com missão social nas regiões de Lisboa e Norte.

O objetivo destas entrevistas semiestruturadas foi explorar as experiências, perspetivas e convicções de representantes de organizações com missão social em relação ao acesso a financiamento. Através das mesmas, foi possível entender algumas das posições do lado da procura com uma profundidade e detalhe que não seria possível através de outros meios de inquirição. O consórcio QP - LIS considera que este passo metodológico foi particularmente relevante tendo em conta que o conhecimento em relação às barreiras no acesso a financiamento por parte de organizações com missão social em Portugal não está documentado de forma abundante.

Estas entrevistas foram realizadas antes do questionário *online* de forma a informar a estrutura e conteúdo do mesmo.

Codificação	Referência na tabela	Nome da Organização	Descrição
Área Metropolitana de Lisboa			
Empresa 1	Organização 5	Academia de Código	Sociedade comercial de empreendedorismo social
Fundação 1	Organização 4	Fundação O Século	Fundação com estatuto de IPSS
Associação 1	Organização 3	Movimento em Defesa da Vida	Associação com estatuto de IPSS
Associação 2	Organização 2	TESE associação para o desenvolvimento	Associação com estatuto de ONGD
Associação 3	Organização 1	IES Social Business School	Associação
Área Metropolitana do Porto			
Misericórdia 1	Organização 10	Santa Casa da Misericórdia de Arcos de Valdevez	Misericórdia com estatuto de IPSS
Misericórdia 2	Organização 11	Santa Casa da Misericórdia de Boticas	Misericórdia com estatuto de IPSS
Misericórdia 3	Organização 12	Santa Casa da Misericórdia do Porto	Misericórdia com estatuto de IPSS
Associação 4	Organização 8	CASL – Casa de Acolhimento Sol Nascente	Associação com estatuto de IPSS
Associação 5	Organização 9	União Desportiva e Social de Roriz	Associação com estatuto de IPSS
Cooperativa 1	Organização 6	CAID - Cooperativa de Apoio à Integração do Deficiência	Cooperativa
Cooperativa 2	Organização 7	Cooperativa do Povo Portuense	Cooperativa

A4.2. Análise das entrevistas e principais aprendizagens

A4.2.1. Historial de Acesso a financiamento reembolsável

A maior parte das organizações com missão social entrevistadas reporta ter acedido a financiamento reembolsável.

Tipo de financiamento reembolsável mais comum: Crédito

A maioria das organizações entrevistadas teve algum contacto com instrumentos de crédito. No entanto, apenas uma das doze entidades reportou o uso de financiamento reembolsável para além do crédito. Esta entidade, a única organização entrevistada cuja forma jurídica é a de uma empresa, recorreu a um título de impacto social e está num processo de negociação para angariar capital sob a forma de *equity*. A empresa reportou ainda ter recorrido ao crédito duas vezes, através de uma entidade bancária tradicional e através de uma plataforma de *crowdfunding* chamada *Raize*. A *Raize* é uma bolsa de empréstimos onde pessoas a título particular emprestam diretamente às empresas portuguesas, sendo assim uma fonte alternativa de financiamento para empresas e de investimento para particulares.

Três entidades (todas na região Norte) declararam nunca ter recorrido a financiamento reembolsável.

Tipo de crédito mais comum: Contas Caucionadas

Duas das entidades entrevistadas, ambas associações, reportaram uma única experiência no acesso a crédito. Ambas através de contas caucionadas. A mesma entidade bancária financiou as duas organizações. Ambas as organizações reportaram não lhes terem sido pedidas garantias pessoais e consideraram que o processo foi célere. As contas caucionadas foram associadas a projetos específicos. Foi mencionado por um dos entrevistados que este facto dificulta a gestão de caixa em organizações pequenas que desenvolvem vários projetos em simultâneo.

Pelo menos três outras organizações entrevistadas reportaram aceder ao mesmo tipo de mecanismo de crédito.

Razão para acesso a financiamento mais comum: Necessidades de Tesouraria

A maior parte das organizações, incluindo a única empresa na amostra, mencionou necessidades de tesouraria como a principal razão para o acesso a financiamento. Segundo as entrevistas, estas necessidades parecem estar particularmente associadas a contratos com as administrações locais e nacionais e projetos com instituições supranacionais como é o caso da Comissão Europeia. As necessidades de tesouraria tendem a resultar dos ciclos de pagamento dos projetos, de atrasos em pagamentos e do facto de muitos destes contratos não preverem o pagamento de despesas gerais das organizações (*overheads*).

Quando questionadas sobre se recorreriam a crédito para investimento e inovação, a maior parte das entidades reportou preferir investir as suas próprias reservas.

A empresa social entrevistada descreve a sua política de operar com um mês ou menos de reservas como sendo intencional. A escolha de investir versus ter uma maior almofada de tesouraria, indicia uma propensão para risco que se poderá refletir num maior recurso a financiamento externo.

A4.2.2. Barreiras no acesso a financiamento reembolsável

No decorrer das entrevistas exploratórias realizadas, as organizações com missão social identificaram uma série de fatores que consideram ser barreiras ao seu acesso a financiamento externo reembolsável. Estes fatores refletem a perspetiva das organizações entrevistadas e não necessariamente a realidade do universo das organizações com missão social.

As barreiras no acesso a financiamento identificadas pelos respondentes das entrevistas exploratórias podem ser divididas em duas categorias: barreiras internas e barreiras externas.

Barreiras Internas

As barreiras internas são aquelas que correspondem às características e funcionamento das próprias organizações com missão social.

Capital Humano e Desenvolvimento Organizacional

Algumas das entidades entrevistadas reconhecem um problema de falta de formação dos quadros de gestão das organizações com missão social (OMS). Isto pode resultar, em parte, da natureza não executiva dessa gestão. Alinhada à falta de literacia financeira destas equipas, esta natureza não executiva pode levar a relutância em tomar decisões de acesso a crédito.

Foi ainda reportada uma falta de conhecimento e consciência contabilística no setor. Por exemplo, um dos entrevistados sublinhou a existência de grandes discrepâncias na forma de calcular o Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA) entre Entidades da Economia Social. Por outro lado, foi apontado que os balanços das organizações muitas vezes não refletem transações não financeiras e ativos intangíveis, contribuindo para uma menor valorização das mesmas.

Finalmente, foi apontado por alguns entrevistados que o conhecimento dentro das OMS sobre os produtos bancários e mecanismos de financiamento disponíveis é escasso e que as mesmas têm dificuldade em comunicar com as entidades bancárias numa linguagem apropriada.

Prestação de contas e Transparência

Durante as entrevistas, foram feitos apontamentos à falta de transparência generalizada por parte das OMS, entre si e para fora do setor social. Alguns dos interlocutores entrevistados consideraram que não há partilha de boas práticas de gestão e contabilidade entre organização e que os mecanismos de controlo interno e de prestação de contas das OMS não são deficientes.

Limitações Legais

Foram reportadas pelos interlocutores dificuldades no acesso ao crédito e outros tipos de financiamento reembolsável associadas às diversas formas legais das entidades da Economia Social. Foram dados exemplos de questões associadas a propriedade e de níveis de responsabilidade pessoal dos quadros de gestão de EES.

Conservadorismo

Algumas das entidades entrevistadas reconheceram a prevalência de conservadorismo por parte das direções das OMS em relação ao acesso ao crédito, à organização interna e ao modelo de negócio das mesmas.

Escala

Um dos entrevistados considera que existe excesso de organizações com missão social em Portugal, fruto de um ênfase no aumento da rede versus qualificação da mesma. Este elevado número de prestadores de serviços leva a falta de economias de escala nas atividades das entidades da Economia Social.

Modelo de Negócio

Várias das entidades entrevistadas com modelos de negócio B to G referiram que funcionam através de contratos com o Estado e projetos de intervenção subsidiados. Como geram um nível de receitas próprias muito baixo consideram que não é apropriado acederem ao crédito ou outros tipos de financiamento reembolsável para se financiar com a exceção de necessidades pontuais de liquidez financeira, maioritariamente adereçados com contas caucionadas. Várias destas organizações descrevem-se ainda como adversas a risco.

Barreiras Externas

No caso das barreiras externas, a responsabilidade é atribuída a entidades externas à própria economia social, no seu sentido mais estrito.

Barreiras levantadas pela Banca

Garantias

Grande parte das entidades entrevistadas indicou os requisitos de garantias praticados pelo setor bancário como o maior constrangimento no acesso ao crédito. Segundo a experiência destas entidades, os bancos têm requisitos de garantias relativamente relaxados no caso das contas caucionadas, reportando não lhes terem sido pedidos avais pessoais. No entanto, para empréstimos tradicionais, as entidades reportam que as diferentes modalidades de garantias vigentes constituem um obstáculo por vezes inultrapassável. Enquanto OMS com património extenso (como é o caso de algumas misericórdias e fundações) reportam relativa facilidade em usar esses ativos como garantia, o mesmo não é o caso para OMS pobres em ativos tangíveis ou com limitações legais à utilização desses mesmos ativos. Várias das entidades entrevistadas reportaram incidentes de crédito não concedido com base no requisito de garantias. A empresa social entrevistada utilizou avais pessoais dos dois sócios fundadores em ambos os créditos pedidos.

Custo e avaliação de risco desadequada

A perceção de algumas das organizações com missão social entrevistadas é de que a avaliação de risco feita pelos bancos às OMS não é apropriada. Estas entidades acreditam que, porque os bancos não fazem distinção entre as OMS e as entidades comerciais tradicionais, avaliando todos com os mesmos critérios, a capacidade

e probabilidade de as OMS pagarem a sua dívida é subestimada. Levando a requisitos de garantias demasiado estritos e a um custo elevado do financiamento.

Falta de literacia por parte dos bancos sobre como funcionam e se financiam as organizações sociais.

Foi identificada pelas OMS falta de compreensão por parte da banca em relação às características e necessidades específicas das organizações sociais. Não obstante, um banco em particular, o Montepio, foi identificado por mais do que uma organização como tendo maior abertura às necessidades das mesmas.

Em relação ao processo de contratualização de contas caucionadas com OMS, algumas das organizações entrevistadas reportaram que este estava relativamente agilizado.

Desadequação dos produtos financeiros

Potencialmente resultante das barreiras descritas anteriormente, algumas OMS consideram que os produtos financeiros disponíveis não são apropriados às reais necessidades das organizações sociais. De acordo com estes interlocutores, diferentes tipos de risco dentro da categoria das organizações sociais deveriam representar diferentes tipos de produtos, o que não acontece.

Preconceito

Alguns interlocutores consideram que a banca é relutante em investir em entidades do sector social. De acordo com os mesmos, essa relutância não se baseia apenas em características concretas do setor, mas também em preconceitos. Estas suposições por parte dos financiadores prendem-se com a forma como os fundos são utilizados nas organizações sociais, isto é, há uma ideia geral de que a gestão e alocação de fundos das OMS é não é apropriada.

Nível de burocracia

Algumas organizações com missão social consideram que o nível de burocracia envolvida nos pedidos de crédito é excessivo e que os prazos de resposta da banca são demasiado longos.

Barreiras levantadas pela Administração central e local supranacional

Falta de financiamento na estrutura das EES e para experimentação

Foi apontada muita relutância por parte destes organismos financiadores/pagadores em financiar a estrutura das organizações com missão social. Ou seja, o financiamento restringe-se a atividades realizadas e serviços prestados, existindo preconceito em relação ao pagamento de despesas gerais de funcionamento das organizações e investimento em recursos humanos. Este é considerado um estrangulamento não só em termos de gestão financeira das entidades como da sua sustentabilidade no médio-longo prazo.

Excesso de influência externa na gestão das EES

Algumas entidades consideraram que existe excesso de influência política partidária e de intervenção do Instituto da Segurança Social na gestão das OMS. As entidades acreditam que isto põe em causa a capacidade

e qualidade da gestão das entidades do setor social pondo em causa, de forma indireta, o seu acesso a financiamento.

Ausência de lógica de resultados

As entidades consideram que a fraca prevalência de contratualização pública por resultados constitui um entrave ao desenvolvimento de atividades de empreendedorismo social.

Outras

Outras barreiras identificadas durante as entrevistas foram a ausência de instrumentos financeiros alternativos para organizações que operam numa lógica de mercado, nomeadamente *equity* e *quase-equity*.

Foi ainda apontada a escassez generalizada de financiadores de impacto social e de trabalho académico sobre o setor social.

Finalmente, algumas entidades queixaram-se da falta de apoio jurídico e contabilístico nas suas atividades principais e no acesso ao crédito.

A4.2.3. Recomendações

Durante as entrevistas exploratórias, as organizações com missão social partilharam várias recomendações que na sua opinião facilitariam, direta ou indiretamente, o seu acesso a financiamento. A maior parte destas recomendações têm um carácter generalista e não se dirigem a nenhuma entidade em particular.

Desenvolvimento de novos produtos

Várias entidades sugeriram, sem serem solicitadas, a mesma solução: um sistema de factoring para subsídios e outros mecanismos de crédito alinhados com o ciclo de faturação dos projetos. As entidades têm muitas vezes necessidades de tesouraria urgentes e prefeririam receber menos por um contrato em prol de liquidez imediata.

Foi proposta a criação de um fundo que agregue os ativos das organizações sociais que são fechadas e faça reinvestimento no sector social.

Um dos interlocutores entrevistado considera que a criação em Portugal de um Banco Cooperativo poderia resolver o problema de falta de compreensão por parte dos bancos da realidade das Entidades da Economia Social.

Criação dentro dos próprios bancos, em linha com as prioridades das suas áreas de responsabilidade social corporativa, de um sistema que preste garantias financeiras para projetos de empreendedorismo social da sua área de interesse;

Vários entrevistados mencionaram a necessidade de desenvolver sistemas de gestão próprios para as OMS. A utilização de sistemas de controlo de gestão que foram desenvolvidos para o setor comercial tradicional, levanta várias dificuldades.

Atividades de disseminação/ dinamização

Durante as entrevistas foi considerado relevante fazer disseminação do modelo em que as associações são detentoras de empresas, de modelos de pagamento por resultados e de modelos de quase-*equity* em que os financiadores são um misto de filantropos, que assumem mais risco, e de bancos que assumem menos risco.

Foi ainda sugerida a promoção da desmistificação da gestão financeira das organizações sociais, do investimento na estrutura das mesmas e de maior transparência entre todos os atores, com a publicação de relatórios e contas.

Finalmente, alguns interlocutores entrevistados consideraram relevante desenvolver um trabalho de sensibilização das empresas para o investimento social.

Alterações legais

Foi sugerido que uma simplificação radical do processo de fecho das organizações sociais resultaria numa maior qualidade média da gestão das entidades da Economia Social.

Foi ainda proposta a criação do “Direito Social” à imagem do direito público e comercial para colmatar o vaco legal que existe atualmente na área da Entidades da Economia Social e que tem gerado desafios para as mesmas.

Redirecionamento de investimento

Várias das entidades entrevistadas realçaram a necessidade de um maior investimento na estrutura das organizações e na contabilidade para as organizações sociais. Esta última traduzida na criação de guias gerais de contabilidade e especialização de contabilistas.

Outros

Finalmente, durante as entrevistas, algumas das entidades sugeriram que fosse feita (e publicada) uma segmentação por parte dos bancos da informação relativa a créditos concedidos às OMS. Esta sugestão parte da expectativa de que esta segmentação levaria a um aumento do conhecimento sobre os perfis de risco de créditos à Economia Social, e conseqüente ajuste das taxas de juro e garantias praticadas pelos bancos.

A4.3. Tabelas-Resumo das Entrevistas

	Organização 1	Organização 2
Estrutura Jurídica	Associação	Associação. ONGD
Cargo do entrevistado	Presidente da Direção	Presidente da Direção Gestor de Projeto
Data	5 de Janeiro de 2017	5 de Janeiro de 2017
1. Historial de recurso ao crédito e/ou a outras formas de financiamento externo.	Crédito (Vários) <ul style="list-style-type: none">A organização recorreu várias vezes a crédito de curto-prazo, para questões de tesouraria (necessidades pontuais de menos de 25.000 EUR).	Crédito: Conta caucionada <ul style="list-style-type: none">A organização recorreu a crédito pela primeira vez em 14 anos de existência em 2015 sob forma de conta caucionada (Banco Montepio).

	Organização 1	Organização 2
Estrutura Jurídica	Associação	Associação. ONGD
Cargo do entrevistado	Presidente da Direção	Presidente da Direção Gestor de Projeto
Data	5 de Janeiro de 2017	5 de Janeiro de 2017
	<ul style="list-style-type: none"> Recentemente recorreram a um crédito de médio-prazo, para consolidação das contas e aumentar capacidade de investimento. <p>Já trabalharam com três bancos diferentes.</p> <p>A maior parte dos processos de pedido de crédito foram céleres (cerca de uma semana) e não recorreram a intermediação de consultoria.</p>	<ul style="list-style-type: none"> A organização tentou fazer factoring anteriormente (2011) mas o pedido não foi concedido (CGD). <p>Algumas características da conta caucionada:</p> <ul style="list-style-type: none"> O banco cobre apenas uma pequena taxa se a conta não for usada; Está associada a projetos específicos que por sua vez têm contas bancárias próprias. Sempre que ocorre um depósito nessas mesmas contas, a transferência do montante em dívida para o Montepio é feita automaticamente; O acordo é renovado anualmente; Garantias: Houve apenas uma livrança sem aval pessoal. <p>O processo de acesso ao crédito foi célere e não recorreu de intermediação de consultoria.</p>
2. Tipo de necessidades levam a recorrer a crédito ou outro tipo de capital alheio.	<p>Maioritariamente necessidades de tesouraria. Pontualmente para investimento. O entrevistado acrescentou que o crédito é um último recurso em situações de investimento e que, havendo reservas, a organização prefere utilizá-las.</p>	Necessidades de tesouraria.
3. Principais estrangulamentos no acesso ao crédito.	<p>Garantias</p> <p>Taxas de juro elevadas (por vezes 7-8%)</p>	Garantias
4. Principais Barreiras (Do lado do Financiador)	<ul style="list-style-type: none"> Necessidades de muitas vezes terem de ser dadas garantias e avais pessoais; Desadequação dos produtos financeiros disponíveis em comparação com as reais necessidades das organizações sociais; Organizações sociais têm necessidades muito específicas que a maioria dos bancos não compreende. Diferentes tipos de risco deveriam representar diferentes produtos e isso não acontece; Banca é relutante em fazer investimento; Organizações sociais que operam numa lógica de mercado precisam de instrumentos financeiros que não existem; Existe falta de financiamento para experimentação; Existe falta de transparência por parte dos bancos. 	<ul style="list-style-type: none"> Há alguma falta de literacia por parte dos bancos sobre como funcionam e se financiam as organizações sociais; Há critérios de elegibilidade para aceder a certos tipos de financiamento que não fazem sentido para as organizações sociais; Há muitos preconceitos por parte dos financiadores em relação à forma como os fundos são utilizados nas organizações sociais. Isto explica em parte o problema que as organizações têm em pagar <i>overheads</i> e em investir de forma séria em recursos humanos; As "regras" são diferentes para organizações grandes e pequenas. As grandes têm mais facilidade em aceder a financiamento e mais liberdade na sua gestão financeira: por exemplo, não são muitas vezes obrigadas a ter contas diferentes para projetos diferentes.

	Organização 1	Organização 2
Estrutura Jurídica	Associação	Associação. ONGD
Cargo do entrevistado	Presidente da Direção	Presidente da Direção Gestor de Projeto
Data	5 de Janeiro de 2017	5 de Janeiro de 2017
5. Principais Barreiras (Do lado das organizações sociais)	<ul style="list-style-type: none"> Existem dificuldades associadas às diversas formas legais das entidades da economia social; A gestão das organizações sociais muitas vezes não é executiva e não quer tomar decisões de acesso a crédito; Existe desconhecimento contabilístico generalizado no setor. Exemplo: grandes discrepâncias entre organizações na sua forma de fazer o IVA ou nos tipos de ativos incluídos nos balanços. As boas práticas não estão a ser partilhadas entre organizações. Esta falha põe em risco todas as avaliações de risco e performance; Falta de literacia financeira das equipas de gestão das organizações sociais; Falta de conhecimento sobre os produtos bancários; Falta de transparência entre organizações. 	<ul style="list-style-type: none"> Desconhecimento por parte do setor social de uma linguagem apropriada para falar com os financiadores.
6. Avaliação da compreensão por parte de entidades bancárias relativamente às necessidades de financiamento da organização.	<p>O NOVO Banco tem abertura às organizações sociais, mas não adapta o tipo de produtos de crédito;</p> <p>O Montepio compreende as necessidades do setor social e adapta os seus produtos à medida. Sentem que o Montepio compreende melhor as limitações jurídicas das organizações sociais. O Montepio focou-se menos na questão das garantias e mais na confiança na equipa de gestão.</p>	Há alguma falta de literacia por parte dos bancos sobre como funcionam e se financiam as organizações sociais.
7. Se o recurso ao crédito e outras formas de financiamento não é minimamente significativo, o que explica esse não recurso?		<p>Porque não recorreram ao crédito antes?</p> <p>Modelo de Negócio</p> <p>A organização tem funcionado num modelo misto:</p> <ol style="list-style-type: none"> Projetos de intervenção subsidiados Venda de serviços para o setor privado e social. (ex: consultoria social) <p>A organização considera que não é desejável que o acesso ao crédito se torne uma prática regular porque não consideram que faça sentido tendo em conta o seu modelo de geração de receitas e porque o recurso ao crédito gera <i>desconforto</i> dentro da organização.</p> <p>O lançamento de novos projetos tem sido feito com reservas e o apoio de parceiros. Não utilizariam financiamento externo para investimento em novas áreas de negócios (apenas com reservas).</p> <p>Racional para terem recorrido ao crédito em 2015:</p> <p>A contração na venda de serviços, ainda que em parte compensada por um aumento dos projetos, levou a dificuldades na gestão de caixa. Nomeadamente devido aos ciclos de pagamento típicos de projetos financiados por entidades públicas (nacionais ou europeias), assim como a sua relutância em pagar <i>overheads</i>.</p> <p>Foram estas circunstâncias que levaram a organização a recorrer a crédito.</p>

"SOCIAL ENTERPRISES ACCESS TO FINANCE - An exploration into the constraints around social businesses access to finance in Portugal"



	Organização 1	Organização 2
Estrutura Jurídica	Associação	Associação. ONGD
Cargo do entrevistado	Presidente da Direção	Presidente da Direção Gestor de Projeto
Data	5 de Janeiro de 2017	5 de Janeiro de 2017
8. Recomendações	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Factoring</i> para subsídios do Estado e de organizações supranacionais; • Maior uso do modelo em que as associações detêm empresas; • Necessidade de maior investimento na estrutura das organizações; • Maior recurso a <i>quasi-equity</i> que pode ser financiado por um misto de filantropos (que assumem mais risco) e bancos (que assumem menos risco); • Necessidade de maior investimento na contabilidade para organizações sociais (criação de <i>guidelines</i> gerais e contabilistas especializados). • Simplificação do processo de fecho de organizações sociais. • Criação de um fundo que agregue os ativos das organizações sociais que são fechadas e faça reinvestimento no setor. • Promoção de transparência real de todos os atores, com publicação de relatórios e contas; 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Factoring</i> ou outros mecanismos de crédito alinhados com o ciclo de faturação dos projetos; • Trabalho de desmistificação sobre a aplicação de dinheiro por parte das organizações sociais e promoção de investimento na estrutura das organizações; • Sensibilização das empresas para o investimento social; • Desenvolvimento de sistemas de gestão próprios para organizações da economia social.
9. Empreendedorismo Social	ND	ND
10. Outras Notas	<ul style="list-style-type: none"> • Ressalva para a confiança na equipa de gestão como critério de concessão de crédito. • Problemas gerais no setor: Cada vez há mais financiamento para projetos e menos para organizações; • Existe excesso de organizações sociais em Portugal 	<ul style="list-style-type: none"> • A organização nunca utilizou <i>crowdfunding</i>;
	Organização 3	Organização 4
Estrutura Jurídica	Associação. IPSS	Fundação. IPSS
Cargo do entrevistado	Diretor Técnica Gestor de Projeto	Assessor Sénior
Data e Local	12 de Janeiro de 2017	12 de Janeiro de 2017
1. Historial de recurso ao crédito e/ou a outras formas de financiamento externo.	<p>Crédito: Conta Caucionada</p> <ul style="list-style-type: none"> • Em 2013, a organização teve uma única experiência com financiamento externo através de uma conta caucionada (Montepio). <p>Algumas características sobre a conta caucionada:</p> <ul style="list-style-type: none"> • A utilização desta conta durou aproximadamente 18 meses. • A conta está associada a contas específicas e o débito é automático assim que essas contas são creditadas. • Não houve aval pessoal. • O processo foi célere (talvez 1 ou 2 semanas). 	<p>Crédito (Vários)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fez vários créditos, essencialmente contas caucionadas/livranças (BCP) onde utilizou como garantia o seu património e, pontualmente, garantias prestadas por um parceiro. • A Fundação já teve pedidos de crédito rejeitados com base na insuficiência de garantias. <p>A Fundação está pela primeira vez à procura de financiamento de capital (<i>equity</i>) para financiar um projeto de empreendedorismo social.</p>
2. Tipo de necessidades levam a recorrer a crédito ou outro tipo de capital alheio.	<p>Necessidades de Tesouraria</p> <p>(A decisão de recorrer ao crédito surgiu de necessidades de tesouraria enquanto a organização esperava um pagamento grande por parte da União Europeia.)</p>	<p>Necessidades de Tesouraria</p>

"SOCIAL ENTERPRISES ACCESS TO FINANCE - An exploration into the constraints around social businesses access to finance in Portugal"



	Organização 1	Organização 2
Estrutura Jurídica	Associação	Associação. ONGD
Cargo do entrevistado	Presidente da Direção	Presidente da Direção Gestor de Projeto
Data	5 de Janeiro de 2017	5 de Janeiro de 2017
3. Principais estrangulamentos no acesso ao crédito.	<p>Nenhum identificado</p> <p>A organização considerou as características (taxa de juro, prazos, garantias, etc.) da conta caucionada apropriadas.</p> <p>A organização reconhece que, por nunca ter procurado outro tipo de financiamento, não tem conhecimento da existência de constrangimentos no acesso a financiamento externo por parte das organizações sociais.</p>	<p>Garantias</p> <p>Consideram que o custo do crédito é apropriado e não tiveram dificuldade em acordar prazos de reembolso apropriados às suas necessidades.</p>
4. Principais Barreiras (Do lado do Financiador)	Nenhuma identificada	<ul style="list-style-type: none"> • Preconceito da economia em geral relativamente às organizações sociais. • As organizações sociais estão a ser avaliadas por princípios que não se aplicam à economia social
5. Principais Barreiras (Do lado das organizações sociais)	Nenhuma identificada	Nenhuma identificada
6. Avaliação da compreensão por parte de entidades bancárias relativamente às necessidades de financiamento da organização.	A organização sentiu que o Montepio entende o funcionamento das organizações sociais e que o processo de criação da conta caucionada para organizações sociais já estava agilizado.	ND
7. Se o recurso ao crédito e outras formas de financiamento não é minimamente significativo, o que explica esse não recurso?	<p>Porque não recorreram ao crédito antes/mais frequentemente? Modelo de Negócio</p> <p>O modelo de negócio da organização funciona essencialmente através de contratos, nomeadamente com a segurança social.</p> <p>Porque não têm praticamente receitas próprias, apenas fazem atividades contratualizadas com pagadores de serviços. Como tal, a organização não considera recorrer a financiamento externo para se financiar com a exceção de casos extraordinários de problemas de caixa.</p> <p>A direção da organização é bastante conservadora no que toca a risco. A organização manifestou-se satisfeito por ter deixado de precisar de utilizar a conta caucionada que tinha com o Montepio.</p>	ND
8. Recomendações	Nenhumas	É essencial que se crie o "Direito Social" à imagem do direito público e comercial. O vaco legal atual gera uma série de desafios.
9. Empreendedorismo Social		A Fundação tem várias áreas de negócio (onde tem no mínimo 90% de <i>equity</i>) que permitem gerar receitas que são então injetados na IPSS: Lavandaria, Restauração, Turismo, Mediação de seguros.
10. Outras Notas	ND	ND

"SOCIAL ENTERPRISES ACCESS TO FINANCE - An exploration into the constraints around social businesses access to finance in Portugal"



	Organização 5	Organização 6	Organização 7
Estrutura Jurídica	Empresa	Cooperativa	Cooperativa
Cargo do entrevistado	Co-Founder CEO	Presidente da Direção	Presidente da Direção Tesoureiro
Data	13 de Janeiro de 2017	ND	ND
1. Historial de recurso ao crédito e/ou a outras formas de financiamento externo.	<p>Crédito (vários):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Linha de Crédito (Novo Banco) €100.000 (Para gestão de tesouraria) 70% garantia de uma sociedade de garantia mútua 30% garantia dos fundadores (aval pessoal) 18 meses de carência Maturidade de 5 anos e pagamentos trimestrais Juros de 4% Processo moroso e burocrático (demorou entre 5 e 6 meses). • Bolsa de Empréstimos "Raize" €25.000 (Para gestão de tesouraria) 100% garantia dos fundadores (aval pessoal). Maturidade de 18 meses Juros de 9,5% Processo muito eficiente (demorou cerca de 1 dia). <p>Equity:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Em negociação com um Fundo de Investimento Social <p>Outros:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Títulos de Impacto Social A organização foi financiada através do primeiro Título de Impacto Social em Portugal, entre Janeiro de 2015 e Junho de 2016. 	Nunca recorreram a financiamento reembolsável	Nunca recorreram a financiamento reembolsável
2. Tipo de necessidades levam a recorrer a crédito ou outro tipo de capital alheio.	Necessidades de Tesouraria (em grande parte resultantes da sazonalidade do negócio)	ND	ND
3. Principais estrangulamentos no acesso ao crédito.	Garantias Nível de burocracia do processo	ND	ND
4. Principais Barreiras (Do lado do Financiador)	<ul style="list-style-type: none"> • Poucos financiadores de impacto social • Não segmentação entre projetos de impacto social e outros por parte dos bancos. 	ND	Falta de produtos específicos para o setor social; Falta de conhecimento sobre as organizações com missão social; Tempos de resposta demasiado alongados; Análise de risco desadequada.
5. Principais Barreiras (Do lado das organizações sociais)	ND	ND	Falta de formação dos recursos humanos;

“SOCIAL ENTERPRISES ACCESS TO FINANCE - An exploration into the constraints around social businesses access to finance in Portugal”



	Organização 5	Organização 6	Organização 7
Estrutura Jurídica	Empresa	Cooperativa	Cooperativa
Cargo do entrevistado	Co-Founder CEO	Presidente da Direção	Presidente da Direção Tesoureiro
Data	13 de Janeiro de 2017	ND	ND
6. Avaliação da compreensão por parte de entidades bancárias relativamente às necessidades de financiamento da organização.	A organização sentiu que o Novo Banco entende o seu projeto e que a contratualização da linha de financiamento beneficiou de uma relação de longo prazo entre as organizações.	ND	Os bancos não compreendem o sector (tipo de necessidades, aspetos específicos da contabilidade e do património...)
7. Se o recurso ao crédito e outras formas de financiamento não é minimamente significativo, o que explica esse não recurso?	ND	Ausência de necessidade	ND
8. Recomendações	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Factoring</i> • Criar dentro dos próprios bancos um sistema que preste garantias financeiras para projetos de empreendedorismo social da sua área de interesse. Este sistema podia fazer parte da atividade de Responsabilidade Social do banco. 	ND	Fundação de um Banco Cooperativo em Portugal
9. Empreendedorismo Social	O financiamento através do primeiro Título de Impacto Social em Portugal pode ser considerado uma iniciativa de empreendedorismo social porque resultou no lançamento dum projeto inovador na área da educação.	ND	A organização tem uma incubadora informal de instituições e espaço de Cowork. Dá ainda apoio técnico à criação de emprego e empresas, cooperativas e associações.
10. Outras Notas	<p>A organização opera com um mês ou menos de reservas. Em parte, isto é intencional, já que preferem investir do que ter dinheiro em caixa.</p> <p>A organização considera que as condições da linha protocolada são melhores do que aquelas a que teriam acesso numa potencial conta caucionada (nomeadamente a taxa de juro e garantia).</p> <p>A organização considera que, enquanto crédito faz sentido para fazer frente a problemas de tesouraria, o recurso a fundos de investimento (sociais) faz mais sentido para financiar crescimento.</p>	ND	<p>Considera os regulamentos dos programas do Portugal2020 alheados da realidade.</p> <p>Considera que o apoio jurídico e contabilístico disponível não é adequado por desconhecimento dos mesmos da realidade do setor social.</p>

“SOCIAL ENTERPRISES ACCESS TO FINANCE - An exploration into the constraints around social businesses access to finance in Portugal”



	Organização 8	Organização 9	Organização 10	Organização 11	Organização 12
Estrutura Jurídica	Associação, IPSS	Associação, IPSS	Misericórdia, IPSS	Misericórdia, IPSS	Misericórdia, IPSS
Cargo do entrevistado	Presidente da Direção	Presidente da Direção	Provedor	Provedor	Provedor
Data	ND	ND	ND	ND	ND
1. Historial de recurso ao crédito e/ou a outras formas de financiamento externo.	Nunca recorreram a financiamento reembolsável. Estão a considerar pedir crédito se uma candidatura a financiamento não reembolsável não for bem-sucedida.	ND	Crédito (Vários) Deram sempre garantias reais para crédito ao investimento. Não utilizam consultoria financeira	Crédito (Vários) Já tiveram que dar aval pessoal numa linha de crédito para fazer face a necessidades de tesouraria resultantes do ciclo de pagamento de projetos financiados por fundos comunitários.	ND
2. Tipo de necessidades levam a recorrer a crédito ou outro tipo de capital alheio.	ND	ND	ND	Necessidades de Tesouraria Outros	ND
3. Principais estrangulamentos no acesso ao crédito.	ND	ND	Nunca tiveram constrangimento no acesso ao crédito.	Garantias Taxa de Juro Elevadas	ND
4. Principais Barreiras (Do lado do Financiador)	ND	ND	ND	Falta de conhecimento dos financiadores sobre as especificidades do setor.	A gestão das entidades e os protocolos com a SS deviam ter uma lógica de resultados: Os apoios públicos não são baseados o suficiente em contratualização de resultados.
5. Principais Barreiras (Do lado das organizações sociais)	ND	ND	Há necessidade de qualificar a rede de entidades da economia social (em vez de aumentá-la).	ND	Falta de capacidade de gestão, controlo interno e responsabilização (<i>accountability</i>) das Entidades da Economia Social; Ligação excessiva à política partidária;
6. Avaliação da compreensão por parte de entidades bancárias relativamente às necessidades de financiamento da organização.	Consideram que os Bancos não fazem qualquer distinção entre organizações com e sem missão social.	ND	Consideram que a banca não se interessa pela natureza do projeto, apenas pela capacidade de a instituição gerar recursos.	Consideram que a compreensão da banca em relação aos projetos da organização é média.	A banca lida com as organizações com missão social como se fossem empresas tradicionais, não compreendendo o sector.
7. Se o recurso ao crédito e outras formas de financiamento não é minimamente significativo, o que explica esse não recurso?	Ausência de Necessidade Receio por parte da direção relativamente à obtenção de crédito	ND		ND	ND
8. Recomendações	. ND	ND		ND	Seguros para prestação de serviços sociais futuros;

"SOCIAL ENTERPRISES ACCESS TO FINANCE - An exploration into the constraints around social businesses access to finance in Portugal"



9. Empreendedorismo Social	ND	ND		A organização considera que desenvolve dentro da sua estrutura projetos de empreendedorismo social.	ND
10. Outras Notas	Grande dependência financeira de protocolos com a Segurança Social.	ND	Grande dependência financeira de protocolos com a Segurança Social.	Grande dependência financeira de protocolos com o Instituto do Emprego e Formação Profissional	As universidades só agora começam a estudar o sector social; A segurança social deve ser reguladora e não gestora do sector; Estado não tem conhecimento da capacidade instalada no território.

"SOCIAL ENTERPRISES ACCESS TO FINANCE - An exploration into the constraints around social businesses access to finance in Portugal"



A4.4. Tabela-Resumo de Barreiras identificadas por organização

“SOCIAL ENTERPRISES ACCESS TO FINANCE - An exploration into the constraints around social businesses access to finance in Portugal”



Entidade	Acedeu a crédito ?	Principal necessidade e que leva a aceder a crédito	Barreiras														
			Capital Humano e Desenvolvimento Organizacional	Prestação de Contas e Transparência	Limitações legais	Conservadorismo	Escala	Modelo de Negócio	Garantias	Custo e avaliação de risco	Iliteracia por parte dos bancos	Desadequação dos produtos financeiros	Preconceito	Nível de burocracia	Falta de financiamento para estrutura e experimentação	Excesso de influência externa na gestão das EES	Ausência de lógica de resultados
Organização 1	Sim	Tesouraria	Sim	Sim	Sim	-	Sim	-	Sim	Sim	Sim	Sim	-	-	Sim	-	-
Organização 2	Sim	Tesouraria	Sim	-	-	Sim	-	Sim	Sim	-	Sim	-	Sim	-	-	-	-
Organização 3	Sim	Tesouraria	-	-	-	Sim	-	Sim	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Organização 4	Sim	Tesouraria	-	-	Sim	-	-	-	Sim	-	-	-	Sim	-	-	-	-
Organização 5	Sim	Tesouraria	-	-	-	-	-	-	Sim	-	-	Sim	-	Sim	-	-	Sim
Organização 6	Não	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Organização 7	Não	-	Sim	-	-	-	-	-	-	Sim	Sim	Sim	-	Sim	-	-	-
Organização 8	Não	-	-	-	-	Sim	-	Sim	-	-	Sim	-	-	-	-	-	-
Organização 9	ND	ND	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Organização 10	Sim	ND	Sim	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Organização 11	Sim	Tesouraria	-	-	-	-	Sim	-	-	-	-	-	-	-	-	Sim	-
Organização 12	Sim	ND	Sim	Sim	-	-	Sim	-	-	-	Sim	-	-	-	-	Sim	Sim

Anexo 5 Questionários a organizações com missão social: Análise de respostas

A5.1 Introdução

No contexto deste estudo foi lançado um questionário *online* a organizações com missão social. O objetivo do questionário foi ter uma perspetiva mais global sobre as organizações com missão social, as suas características e as barreiras que têm vindo a encontrar no acesso a financiamento. O modelo de questionário permitiu chegar a um número elevado de organizações com missão social a uma escala que não teria sido possível através de entrevistas. Foram submetidos 40 questionários completos.

O questionário foi desenhado com base em respostas fechadas para permitir uma análise mais sistemática e com potencial representatividade estatística. Foi desenhado em modo digital e lançado a uma base de dados extensiva de entidades da Economia Social através de um *link* partilhado por *newsletter*, *Facebook* e *emails* diretos. A divulgação foi feita pela QP, pelo LIS e por outras organizações parceiras.

É relevante ter em conta que o tamanho da amostra de respostas é modesto relativamente ao número total de organizações com missão social em Portugal. Adicionalmente, a forma como o questionário foi divulgado poderá ter dado origem a vários tipos de enviesamentos como uma representatividade desproporcional de algumas zonas geográficas. Finalmente, como acontece recorrentemente com este tipo de inquirição, os questionários refletem o ponto de vista das pessoas que os preencheram, que podem ter uma visão mais ou menos enviesada da realidade. Como tal, as respostas não refletem necessariamente a situação nacional das organizações com missão social e devem ser lidas com cautela.

A5.2 Estrutura do Questionário

O conteúdo deste questionário foi informado pelas entrevistas exploratórias e validado pelo Instituto BEI e divide-se na seguinte estrutura:

ESTRUTURA DO QUESTIONÁRIO	
Componente Descritiva Geral	Componente Descritiva Financeira
1. Identificação da entidade	11. Receitas anuais
2. Estatuto da entidade	12. Volume em caixa por meses de operações
3. Estatuto de IPSS	13. Tipos de recursos financeiros que financiam a atividade da organização
4. Ano de criação da entidade	14. Barreiras à sustentabilidade da organização
5. Número de colaboradores assalariados	15. Tempo dedicado à angariação de financiamento
6. Número de voluntários	16. Nível de significância do recurso ao crédito
7. Região de operação	
8. Principais áreas de atividade	
9. Faixa etária dos beneficiários	
10. Apresentação sumária da iniciativa	
Componente bifurcada entre organizações com experiência significativa de recurso a crédito e outras	
COM EXPERIÊNCIA de acesso a financiamento reembolsável	SEM EXPERIÊNCIA de acesso a financiamento reembolsável
17. Tipo de necessidades que levaram a recorrer a crédito	21. Fatores que explicam o não recurso a crédito
18. Aspetos do financiamento que podem ser considerados constrangimentos e respetivas características.	22. Constrangimentos que, a serem ultrapassados permitiriam uma procura mais intensa de financiamento por parte da organização.
19. Perceção da compreensão por parte das entidades bancárias relativamente a: necessidades de financiamento da organização, modelo de negócio e geração de receitas da organização, modelo de <i>governance</i> da organização.	
20. Recurso (ou não) a intermediação de consultoria no acesso ao crédito.	
Componente de empreendedorismo social e escalas Likert	
23. Se a organização tem desenvolvido projetos de empreendedorismo social dentro da sua estrutura	
24. Se a organização conhece entidades e iniciativas que disponibilizem instrumentos financeiros a entidades da economia social e se os considera adequados às necessidades das mesmas.	
25. Escalas de Likert. Nível de concordância com as expressões: "Gerar mais receitas do que custos, criando lucro com a nossa atividade, é errado por termos uma missão social." "Acho que receber investimento de um fundo ou pequeno grupo de investidores seria bom para a nossa organização." "Acho que organizações sociais devem ser geridas tal como organizações do setor privado, desde que isso não interfira com a sua missão social."	

A5.3 Análise das respostas e principais aprendizagens

Componente descritiva geral

Das 40 organizações que submeteram questionários, 80% eram associações com fins altruísticos e 70% tinha estatuto de IPSS, refletindo uma sobre representação de IPSS relativamente ao panorama nacional.

Das organizações da amostra, 18% não tinham nenhum trabalhador assalariado. Apenas 15% não tinham nenhum voluntário, com 40% a ter entre 1 e 5 voluntários. Este resultado indicia alguma dependência do setor social do trabalho voluntário.

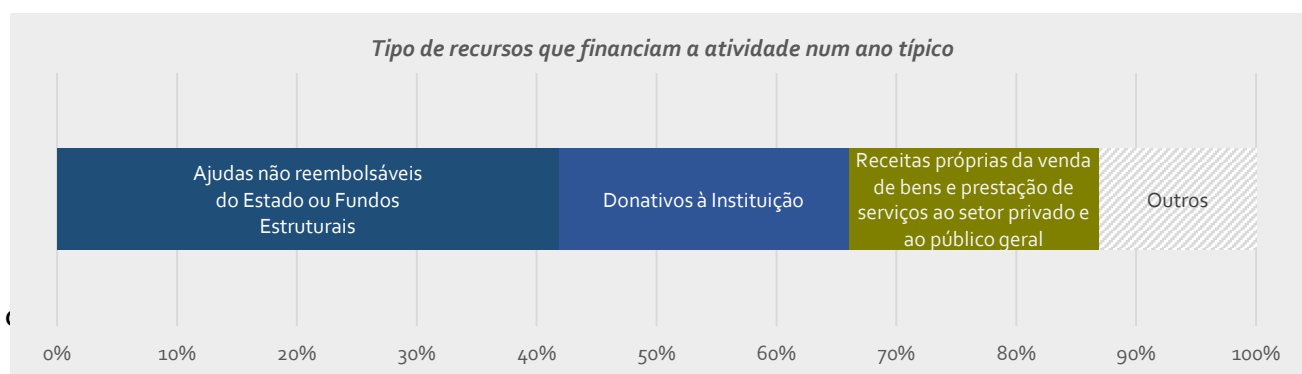
A amostra foi bastante diversa em termos de áreas de atividade das organizações e faixa etária dos beneficiários. Houve uma sobre representação de organizações que operam na região do Porto.

Componente descritiva financeira

Das organizações que responderam ao questionário, 13% reporta ter receitas anuais entre €0 e €5000 e 18% reporta operar com um ou menos meses de caixa. Para estas organizações, imprevistos ou atrasos em pagamentos podem representar sérios problemas de liquidez.

Em média, num ano típico, o tipo de recursos mais expressivo no financiamento das organizações inquiridas foram **Ajudas não reembolsáveis do Estado ou Fundos Estruturais**, seguidos de **Donativos à Instituição** (ver Gráfico 1).

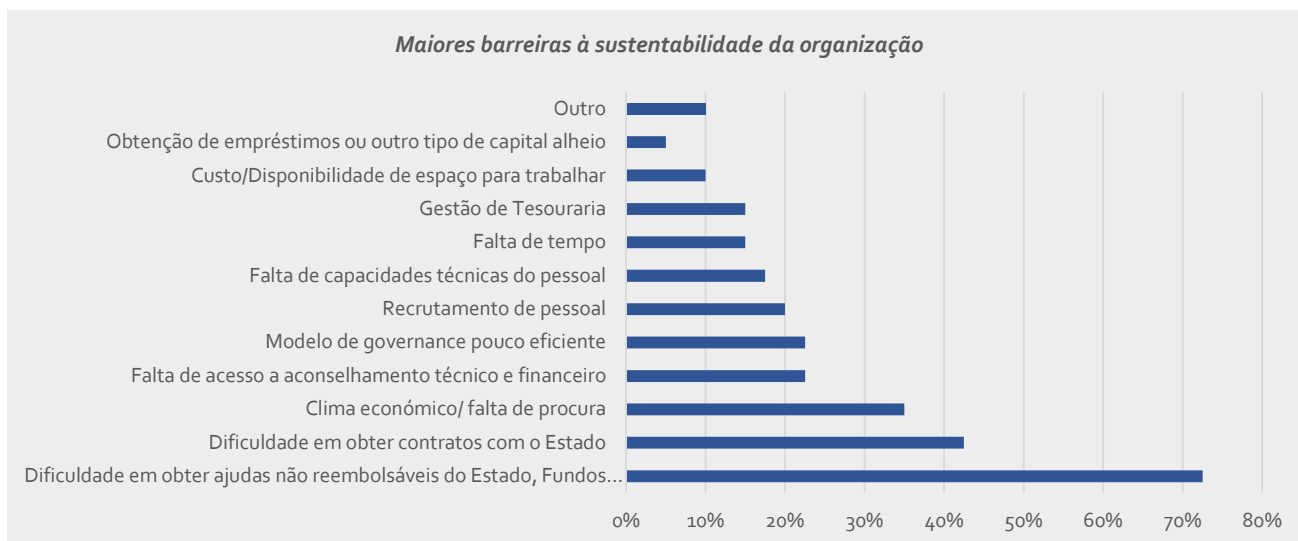
Gráfico 1



As barreiras à sustentabilidade da organização mais referidas pelas organizações com missão social inquiridas foram: **"Dificuldade em obter ajudas não reembolsáveis do Estado, Fundos Estruturais ou outras organizações"**, **"Dificuldade em obter contratos com o Estado"** e **"Clima económico/ falta de procura"**, identificadas por 73%, 43% e 35% dos inquiridos respetivamente. Estes resultados suportam a teoria de que as organizações com missão social em Portugal tendem a ser extremamente dependentes do Estado. (ver Gráfico 2).

É ainda relevante apontar que cerca de 16% das organizações inquiridas reportaram gastar mais do que 50% do seu tempo em angariação de fundos.

Gráfico 2

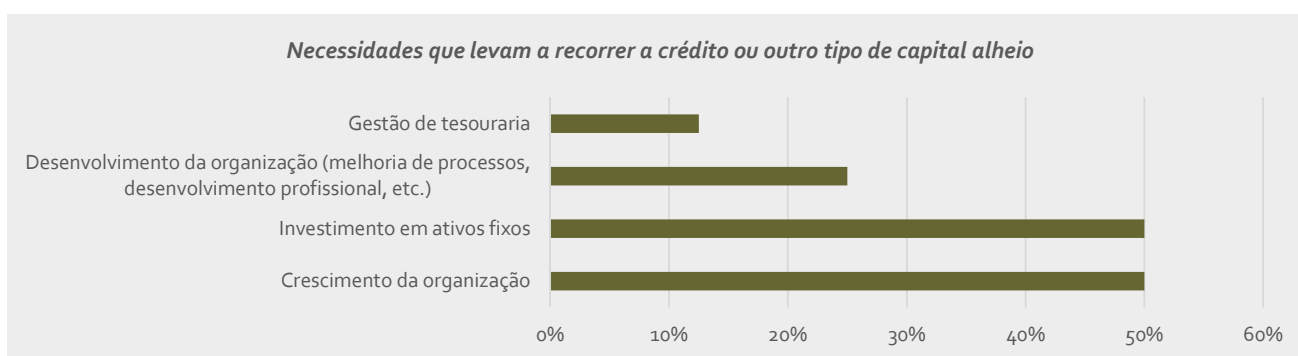


De toda a amostra, 80% das organizações reportaram não recorrer a financiamento reembolsável de forma significativa.

Componente só para organizações que recorreram a financiamento reembolsável de forma significativa

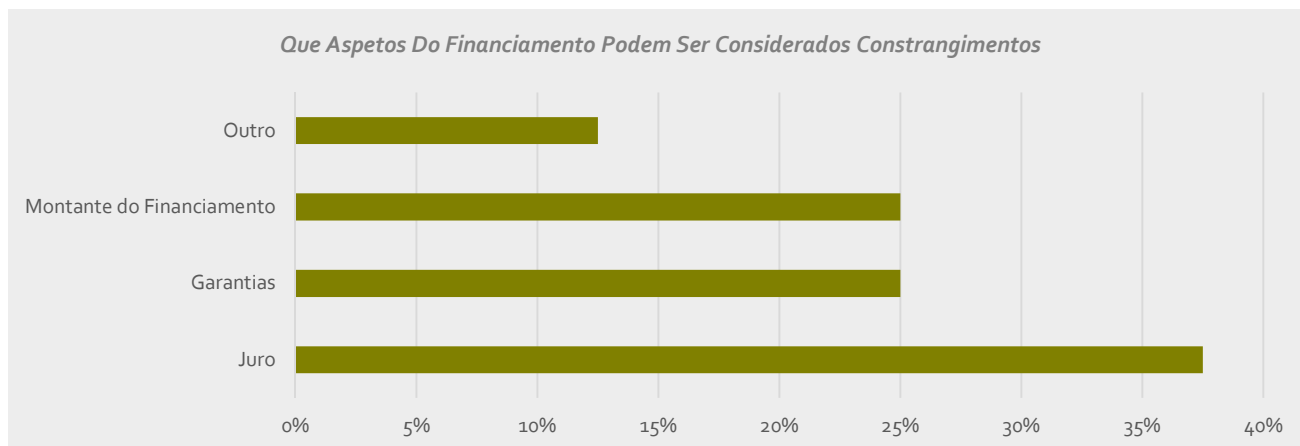
As principais necessidades que levaram as organizações a recorrer a financiamento foram “**Crescimento da Organização**” e “**Investimento em Ativos fixos**”. Apenas 25% das entidades reportaram ter recorrido a financiamento para desenvolvimento organizacional. Houve ainda uma percentagem de 13% das organizações que reportaram recorrer a financiamento para fazer face a necessidades de tesouraria.

Gráfico 3



Nos aspetos do financiamento que podem ser considerados constrangimentos, o mais referido foi a taxa de juro, apontada por 38% das entidades. As garantias e montante do financiamento foram referidos por 25% das organizações.

Gráfico 4

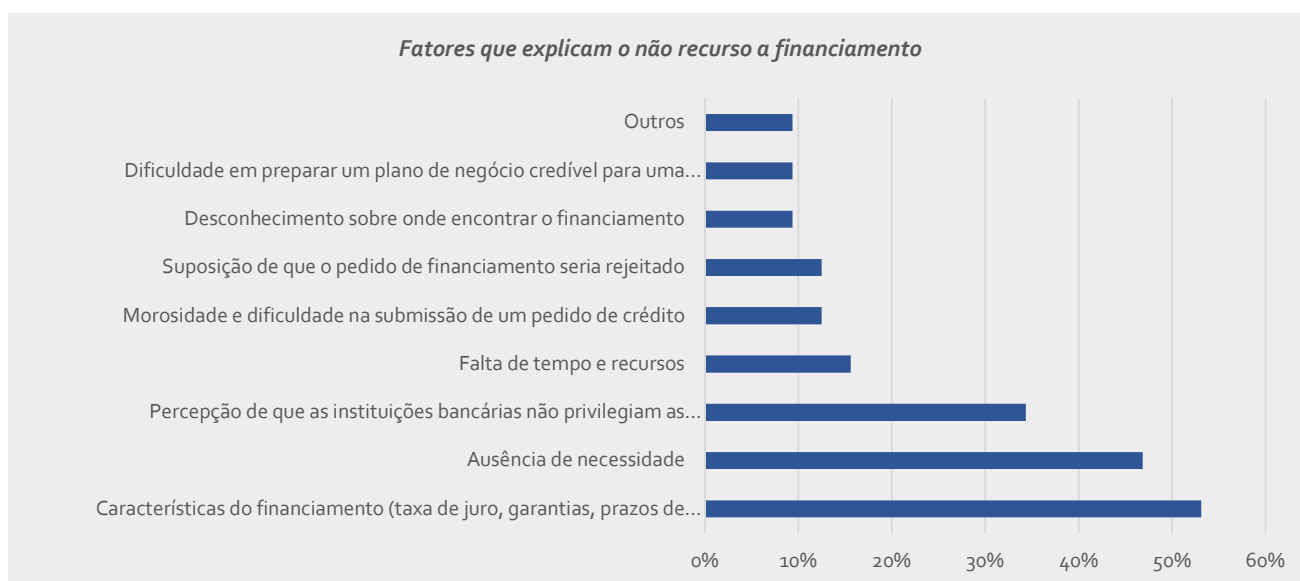


Em média, as organizações foram bastante neutras na sua avaliação da compreensão por parte das entidades bancárias relativamente às “necessidades de financiamento” e “modelo de negócio e geração de receitas” das suas organizações. Sendo que apenas 25% das organizações consideraram positivamente a compreensão por parte das entidades bancárias relativamente às suas “necessidades de financiamento”, “modelo de negócio e geração de receitas” e “modelo de *governance*”.

Componente só para organizações que NÃO recorreram a financiamento reembolsável de forma significativa

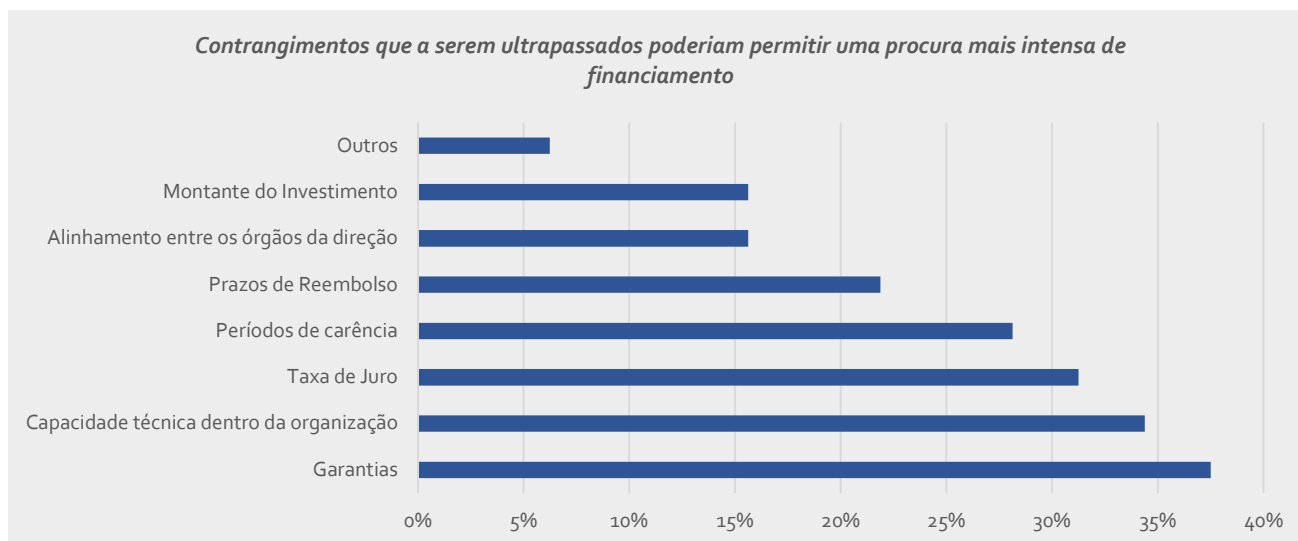
Para o não recurso a financiamento, mais de 50% das entidades apontou como razão as características do mesmo (taxa de juro, garantias, prazos de pagamento, etc.). O terceiro fator mais apontado, a seguir à ausência de necessidade, foi a “perceção de que as instituições bancárias não privilegiam as entidades da economia social”.

Gráfico 5



Nos constrangimentos que a serem ultrapassados poderiam permitir uma procura mais intensa de financiamento destacam-se: garantias, capacidade técnica da organização e taxa de juro, por esta ordem.

Gráfico 6



A diferença entre as respostas das entidades que recorreram a financiamento de forma representativa e as que não o fizeram, indicia que há várias diferenças fundamentais entre os dois grupos, incluindo desafios diferentes no acesso a financiamento.

É interessante notar que enquanto nas entidades que têm uma experiência significativa de acesso a financiamento, o juro parece ser a característica do financiamento mais constrangedora, nas organizações que não recorreram a financiamento de forma significativa, as garantias são apontadas como o maior constrangimento. Estes dados sugerem uma diferença entre estes dois grupos de organizações relativamente à sua capacidade para prestar garantias ao financiador. Esta possibilidade está alinhada com a hipótese avançada neste relatório de que um dos principais fatores a impedir as organizações com missão social de aceder a crédito são as garantias.

Finalmente, é interessante verificar que são as próprias organizações a identificar a falta de capacidade técnica dentro das mesmas como um constrangimento determinante no acesso a financiamento.

Componente sobre empreendedorismo social

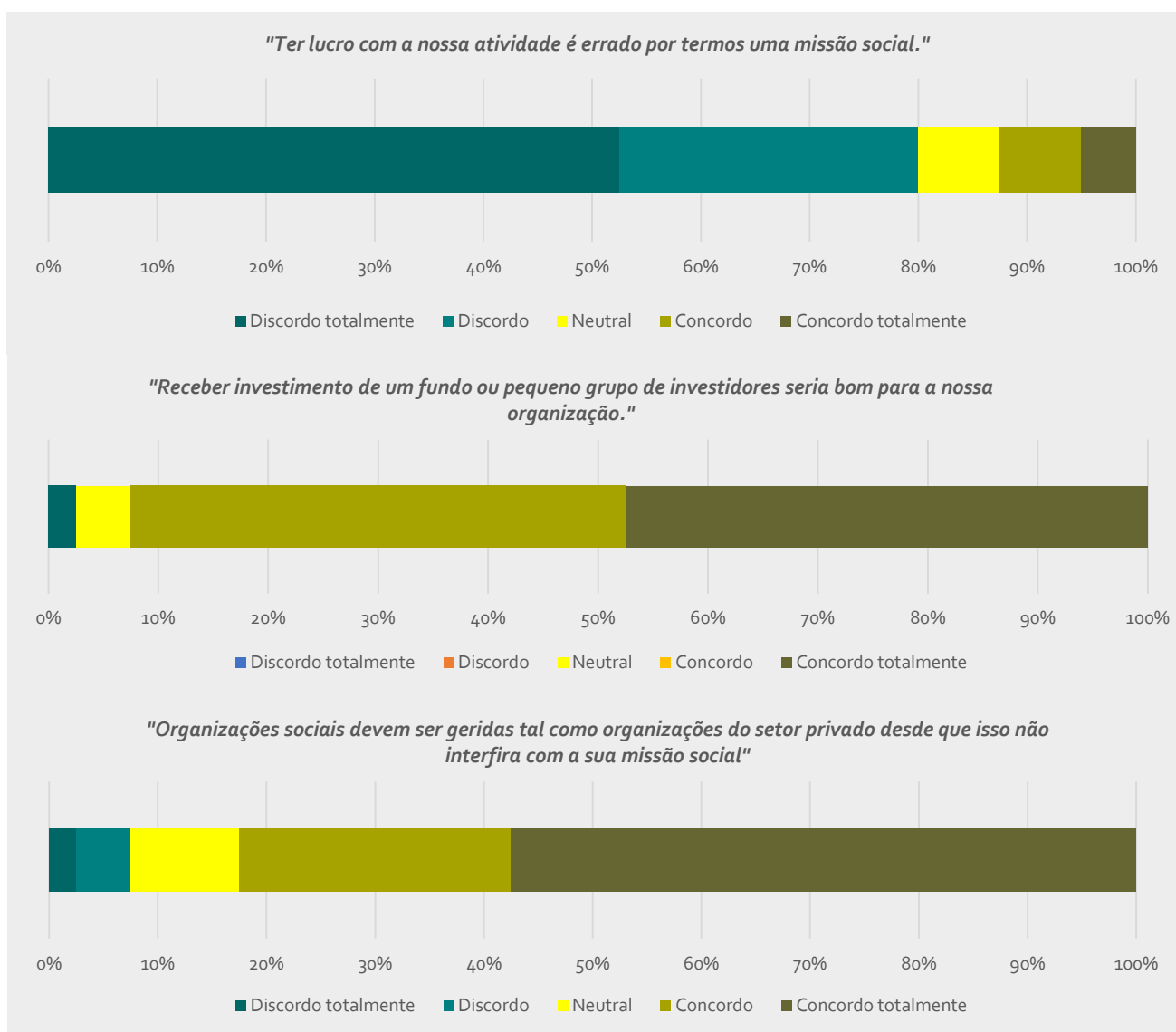
Cerca de 50% das 40 organizações que responderam ao questionário considera desenvolver projetos de empreendedorismo social dentro da sua estrutura. É provável que esta proporção seja superior à que seria observável em toda a população de organizações com missão social.

Cerca de 60% da amostra reportou não conhecer entidades e iniciativas que disponibilizem instrumentos financeiros a entidades da economia social. Este valor sugere que poderá estar a haver uma falha na comunicação por parte dos financiadores e intermediários do setor.

Das organizações que reportaram conhecer entidades e iniciativas que disponibilizem instrumentos financeiros a entidades da economia social, 65% não considera que esses instrumentos financeiros disponíveis sejam adequados.

No final do questionário foram aplicadas três escalas de *Likert* para avaliar o nível de concordância com três expressões. O objetivo destas últimas perguntas foi auscultar o posicionamento das organizações com missão social relativamente a algumas questões de contexto e perceção.

Gráficos 7, 8 e 9



Ainda que 80% das organizações discordem, observa-se que 13% das organizações concordam ou concordam totalmente com a ideia que "Ter lucro com a nossa atividade é errado por termos uma Missão Social". A maior parte das organizações inquiridas acredita que receber investimento de um Fundo ou Pequeno Grupo de Investidores seria bom para a sua organização e concordam com a ideia de que as organizações sociais devem

"SOCIAL ENTERPRISES ACCESS TO FINANCE - An exploration into the constraints around social businesses access to finance in Portugal"



ser geridas tal como organizações do setor privado desde que isso não interfira com a sua missão social. A QP e o LIS consideram que estes resultados refletem uma recente mudança, ainda que marginal, de atitude no setor social relativamente a conceitos como o lucro, investimento e gestão profissionalizada.

É importante referir que a potencial sobre representação de iniciativas de empreendedorismo social na amostra podem estar a enviesar estes resultados.

Anexo 6 Painéis de Discussão

Introdução

Durante o decorrer deste trabalho, foram realizados três painéis de discussão com os seguintes grupos de interlocutores: organizações com missão social; iniciativas de empreendedorismo social; investidores sociais

O principal valor acrescentado que a parceria procurou com a realização destes painéis em comparação com entrevistas, é a interação e confronto entre interlocutores do mesmo grupo de partes interessadas.

É importante referir que os principais pontos avançados durante os painéis de discussão e reportados neste anexo não refletem necessariamente a opinião de todos os participantes nos respetivos painéis, ou a perspetiva do consórcio QP-LIS.

Painel de discussão com Organizações com Missão Social

Data: Porto, 7 de Março de 2017

Localização: Santa Casa da Misericórdia do Porto

Duração: Aprox. 2h 30min

Participantes:

Entidade	Interlocutor
A título individual	Dr. Agostinho Branquinho
A título individual	Dr. José Albino Silva Peneda
A título individual	Dr. Manuel Pizarro
Cáritas	Professor Eugénio da Fonseca
CASES	Dr. Manuel Maia
CNIS	Dra. Palmira Macedo
Cooperativa do Povo Portuense	Dr. Paulo Teixeira
Misericórdia do Marco	Professora Doutora Amélia Tavares
Santa Casa da Misericórdia do Porto	Dr. António Tavares
Rede Europeia contra a Pobreza	Padre Jardim
União das Cooperativas do Norte de Portugal	Dr. Fernando Martinho
União das Mutualidades	ND
Quaternaire Portugal	António Manuel Figueiredo
Quaternaire Portugal	Xavier Cortez

PRINCIPAIS INPUTS

O painel prolongou-se por cerca de duas horas e meia e foi organizado essencialmente em torno de duas séries de intervenções: a primeira concentrada sobre os constrangimentos identificados no relacionamento das organizações de economia social; a segunda sobre medidas necessárias e papel das políticas públicas.

Sobre a existência de constrangimentos:

Educação dos financiadores e características do financiamento.

Com algumas *nuances* entre as intervenções gerou-se um amplo consenso sobre o teor diverso dos constrangimentos identificados no relacionamento das organizações da economia social com o financiamento bancário:

- Falta de sensibilidade, desconhecimento e desconfiança das instituições bancárias quanto às condições concretas e objeto de funcionamento da economia social;

- Garantias são incomportáveis, derivadas da desconfiança acima referida, pois são garantias pessoais em entidades que globalmente nos casos conhecidos são consideradas bons devedores;
- Reduzida duração dos financiamentos possíveis, com inexistência de financiamento de médio prazo (11 a 15 anos)
- Problemas de organização no interior das próprias entidades bancárias que não organizam os seus recursos em função do exigido no relacionamento com as OES;
- A falha de mercado no financiamento às OES é o resultado de uma falha mais ampla que é a falta de financiamento a longo prazo à economia portuguesa que a ideia do Banco de Fomento pretendia colmatar, mas que não foi concretizada com a orientação atual;
- Alguns sinais de maior sensibilidade e melhor conhecimento da economia social por parte do Montepio não significam alteração do panorama global identificado;
- O setor financeiro dispõe de reduzida informação sobre o setor da economia social e terceiro setor em geral.

Educação das organizações sociais

- Atrasos organizacionais internos das organizações e pulverização tendencial do tecido e consequentes riscos de atomização;
- Alguns intervenientes focaram-se em insuficiências internas, organizacionais e institucionais da economia social como explicação para as dificuldades no acesso a financiamento, desde a não concretização da criação do Banco Cooperativo à inexistência de estruturas internas preparadas e em cooperação para aceder a financiamento em melhores condições, passando pelo próprio modelo de negócio das organizações e constrangimentos em termos de recursos humanos.

Financiamento Público

- Necessidade de clarificar a natureza dos subsídios à exploração às OES que são processos de contratualização e não subvenções não reembolsáveis; o financiamento é necessário para o equipamento imobilizado, já que o paradigma de subvenções não reembolsáveis para este tipo de projetos de investimento tende a rarefazer essas modalidades;
- Necessidade de melhor entendimento da economia social como uma atividade que não gera lucro mas apenas excedente e que exerce uma função de intermediação numa relação entre o Estado (que não pode aligeirar as suas responsabilidades) e os que expressam uma dada carência social; as OES estão perante fenómenos de magnitude tal, como o desemprego de longa duração, que tornam visível a desproporção de recursos existente nas OES e a magnitude desses problemas, devendo ainda cobrir de modo relevante a satisfação de direitos sociais e não apenas no combate à pobreza;
- Necessidade de revisão dos processos de contratualização entre o Estado e as OES, definindo contrapartidas de modo mais claro e pedagógico para as OES, não transformando os processos de contratualização em formas expeditas de aligeiramento de custos da administração central, apontando por essa via para a definição de uma alternativa para a ação social, discriminando positivamente as instituições mais frágeis do ponto de vista da relação entre recursos existentes e magnitude dos problemas cobertos pela sua intervenção

Outros

- O projeto da Banca Ética foi apresentado como uma iniciativa em curso para aproximar a banca da população e das suas necessidades, tendo em conta a resposta a problemas como a exclusão de pobres de processos de financiamento, a instabilidade financeira das famílias que se abate sobre as OES;
- Foi ainda vincada a situação de insustentabilidade financeira de uma grande maioria de instituições e organizações, derivada sobretudo do facto de a sua intervenção cobrir os mais pobres que são precisamente os que revelam maior dificuldade de cumprimentos de compromissos;
- Finalmente, a experiência do Social Invest foi citada como um caso de alguma ausência de procura de apoios (neste caso a Norte), informação que não está estritamente em linha com os resultados conhecidos para essa linha de crédito a nível geral do país.

Medidas e papel das políticas públicas

Nas intervenções realizadas, acabou por formar-se um amplo consenso sobre o estágio de maturação em que se encontra a economia social para ser objeto de uma visão estratégica. Segundo alguns intervenientes, o estágio de reflexão e de disposição para a ação entre as OES mais representativas é propício a que surja essa visão estratégica e se promova um estágio superior de intervenção em matéria de financiamento da economia social.

A formação de uma instituição forte e especializada para financiar a economia social ajusta-se bem ao caráter grossista do BEI que necessita, por isso, de intermediação e o papel da política pública tem no Portugal 2020 e no Fundo de Inovação Social um bom princípio para clarificar uma intervenção futura. Existem recursos de poupança entre as OES mais representativas que constituem a base de recursos dessa instituição forte e especializada.

A nível cooperativo há sinais de que a dinâmica interna possa estender-se a uma ação mais ampla de convergência necessária entre dirigentes da economia social, de modo a criar condições para a estabilização da solução no domínio do financiamento e também para encontrar a nível internacional, designadamente através da exploração de redes de cooperação a nível internacional, alternativas complementares de financiamento. Essa convergência é também crucial para que o paradigma do desenvolvimento do terceiro setor tenha em Portugal a concretização necessária, clarificando o futuro da ação diária de uma massa já representativa de emprego.

A necessidade de superar a não segmentação que a banca dedica à economia social é crucial como uma das razões fundamentais para tornar possível a emergência de uma instituição financeira especializada. O modelo de incentivos hoje praticados entre os funcionários da banca é altamente prejudicial ao financiamento das OES, sendo crucial encontrar um outro regime de incentivos o que só é possível com segmentação das OES enquanto foco da oferta de financiamento.

Finalmente, o elemento associado aos constrangimentos internos de falta de capacidade de gestão e de transparência nas OES não pode continuar a ser ignorado. Por isso, o entendimento de que a economia social

"SOCIAL ENTERPRISES ACCESS TO FINANCE - An exploration into the constraints around social businesses access to finance in Portugal"



instalada não pode ficar à margem das estratégias de inovação tem de ser assegurado; a inovação é fonte necessária de capacitação e de melhorias de gestão e eficiência internas.

Painel de discussão com Iniciativas de Empreendedorismo Social

Data: Lisboa, 20 de Fevereiro de 2017, 11:30 – 13:30

Localização: Fundação Calouste Gulbenkian. Av. de Berna 45 A, 1067-001 Lisboa

Participantes:

Entidade	Interlocutor
Aid Hound (I AM)	Pedro Pimentel
ColorAdd	Luís Amado
E-Solidar	Marco Barbosa
Impact Hub Lisbon	Filipe Portela
Mundo a Sorrir	Miguel Pavão
OIKOS	João José
SPEAK	Mariana Brilhante
LIS	António Miguel
Grupo BEI	Kim Kreilgaard

PRINCIPAIS INPUTS

Limitações Legais

- Quadro legal das EES é datado, disfuncional, contraditório e com demasiada discricionariedade.
- Com a prevalência de EES vai ser difícil fugir de modelos híbridos.
- A indefinição do que é um negócio social cria dificuldades à partida para esse tipo de projetos, inclusive desafios no acesso a fundos e perceção pública. Várias fontes de investimento social estão interditas a empresas o que dá aso a estruturas legais pouco claras.
Possível Solução: criar o estatuto de empresa social irá clarificar o seu posicionamento. Isto poderia ajudar as entidades, os financiadores e os parceiros a ter uma política mais clara. A transparência é fundamental nesta área e a sua ausência leva a hesitações.
- Diferenças legais entre países afastam investidores estrangeiros.

Educação das Organizações Sociais

- As organizações sociais ainda estão mais habituadas a donativos do que a investimentos.
- As organizações sociais precisam de capital inteligente, o que é raro em Portugal.
- Capacitação das organizações é fundamental. Nomeadamente, é preciso educar e capacitar as EES para o reporte a investidores.
- O investidor de impacto vai ter que estar disposto a investir muito em Recursos Humanos.
- Procurar investimento exige tempo e dinheiro o que é difícil para organizações pequenas. São necessárias organizações que ajudem e capacitem nesse sentido.

Dificuldades na medição de impacto

- Os empreendedores sociais têm a obrigação de explicar e monetizar o seu impacto. Várias entidades confessaram não medir impacto. Isto leva a uma falta de hard returns on impact.
- Métricas procuradas pelos investidores são normalmente diferentes daquelas que a startup procura ou tem.
- Medir impacto acarreta demasiados custos e conhecimento.
- É difícil medir impacto quando não se atua diretamente com os beneficiários.

Educação dos Investidores

- Os investidores de impacto esperam que a iniciativa já seja sustentável no momento do investimento, exigindo muitas vezes um volume mínimo de receitas mensais, e estão dispostos a assumir menor risco face aos investidores tradicionais.
- Os investidores são reticentes em inovar por falta de histórico. São necessários pioneiros.
- Investidores sociais estão a utilizar as mesmas métricas dos investidores tradicionais para avaliar projetos.
- Financiadores são relutantes em pagar overheads.
- Empresas portuguesas não praticam muito mecenato.
- Falta segmentação. Dentro das empresas e dos bancos não há estruturas claras para lidar com investimento social.

Dimensão do Investimento

- Investidores internacionais são relutantes em investir no mercado Português porque os tickets são mais altos do que o que os projetos conseguem assimilar.

Acesso a crédito e garantias

- O recurso a crédito está muito associado a gestão de tesouraria. A exigência de garantias pessoais é comum mas depende de projeto para projeto.
- Sistema de governance das organizações sociais coloca dificuldades no acesso a financiamento. (Risco é assumido sempre a nível pessoal).
- É necessário um sistema de garantias. Há mais crédito bonificado no setor tradicional do que no setor social.
- Crédito não é apropriado para startups. Problema de acesso ao crédito aplicar-se a organizações mais maduras. No caso das startups, a dificuldade em aceder a crédito é natural e é uma característica comum ao setor tradicional.
- Possível solução: Factoring para subsídios.
- Possível solução: Estado conceder garantias, mais do que financiamento.

Questões Culturais

- Choque de culturas entre o mundo do empreendedorismo tradicional e o mundo das organizações sociais tradicionais. É preciso criar uma nova mentalidade entre estes dois polos.
- Investidores e investidos têm uma linguagem diferente.

- Startups sociais sentem dificuldades em encontrar e perceber investidores sociais.
- Culturalmente em Portugal, retorno financeiro e impacto social não são compatíveis. Pagamento de overheads e quadros de gestão profissionalizados e bem remunerados é visto de forma negativa.
- Angariação de capital é difícil em Portugal porque as pessoas ainda dão dinheiro numa lógica caritativa.

Contratualização

- Não há experiência contratual no setor. As ferramentas utilizadas têm como maximizante o lucro. É necessário agilizar o desenho de contrato. Este problema não exclusivo às empresas sociais.
- Existe dificuldade em encontrar e explicitar o equilíbrio entre impacto e retorno financeiro.
- É comum um choque de expectativas em relação ao exit e forma como esse momento se arquiteta.
- Surgem dificuldades na avaliação da empresa social. Não exclusivo das organizações sociais.

Financiamento Público

- O desenho da EMPIS é demasiado decalcado do desenho de subsídios.
- Financiamento público nos moldes atuais põe em causa a componente de negócio.
- Lógica de pagamento por resultados por parte do Estado é fundamental.

Custo de acompanhamento dos projetos

- Acompanhar projetos sociais leva tempo desproporcional.
- Possível solução: Match *fund* para iniciativas financiadas por *crowdfunding* em que o *equity crowdfunding* funciona como validação.

Outros

- O regime de IVA é mais favorável para organizações comerciais do que para EES.
- EES poderão vir a fazer de projetos empreendedores reféns.

Painel de discussão com Investidores Sociais

Data: Lisboa, 6 de Março de 2017, 11:30 – 13:30

Localização: Fundação Calouste Gulbenkian. Av. de Berna 45 A, 1067-001 Lisboa

Participantes:

Entidade	Interlocutor
Busy Angels	Francisco Ferreira Pinto
Red Angels	Rui Falcão
Fundação Calouste Gulbenkian	Luís Jerónimo
Associação Nacional de Direito ao Crédito	Francisca Cordovil
PME Investimentos	Sónia Timóteo
	Paula Ferreira
	André Nobre
Grupo BEI	Kim Kreilgaard
Laboratório de Investimento Social	António Miguel
Quaternaire Portugal	Josué Caldeira

PRINCIPAIS INPUTS

Limitações Legais

- Há falta de clareza sobre o conceito de empresa social, a sua estrutura legal e a estrutura e tipo de financiamento que a acompanham.
- EES que não tenham forma empresarial não conseguem receber investimento de capital. Assim, as entidades são forçadas a recorrer a crédito onde o investidor não acompanha o risco do beneficiário. Isto muitas vezes resulta numa decisão de não investimento.
Possível solução: Contratos de financiamento em que o reembolso de capital fica sujeito ao risco da atividade.
- A criação do estatuto de empresa social faz muito sentido porque permite alinhar incentivos e garantir que o risco é assumido ao nível do capital. No entanto, o mundo anglo-saxónico não é sempre a melhor referência. Devíamos seguir também países mais semelhantes a Portugal como é o caso de Itália.

Educação das organizações sociais

- É necessário apostar na capacitação.
- Desenvolvimento do capital humano é essencial. No entanto, gestão profissionalizada é um problema, não só da economia social, mas da economia em geral.
- É importante descentralizar responsabilidades.

Dificuldades na medição de impacto e reporte

- Antes da medição de impacto é essencial que as organizações recolham e tratem dados.
- A recolha de dados tem que ser uma ferramenta útil e não um peso para a organização.
- Os custos associados ao reporte são demasiado elevados. O reporte exigido pelos financiadores às organizações sociais é demasiado pesado e heterogéneo.
- As organizações sociais terão que aprender a ser mais transparentes em relação aos investidores.

Educação dos Financiadores

- Investimento social implica mais critérios na avaliação dos projetos do que um investimento normal. Mesmo que o grau de exigência nesses critérios possa variar.
- É importante que se harmonizem as definições na área do empreendedorismo social. (Em geral, notaram-se muitas diferenças no entendimento que os participantes no painel têm do que são empresas sociais e empreendedorismo social).
- É necessário clarificar os objetivos de um investimento social.
- Os investidores precisam de aprender sobre o setor e os casos de sucesso e insucesso.
- Os investimentos devem ser mais pacientes.
- É necessário capital mais inteligente.
- Os financiamentos vigentes não financiam estrutura o que leva a desfoque das organizações sociais.
- Os critérios de seleção de projetos dos fundos de investimento social são demasiado apertados.
- É necessária uma simplificação de processos, nomeadamente de seleção de projetos.

Necessidade de segmentar os investidores

- Sustentabilidade não chega para a maior parte dos investidores. É importante separar os investidores de acordo com a identidade apropriada. Não faz sentido fazer target a investidores tradicionais; há investidores interessados em fazer investimento social.
- (Os investidores não se mostraram recetivos a misturar investimento social e investimento normal.)

Tamanho do mercado e do investimento

- A pequena dimensão de Portugal é um desafio.
- O tamanho do investimento é um problema, não só para os projetos, mas também para a constituição dos próprios fundos.
- Escalar empreendedorismo social é difícil pelo seu foco em serviços (vs. produtos) e as expectativas das próprias organizações). São raríssimas as fusões e aquisições em organizações sociais, em parte, devido a barreiras culturais.
- Possível solução: Pensar nos investimentos numa ótica regional (por exemplo, países do sul da Europa)

Questões Culturais

- Em Portugal, culturalmente, penaliza-se excessivamente o insucesso.
- A Economia social tem uma má reputação da gestão de fundos.

Financiamento Público

- O Estado tem um papel motivador. As iniciativas de investimento público são importantes para lançar o setor. No entanto, é preciso que se desenvolvam entidades privadas especializadas no setor.
- É importante evitar a canibalização entre Grupo BEI e estruturas como a EMPIS e o futuro fundo de fundos. O Grupo BEI poderia cooperar com a PMEI e a EMPIS colmatando as suas limitações territoriais ou entrando como capital privado. (os investidores do painel de discussão não estavam muito familiarizados com os novos instrumentos do Grupo BEI no setor).
- Possível solução: O mercado do empreendedorismo social tem que ser beneficiado face ao outro, através de regras menos rígidas.

Instrumentos

- Diferentes tipos de organizações sociais (beneficiários pagadores vs. Beneficiários não pagadores), requerem diferentes tipos de investimentos.
- Diferentes fases de desenvolvimento das organizações sociais precisam diferentes tipos de instrumentos.
- Instrumentos públicos e regras europeias têm que ser melhor adaptados à realidade do terreno.

Acesso a crédito e garantias

- O apoio ao nível das garantias é essencial.

Outros

- Há falta de projetos. (esta perspetiva não foi consensual).
- O setor está a nascer e deve aprender com o exemplo do setor do empreendedorismo "normal" em Portugal.
- A banca ainda olha para esta área como Responsabilidade Social.

Anexo 7 Estrutura de Missão Portugal Inovação Social e Grupo BEI

Estrutura de Missão Portugal Inovação Social (EMPIS)

Em 2015, apercebendo-se de que havia a necessidade de um catalisador na melhoria do acesso a financiamento por parte das organizações com missão social, o governo português criou a Estrutura de Missão Portugal Inovação Social (EMPIS). Esta é uma entidade pública que reporta diretamente à presidência do conselho de ministros. A EMPIS mobilizou 150 milhões de euros em fundos estruturais europeus para investir e promover o mercado de investimento social.

De forma a adereçar as diferentes necessidades das organizações com missão social e a necessidade de mitigar os desfasamentos entre a oferta e procura de capital, a EMPIS irá alocar estes fundos através de quatro programas que irão decorrer entre 2016 e 2020:

CAPACITAÇÃO PARA O INVESTIMENTO SOCIAL (CIS). Este programa pretende apoiar as iniciativas no reforço das suas capacidades organizativas e competências de gestão, com o objetivo de as tornar mais preparadas para gerar impacto social e captar investimento social.

Fundos disponíveis: aproximadamente 15 milhões de euros

Data de lançamento esperada: Setembro de 2016

Data de lançamento efetiva: Março de 2017

Montante máximo por iniciativa: €50.000

PARCERIAS PARA O IMPACTO (PI). Este programa pretende apoiar as iniciativas que queiram implementar um plano de desenvolvimento de 1 a 3 anos, para alcançarem maior escala e impacto.

Fundos disponíveis: aproximadamente 15 milhões de euros

Data de lançamento esperada: Junho de 2016

Data de lançamento efetiva: Julho de 2016

Montante máximo por iniciativa: Não definida.

A participação mínima é de €50.000 que pode representar até um máximo de 70% das necessidades de financiamento do projeto (o restante financiamento suportado por investidores sociais).

TÍTULOS DE IMPACTO SOCIAL (TIS). Estes mecanismos de financiamento pressupõem a celebração de um contrato (parceria) entre investidores sociais, entidades do setor público e entidades implementadoras, para concretizar resultados sociais específicos. Se os resultados sociais contratualizados forem alcançados os investidores sociais são reembolsados pelo seu investimento inicial. Caso os resultados sociais contratualizados não sejam alcançados os investidores sociais assumem o risco de perder o seu investimento.

Fundos disponíveis: aproximadamente 15 milhões de euros

Data de lançamento esperada: Junho de 2016

Data de lançamento efetiva: Agosto de 2016

Montante máximo por iniciativa: entre €350.000 e €1 milhão

"SOCIAL ENTERPRISES ACCESS TO FINANCE - An exploration into the constraints around social businesses access to finance in Portugal"



FUNDO PARA A INOVAÇÃO SOCIAL (FIS). O objetivo deste fundo é cofinanciamento, numa lógica de instrumento financeiro, de operações de investimento social, realizadas por entidades investidoras qualificadas, que concedam crédito e/ou quase-capital para a consolidação ou expansão de IIES.

Fundos disponíveis: aproximadamente 100 milhões de euros

Data de lançamento esperada: Princípio de 2017

Abordagem: Fundo de fundos

Durante os próximos anos, será essencial acompanhar os desenvolvimentos nos quatro programas operacionais da EMPIS e de que forma estão a responder às necessidades do mercado. Qualquer iniciativa para dinamizar o ecossistema da economia social em Portugal e colmatar constrangimentos no acesso a financiamento de organizações com missão social, deve ter em conta esta estrutura.

Grupo do Banco Europeu de Investimentos

Breve análise dos principais instrumentos para a inovação social, empreendedorismo social e microcrédito do Grupo do Banco Europeu de Investimento:

Nome do instrumento	Tipo	Descrição	Necessidades que quer adereçar	Fase de desenvolvimento da iniciativa	Portfólio Atual/ Comentário sobre utilização do instrumento
Social Impact Accelerator (SIA)	Equity	A SIA opera como um fundo de fundos geridos pelo Fundo Europeu de Investimentos. A SIA investe em fundos de capital de risco de impacto social que por sua vez têm como alvo estratégico iniciativas de empreendedorismo social na Europa. No contexto da SIA, são consideradas iniciativas de empreendedorismo social as pequenas e médias empresas (PME) cujo modelo de negócio sirva para atingir impacto social. Estas devem apresentar soluções empreendedoras para problemas sociais com base numa abordagem escalável e devem ter um impacto mensurável.	<p>A SIA adereça a necessidade crescente de financiamento na forma de equity para apoiar iniciativas de empreendedorismo social.</p> <p>A SIA vem no seguimento da estratégia geral do grupo BEI e da União Europeia de estabelecer um mercado sustentável de financiamento para as iniciativas de empreendedorismo social na Europa.</p>	<p>Fase de startup; Fase de crescimento;</p> <p>Fase de desenvolvimento (risco baixo)</p>	<p>Até agora a SIA investiu em 9 Fundos de Investimento de Impacto Social, nenhum deles em Portugal:</p> <p>BonVenture III; Bridges Social Impact Bond Fund; Citizen Capital II; Impact Partenaires III; Impact Ventures UK; Oltre II; Phitrust Partenaires Europe; Social Venture Fund II; Social Impact Ventures NL Fund I</p> <p>Investimento até à data: €95M</p> <p>Capacidade total de investimento: €243M</p>
EaSI Instrumento de Garantia	Dívida	<p>O instrumento de garantia EaSI é gerido pelo FEI. Através deste instrumento, o FEI proporciona garantias e contra-garantias cobrindo parcialmente o risco do portfólio de crédito em microcréditos e segmentos de empreendedorismo social. O FEI oferece estas garantias através de intermediários financeiros que são selecionados como intermediários financeiros EaSI</p> <p>Este instrumento tem duas vertentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> Garantias para Microcrédito Portfólios de microcrédito até €25,000 para micro empréstimos e micro empreendedores. 	<p>O objetivo deste instrumento é aumentar a disponibilidade e acesso a financiamento para grupos vulneráveis que querem lançar a sua própria microempresa e para entidades de empreendedorismo social em fase startup e desenvolvimento.</p> <p>Graças a este mecanismo de partilha de risco entre intermediários financeiros (bancos) e a Comissão Europeia, o instrumento de garantia EaSI permite a estes intermediários financeiros expandir a sua incidência a iniciativas de empreendedorismo social e micro empreendedores que têm dificuldade em</p>	<p>Fase de startup; Fase de crescimento;</p> <p>Fase de desenvolvimento (risco baixo)</p>	<p>Em Portugal há apenas um intermediário financeiro a operar sob o Instrumento de Garantia EaSI: Banco Comercial Português S.A (Millennium BCP). No entanto, opera apenas na vertente de microcrédito com uma alocação de €1.543.050 para cobrir um portfólio de cerca de 900 micro-empréstimos.</p> <p>Capacidade total de investimento: €96 milhões para intermediários.</p>

“SOCIAL ENTERPRISES ACCESS TO FINANCE - An exploration into the constraints around social businesses access to finance in Portugal”



Nome do instrumento	Tipo	Descrição	Necessidades que quer adereçar	Fase de desenvolvimento da iniciativa	Portfólio Atual/ Comentário sobre utilização do instrumento
EFSI Instrumentos de Equity (Janela se impacto social)	Equity	<ul style="list-style-type: none"> Garantias para Empreendedorismo Social Portfólio de produtos de dívida até €500,000 para iniciativas de empreendedorismo social de entidades cujo volume de negócios anual ou balanço anual não exceda os 30 milhões de euros. <p>Fundos ligados a Incubadoras/Aceleradoras:</p> <p>Este é um programa de apoio à preparação para o investimento de iniciativas de empreendedorismo social numa fase inicial de desenvolvimento (pré-comercial) que necessitam de pequenos montantes de investimento.</p> <p>O Fundo de Investimento Social investe com/em intermediários associados a incubadoras e aceleradoras que por sua vez trabalham com iniciativas de empreendedorismo social. O FEI age como co-investidor com investidores privados e institucionais. O FEI investe um mínimo de 7.5% e um máximo de 50%. O montante máximo investido pelo FEI nesta linha é €50 milhões.</p> <p>Business Angels:</p> <p>Este é um instrumento pan-europeu de co-investimento que apoia iniciativas de empreendedorismo social em fases iniciais de desenvolvimento.</p> <p>O FEI investe com/em fundos de Business Angels que por sua vez investem em iniciativas de empreendedorismo social. O FEI age como co-investidor com Business Angels e fundos de Business Angels. O FEI investe um mínimo de</p>	financiar-se através o mercado de crédito convencional.		
		<p>O objetivo destes instrumentos de co-investimento é ultrapassar a atual falha de investimento na União Europeia, mobilizando financiamento privado para objetivos estratégicos.</p> <p>Este é um piloto de instrumentos de equity inovadores que garantam a combinação certa de produtos para iniciativas de inovação e empreendedorismo social com um grande foco nas iniciativas em fases iniciais de desenvolvimento e as suas necessidades de financiamento.</p>	Fase de pré-seed; Fase Seed; Fase de startup (risco alto)	Esta ferramenta foi lançada recentemente	
				Fase Seed; Fase de startup (risco médio)	Esta ferramenta foi lançada recentemente

“SOCIAL ENTERPRISES ACCESS TO FINANCE - An exploration into the constraints around social businesses access to finance in Portugal”



Nome do instrumento	Tipo	Descrição	Necessidades que quer adereçar	Fase de desenvolvimento da iniciativa	Portfólio Atual/ Comentário sobre utilização do instrumento
		<p>7.5% e um máximo de 50%. O montante máximo investido pelo FEI nesta linha é €50 milhões.</p> <p>Esquemas e Investimento em pagamento por resultados:</p> <p>Este mecanismo de financiamento apoia o desenvolvimento de um mercado de impacto social na Europa e a expansão da provisão de serviços sociais. Este mecanismo apoia esquemas de investimento de pagamento por resultados para organizações do sector social em geral. O FEI co-investe com investidores privados, investidores institucionais e gestores de pagamento por resultados. O FEI investe um mínimo de 7.5% e um máximo de 50%. O montante máximo investido pelo FEI nesta linha é €50 milhões.</p>		<p>Fase de startup; Fase de crescimento (risco baixo)</p>	<p>Esta ferramenta foi lançada recentemente</p>

Constrangimentos versus iniciativas

Nesta secção procuramos enquadrar as iniciativas do Grupo do Banco Europeu de Investimentos e os programas da EMPIS, de acordo com os constrangimentos no acesso a financiamento (levantados pelas organizações inquiridas) que as mesmas poderão vir a colmatar.

Chave:

EMPIS: CIS – Programa de capacitação para o investimento social da EMPIS;

EMPIS: PI – Programa de parcerias para o impacto da EMPIS;

EMPIS: TIS – Programa de títulos de impacto social da EMPIS;

EMPIS: FIS – Fundo para a Inovação social da EMPIS;

SIA – Aceleradora de Impacto Social do FEI;

EaSI Garantia – Instrumento de garantia do programa EaSI, gerido pelo FEI;

EFSI Aceleradoras – Instrumento de Equity EFSI ligado a Incubadoras e Aceleradoras, gerido pelo FEI;

EFSI Business Angels – Instrumento de Equity EFSI ligado a Business Angels e seus fundos, gerido pelo FEI;

EFSI PPR – Instrumento de Equity EFSI ligado a esquemas de pagamento por resultados, gerido pelo FEI.

Constrangimentos no acesso a financiamento	Iniciativa que pode oferecer uma solução
Internos	
Capital Humano e Desenvolvimento Organizacional	EMPIS:CIS; EMPIS:PI
Prestação de contas e transparência	<i>Não identificada</i>
Limitações Legais	<i>Não identificada</i>
Conservadorismo	<i>Não identificada</i>
Escala	EMPIS:PI; EMPIS:FIS; SIA*; EFSI:Aceleradoras; EFSI:Business Angels
Modelo de Negócio	EMPIS:CIS
Externos	
Levantados pela banca	
Garantias	EaSI garantia*
Custo e avaliação de risco desadequada	EaSI garantia*

“SOCIAL ENTERPRISES ACCESS TO FINANCE - An exploration into the constraints around social businesses access to finance in Portugal”



Falta de literacia por parte dos bancos sobre as EES	EaSI (Capacity Building Investments Window)*
Desadequação dos produtos financeiros	<i>Não identificada</i>
Preconceito	<i>Não identificada</i>
Nível de burocracia	<i>Não identificada</i>
Levantadas pela Administração central, local e supra nacional	
Falta de financiamento na estrutura das EES	EMPIS:CIS; EMPIS:PI; SIA*; EFSI:Aceleradora; EFSI:Business Angels
Falta de financiamento para experimentação	EMPIS:TIS; EFSI:PPR
Excesso de influência política partidária na gestão das EES	<i>Não identificada</i>
Excesso de influência do Instituto da Segurança Social nas EES	<i>Não identificada</i>
Ausência de lógica de resultados	EMPIS:TIS; EFSI:PPR
Outros	
Escassez de formas de financiamento alternativo ao crédito	EMPIS:TIS; EMPIS:FIS; SIA*; EFSI:Aceleradora; EFSI:Business Angels; EFSI: PPR
Escassez de financiadores de impacto social	EMPIS: TIS; EFSI: PPR
Falta de apoio jurídico e contabilístico	<i>Não identificada</i>
Escassez de trabalho académico sobre o sector social	<i>Não identificada</i>

É importante notar que tanto as iniciativas da EMPIS como os três instrumentos EFSI estão na sua fase inicial pelo que não é ainda possível determinar se estão a responder de forma adequada às falhas que pretendem colmatar.

*É relevante mencionar que a SIA não investiu ainda em nenhum fundo de investimento em Portugal. Finalmente, tanto quanto nos foi possível auferir, o instrumento EaSI garantia tem expressão em Portugal através de um único intermediário financeiro que, aparentemente, apenas utiliza este instrumento na vertente de micro empreendedorismo e não na de empreendedorismo social. Neste sentido, estes dois instrumentos têm potencial, mas não estão ainda a contribuir para solucionar constrangimentos no acesso a financiamento pelas entidades de empreendedorismo social em Portugal, pelo que a sua inclusão na tabela apresentada acima é com base na sua potencial futura atividade.

Anexo 8 Benchmark - Reino Unido

A8.1 Introdução

O Reino Unido é um dos mercados de investimento social mais desenvolvidos do mundo. Este mercado, pela sua maturidade, oferece mais oportunidades de financiamento com características alinhadas às necessidades específicas das organizações do terceiro sector. No entanto, continuam a ser reportadas pelas entidades da economia social dificuldades e barreiras no acesso a financiamento. Como tal, fizemos uma breve pesquisa sobre as mesmas, no sentido de estabelecer paralelismos com o caso de Portugal.

As principais fontes de informação utilizadas foram:

- Relatório: State of Social Enterprise Survey 2015, Social Enterprise UK, 2015;
- Relatório: Financing social ventures and the demand for social investment, Fergus Lyon e Rob Baldock, 2014.

Para efeito deste anexo, o termo *social enterprise* foi traduzido para organizações com missão social.

A8.2 “State of Social Enterprise Survey 2015” – Social Enterprise UK, 2015

Este relatório apresenta os resultados da State of Social Enterprise Survey 2015 (SSES2015), uma inquirição a entidades da economia social no Reino Unido. As conclusões do relatório resultam de 1159 entrevistas por telefone e online a figuras seniores de entidades da economia social.

De acordo com esta inquirição, o acesso a financiamento continua a ser uma barreira chave para as organizações com missão social de vários tamanhos. De acordo com a SSES2015, 44% das organizações com missão social (OMS) procuraram financiamento nos últimos 12 meses, mais do dobro da proporção do caso das pequenas e médias empresas (PMEs), e 39% das OMS consideram que falta de financiamento é uma barreira à sua sustentabilidade, em comparação com 5% das PMEs.

As OMS reportam procurar constantemente financiamentos mais pequenos, mais simples e sem garantias. O tamanho médio de financiamento procurado pelas OMS foi de £60,000, número ainda abaixo dos limites mínimos de muitos investidores e fundos sociais no Reino Unido.

De acordo com a informação recolhida durante as entrevistas exploratórias, estas OMS assemelham-se bastante às portuguesas nas barreiras no acesso ao financiamento que consideram mais relevantes. No entanto, ao contrário das OMS britânicas, as entidades portuguesas entrevistadas não se focaram particularmente no tamanho do financiamento.

As barreiras no acesso ao financiamento reportadas pelas OMS na SSES2015 focam-se principalmente em questões de navegabilidade, acessibilidade e confiança e não tanto no custo de capital ou estrutura legal. Enquanto as OMS portuguesas, à luz das entrevistas exploratórias, questionários e painéis de discussão, partilham o foco das OMS no Reino Unido na maioria das dimensões, a estrutura legal aparenta ser uma dificuldade mais relevante em Portugal.

O relatório revela ainda que a quantidade de startups sociais, nível de otimismo em relação ao acesso a financiamento, crescimento de recursos humanos e capacidade para aceder a financiamento varia consideravelmente de região para região.

A8.3 “Financing Social Ventures and the Demand for Social Investment” - Fergus Lyon e Rob Baldock, 2014

Neste artigo os autores focam-se no uso de financiamento reembolsável vindo de investidores sociais especializados e fontes convencionais como bancos.

O artigo defende que 15% das OMS procuraram financiamento como crédito, com a maior parte a recorrer à banca comercial para os mesmos. Apenas uma em cinco das OMS que contraíram empréstimos o fizeram através de investidores sociais.

De acordo com os autores, em geral, OMS no Reino Unido sem ativos tangíveis, conseguiram aceder a financiamento. Quase 60% das OMS que contraíram crédito com a banca comercial fizeram-no sem prestar garantias. Neste sentido, a realidade portuguesa indicia ser bastante diferente, já que as garantias são, de acordo com as entrevistas, questionários e painéis de discussão, uma barreira determinante no acesso ao crédito.

De acordo com os autores, 3.5% das OMS e 24% das que procuraram financiamento reembolsável junto de bancos e investidores sociais falharam. Os autores exploraram a relação entre pedidos de financiamento negados e garantias, verificando que não há diferença significativa entre o número de pedidos de financiamento negados com e sem garantias.

Anexo 9 Inquérito eletrónico às instituições bancárias

A9.1 Introdução

No presente estudo foi lançado um inquérito eletrónico às instituições bancárias, cujo principal objetivo foi a recolha de informação sistematizada relativamente aos seguintes aspetos:

- Organização interna relativamente à especialização ou não na economia social;
- Oferta de produtos financeiros da banca às OES, respetiva recetividade e principais constrangimentos;
- Existência ou não de uma estratégia específica para OES e perspetivas futuras;
- Mobilização, conhecimento e avaliação de produtos e serviços BEI e FEI
- Taxas de incumprimento e rejeição de pedidos de crédito na economia social comparativamente às PME

O inquérito eletrónico foi desenhado com uma série de questões fechadas que possibilitam a análise dos dados e, por algumas questões abertas, que permitem dar informações complementares menos tipificadas.

Procedeu-se ao envio do presente inquérito, no dia 20 de janeiro 2017, a sete entidades bancárias que apresentam produtos financeiros dirigidos à economia social, num total de 18 contactos. Devido à dificuldade de obtenção de respostas foram realizados dois reforços – a 6 e 16 de fevereiro 2017. Os resultados obtidos reportam a 1 de março, data em que o processo de inquirição foi fechado.

No total foram obtidas sete respostas de seis entidades bancárias distintas, ou seja, pode considerar-se que a taxa de resposta se situou nos 39%. Devido à presente taxa de participação, os resultados obtidos tem que se interpretados com alguma reserva.

"SOCIAL ENTERPRISES ACCESS TO FINANCE - An exploration into the constraints around social businesses access to finance in Portugal"



A9.2 Estrutura do Questionário





ESTUDO "Social enterprises access to finance" an exploration into the constraints around social businesses access to finance in Portugal"

INQUÉRITO DE RESPOSTA POR CORREIO ELETRÓNICO ÀS INSTITUIÇÕES BANCÁRIAS

I. QUESTÕES DE IDENTIFICAÇÃO

Instituição bancária

Identificação do respondente

Direção ou serviço em que se integra

II. A INSTITUIÇÃO FACE ÀS ORGANIZAÇÕES DA ECONOMIA SOCIAL EM GERAL

O Banco tem Direções, Serviços ou outras unidades especificamente direccionadas para o financiamento à economia social?

Sim
 Não

Decrece especificamente essas organizações, com indicação se possível do total de recursos humanos que lhe estão alocados

Que produtos e serviços oferece a instituição bancária às organizações da economia social (OPERTA)?

Que produtos e serviços financeiros mais representativos (do ponto de vista de procura encontrada) tem a instituição bancária contratualizado com as organizações sociais (PRECURNA)?

Do volume da região que a instituição bancária mantém com as organizações sociais, qual a estrutura percentual representativa:

	%
Cooperativas	<input type="text"/>
Mutualidades	<input type="text"/>
Miscelâneas	<input type="text"/>
Associações com regime distinto das anteriores	<input type="text"/>
Fundações	<input type="text"/>
Empresas sociais	<input type="text"/>
Novos empreendedores sociais	<input type="text"/>

Nome escala de 1 a 10, em que 1 representa um nível ou baixo nível de reactividade das organizações sociais aos produtos financeiros e 10 um nível máximo dessa reactividade, como classifica o nível de reactividade dessas organizações e produtos e serviços financeiros?

1
 2
 3
 4
 5
 6
 7
 8
 9
 10

Que principais constrangimentos (adesãoção dos requisitos) justificam em seu entender essa baixa reactividade?

Nos produtos e serviços que a instituição bancária oferece às organizações sociais, utiliza com regularidade o recurso ao Sistema de Garantia Mútua?

Sim
 Não

Nome escala de 1 a 10, em que 1 é "muito pouco adequado" e 10 "muito adequado", como avalia em geral a adequação dos requisitos com garantia mútua às organizações sociais?

1
 2
 3
 4
 5
 6
 7
 8
 9
 10

Podemos considerar que as organizações sociais constituem um "target" de atividade da instituição bancária, à qual corresponde uma estratégia própria?

Sim
 Não

Existem planos para um foco mais determinado nessa organização?

Sim
 Não

Em que horizonte temporal?

Curto prazo
 Médio prazo
 Longo prazo

III. A INSTITUIÇÃO BANCÁRIA FACE AOS PRODUTOS E SERVIÇOS DO BEI

A instituição bancária em que trabalha oferece e mobiliza os produtos e serviços que o Banco Europeu de Investimento dispõe para oferecer em termos de financiamento às organizações sociais:

Sim e com frequência
 Sim parcialmente
 Não

“SOCIAL ENTERPRISES ACCESS TO FINANCE - An exploration into the constraints around social businesses access to finance in Portugal”



Considera que a informação disponível sobre as linhas de crédito do BEI é adequada?

- Sim
 Não

Que mecanismos utiliza para disseminar junto do mercado essa informação sobre as linhas de crédito do BEI?

Como classificas numa escala de 1 a 10, em que 1 é "muito ou realista" e 10 "muito elevado" o grau de conhecimento que a instituição bancária tem dos produtos do European Investment Panel dirigidos ao microcrédito e ao empreendedorismo social (EIPSI - European Programme for Employment and Social Innovation)?

- 1
 2
 3
 4
 5
 6
 7
 8
 9
 10

Como classificas numa escala de 1 a 10, em que 1 é "muito ou realista" e 10 "muito elevado" do ponto de vista da propensão futura para a mobilização desses produtos?

- 1
 2
 3
 4
 5
 6
 7
 8
 9
 10

Que avaliação a instituição bancária faz desses produtos e serviços:

Principais aspetos positivos

Principais aspetos negativos

Considera que a EIP "value-added" é suficientemente ampla para cobrir as necessidades das organizações sociais?

- Sim
 Não

Como poderia ser alterada?

Do volume de negócios que a instituição bancária mantém com as organizações sociais, qual a estrutura percentual representativa:

	%
Cooperativas	
Mutualidades	
Miscelâneas	
Associações com regime distinto dos anteriores	
Fundações	
Empresas sociais	
Novos empreendedores sociais	

Pressupõe que não a estatua e estatua: Informação privilegiada de mercado, que tenha médias regista a instituição bancária no:

Rejeição de pedidos de crédito de organizações sociais (% de pedidos rejeitados em relação ao total de pedidos para os 3 últimos anos)	
Taxa de incumprimento de produtos de organizações sociais, também para os últimos 3 anos	

As taxas de rejeição e de incumprimento atrás referidas como comparas com as observadas em PME não pertencentes ao universo das organizações sociais?

Taxa de rejeição	
Taxa de incumprimento	

Considera que a adequação dos requisitos de crédito a organizações sociais é influenciada pela variável "instância dos créditos concedidos" (preparou vários grandes montantes)?

- Sim
 Não

Indique por favor as 3 razões principais que estão na base das rejeições dos pedidos de crédito submetidos por organizações sociais:

2. QUESTÕES FINAIS

Se a equipa responsável solicitar a indicação de uma organização social que em seu entender mobiliza e utiliza adequadamente produtos e serviços financeiros que organização indicaria para uma entrevista e reunir pela equipa técnica:

Sobre a disponibilidade do mercado:

Pode indicar uma estimativa da exposição da instituição bancária à economia social?	
Pode indicar uma estimativa para o potencial potencial nos próximos 3 a 5 anos?	

PEDIDO FINAL

Com a resposta a este Inquérito a equipa responsável solicita o envio do formulário cujo preenchimento é exigido pela instituição bancária para as organizações sociais submeterem um pedido de crédito para info@quaternaire.pt. A equipa pretende analisar se esse formulário é idêntico ou diferente do que é exigido às PME em operações similares.

Nota: Este Inquérito foi concebido e validado pelos serviços do EIP que acompanham o estudo acima indicado.

A9.3 Análise das respostas e principais aprendizagens

Organização interna relativamente à especialização ou não na economia social

Das seis entidades que responderam ao inquérito, observa-se que metade tem uma direção/departamento ou unidade específica para o financiamento da economia social. Apenas uma das entidades inquiridas especifica que, essa especialização passa pela existência de um departamento de microcrédito, cuja ação *consiste em aconselhar, financiar e promover pessoas, sem acesso a crédito na banca tradicional (estudantes, desempregados, microempresas, reformados, imigrantes e domésticas) que preencham dois requisitos básicos: terem uma ideia de negócio viável e espírito empreendedor. Este departamento possui alocado 7 colaboradores.*

Oferta de produtos financeiros da banca às OES, respetiva recetividade e principais constrangimentos

Três das entidades que responderam ao inquérito eletrónico mencionam que a oferta destinada à economia social não apresenta diferenciações face à oferta destinada a outros segmentos de clientes das instituições, como empresas, institucionais ou particulares.

Naturalmente a Caixa Económica Montepio Geral, devido à sua forte ligação à Economia Social é a entidade que apresenta alguns produtos exclusivos destinados a OES.

Instituição bancária	Oferta de produtos e serviços oferece a instituição bancária às OES	Procura (encontrada) de produtos e serviços financeiros que tem a instituição bancária contratualizado com as OES
CCCAM	Leasing Mobiliário e Imobiliário e linhas protocoladas com o Estado e/ou SPGM	Financiamento para projetos e apoios à tesouraria
CGD	Oferta global disponibilizada às pessoas coletivas (Contas, Depósitos, Crédito, Leasing, Cartões, Pagamentos de serviços, homebanking)	Depósitos e Crédito
Banco BPI	O serviço bancário universal.	Crédito a curto, médio e longo prazo. Prestação de serviços bancários transacionais.
Caixa Económica Montepio Geral	Produtos exclusivos: Solução Montepio Setor Social (gestão da tesouraria); Soluções de Cash-Management; Depósitos a Prazo (gestão de excedentes); Seguro Montepio Voluntariado; Cartão de Crédito + vida; Leasing Auto Setor Social; Linha de Crédito Soluções Informáticas; Linha de Crédito Social Investe;	Produtos exclusivos: Solução Montepio Setor Social (gestão da tesouraria); Soluções de Cash-Management; Depósitos a Prazo (gestão de excedentes); Seguro Montepio Voluntariado; Cartão de Crédito + vida; Leasing Auto Setor Social; Linha de Crédito Soluções Informáticas;
NOVO BANCO	Não existe uma oferta específica para OES, sendo as suas necessidades analisadas de forma casuística no âmbito da gestão assegurada pelos Gestores Comerciais.	Soluções de financiamento para Investimento nos seus equipamentos (Imobiliários e Mobiliários), bem como soluções para aplicação e remuneração de alguns excedentes de tesouraria

Instituição bancária	Oferta de produtos e serviços oferece a instituição bancária às OES	Procura (encontrada) de produtos e serviços financeiros que tem a instituição bancária contratualizado com as OES
Millennium bcp	A oferta disponibilizada às Entidades Sociais está alinhada com os produtos de financiamento destinados a outras Empresas. Em termos mais direcionados: Linhas de apoio Social Investe e Linha de Apoio ao Empreendedorismo (ambas protocoladas com Entidades Públicas) e que têm como beneficiários Entidades e Empreendedores privados numa lógica de apoio social	

Nem todas as instituições bancárias que responderam ao inquérito respondem à questão relacionada com o peso do volume de negócios que as instituições mantêm por tipo de OES. Aquelas que respondem apresentam uma representatividade muito diferenciada por tipo de OES, pelo que não é possível retirar conclusões significativas sobre este aspeto. Poderá contudo afirmar-se que aparentemente as OES com maior relevância são as misericórdias.

Relativamente ao nível de recetividade das OES a produtos e serviços financeiros as instituições bancárias apontam valores positivos, ou seja, que a recetividade é entre moderada a muito boa. Apenas uma entidade oferece produtos que recorrem ao sistema de garantia mútua. A avaliação da adequação dos empréstimos de garantia mútua às organizações apresenta valores muito díspares, pelo que não podemos daqui retirar nenhuma conclusão.

Existência ou não de uma estratégia específica para OES e perspetivas futuras

Quando questionadas se as organizações sociais constituem um “target” da atividade da instituição bancária, à qual corresponde uma estratégia própria, metade das organizações responde positivamente, ao passo que outra metade afirma que não existe uma estratégia própria. Das instituições que responderam negativamente, apenas admite que existe uma vontade de uma focagem mais determinante nas OES, num horizonte de médio prazo. As três entidades que afirmaram existir uma especialização em OES indicam que pretendem focar a sua atividade nas OES, duas a curto prazo e uma a médio prazo.

Mobilização, conhecimento e avaliação de produtos e serviços BEI e FEI

Relativamente ao conhecimento e mobilização dos produtos e serviços do BEI destinados a organizações da economia social, apenas uma entidade afirma não mobilizar, pois só dispõe de linhas mais destinadas a PME e Midcaps. As restantes cinco entidades mobilizam este tipo de produtos financeiros, quatro apenas de forma pontual e uma frequentemente.

No que se refere à adequabilidade da informação das linhas BEI, não nos é possível retirar conclusões na medida em que metade das entidades considera que a informação é adequada e a outra metade afirma que não.

Os mecanismos que utilizam para divulgação das linhas de crédito BEI passam desde a publicidade no website, na newsletter e imprensa, até à formação da rede comercial.

As entidades bancárias inquiridas apresentam perceções distintas relativamente ao conhecimento dos produtos do European Investment Fund dirigidos ao microcrédito e empreendedorismo social. Assim, duas entidades consideram possuir um grau de conhecimento muito elevado, uma um grau moderado e três um conhecimento baixo (neste grupo está a entidade que não apresenta soluções BEI para OES). Relativamente à propensão para mobilização futura destes instrumentos financeiros, uma das entidades apresenta um grau elevado, quatro um grau moderado e uma propensão baixa.

Quando questionadas em relação aos pontos fortes e fracos dos produtos e serviços BEI, como pontos positivos são mencionados: (i) o incentivo ao desenvolvimento; (ii) a disponibilização de liquidez e (iii) garantia EaSI permite chegar a empresários que de outra forma não teriam oportunidade. Os principais pontos negativos apontados prendem-se com a partilha de risco limitada e os prazos de implementação.

Três entidades bancárias consideram que a EIB “side-letter” é suficientemente ampla para cobrir as necessidades das organizações sociais, duas consideram que não é suficiente e outra entidade não responde à questão.

Taxas de incumprimento e rejeição de pedidos de crédito na economia social comparativamente às PME

As entidades bancárias não revelaram muita receptividade a questões relacionadas com as taxas de rejeição e incumprimento, provavelmente por se tratarem de matérias mais sensíveis na sua atividade. Ou seja, através do inquérito eletrónico não nos é possível retirar conclusões representativas do mercado bancário nacional de aspetos relacionados com o incumprimento e rejeição, nem estabelecer comparações entre OES e PME nestes domínios.

Em relação à percentagem de pedidos de crédito rejeitados face ao total de pedidos dos últimos 3 anos, de acordo com as respostas obtidas situam-se entre os 5 e os 10% do total. Para o mesmo espaço temporal, a taxa de incumprimento dos processos das OES está entre os 2,5 e os 2%.

São apontadas como razões principais da rejeição de pedidos de crédito submetidos por organizações da economia social: (i) viabilidade do projeto, (ii) qualidade/competências da equipa de gestão, (iii) finalidade do crédito, (iv) falta de garantias; (v) maturidade dos projetos muito longa, (vi) falta de *business plan* associado ao projeto e (vii) experiência anterior negativa.

Por último, apenas duas entidades bancárias responderam às questões relativas à exposição destas entidades à economia social, o que dificulta qualquer conclusão relevante. Uma das

“SOCIAL ENTERPRISES ACCESS TO FINANCE - An exploration into the constraints around social businesses access to finance in Portugal”



entidades apresenta vontade de aumentar essa exposição nos próximos 3 a 5 anos, enquanto outra pretende manter a sua exposição atual.