



Politécnico
de Viseu

Escola Superior
de Tecnologia
e Gestão de Lamego

O Mecenato Social e os Benefícios Fiscais em IRC no distrito de Viseu: Análise dos donativos empresariais e estratégias de angariação para Instituições Sociais

Paulo Alexandre Ferreira Lapa



Politécnico
de Viseu

Escola Superior
de Tecnologia

e Gestão de Lamego

O Mecenato Social e os Benefícios Fiscais em IRC no distrito de Viseu: Análise dos donativos empresariais e estratégias de angariação para Instituições Sociais

Paulo Alexandre Ferreira Lapa

Monografia

Mestrado em Assessoria nas Organizações

Trabalho efetuado sob a orientação de

Professora Doutora Ana Branca da Silva Soeiro de Carvalho

Professor Doutor António Carlos Gomes Dias

Novembro de 2025

DEDICATÓRIA

À minha esposa Laura e aos meus filhos Diogo e Guilherme, pela compreensão, incentivo e paciência demonstrados ao longo de todo este percurso acadêmico.

Com o vosso apoio, tornou-se ainda mais claro que nunca é tarde para aprender, para evoluir e para procurar ser melhor, enquanto pessoa e enquanto profissional.

Tal como recorda Cora Coralina:

“Feliz aquele que transfere o que sabe e aprende o que ensina.”

Que este trabalho constitua um testemunho do valor do estudo ao longo da vida e do papel insubstituível da família na concretização de qualquer projeto.

AGRADECIMENTOS

À Professora Doutora Ana Branca Carvalho, minha orientadora, expresso o meu profundo agradecimento pela disponibilidade, rigor científico e orientação segura que prestou ao longo de todo este trabalho. A sua exigência, mas também a sua permanente capacidade de incentivo, foram decisivas para a concretização desta dissertação.

Ao Professor Doutor António Dias, meu coorientador, agradeço o acompanhamento atento, as sugestões pertinentes e o contributo técnico e científico que enriqueceram de forma significativa a qualidade deste estudo.

A todos os meus colegas de mestrado, deixo igualmente uma palavra de sincero reconhecimento pela partilha de conhecimentos, pelo apoio mútuo e pelo espírito de camaradagem que tornaram este percurso académico mais estimulante e enriquecedor, tanto do ponto de vista profissional como pessoal.

RESUMO

Esta dissertação analisa a influência dos benefícios fiscais em sede de IRC nos donativos empresariais dirigidos a instituições sociais sem fins lucrativos, com foco no distrito de Viseu. Pretende-se com o presente estudo: (i) compreender em que medida o enquadramento jurídico-fiscal do mecenato condiciona o comportamento doador das empresas e (ii) traduzir esse enquadramento em estratégias de angariação eficazes para as IPSS, considerando o papel do assessor como moderador entre o incentivo e a doação efetiva. O estudo adota um desenho misto: na vertente quantitativa (de pequena escala), recorre a dados administrativos/estatísticos (Relatório da Despesa Fiscal e mapas estatísticas da Autoridade Tributária) relativos ao ano de 2022; utiliza questionários estruturados a empresas e IPSS, sediadas na zona norte do distrito de Viseu. A análise integra indicadores de *compliance* documental, governação e práticas de captação, bem como determinantes não fiscais (reputação, *stakeholders* e proximidade comunitária). Espera-se evidenciar o efeito-preço do incentivo e produzir recomendações operacionais para IPSS e decisores, reforçando a transparência, a eficiência de captação e a sustentabilidade territorial do mecenato social.

Palavras-chave: mecenato social; benefícios fiscais; IRC; donativos empresariais; IPSS; assessoria.

ABSTRACT

This dissertation examines the influence of corporate income tax (IRC) incentives on corporate donations to non-profit social institutions, focusing on the district of Viseu. The study aims to: (i) understand the extent to which the legal-tax framework for philanthropy shapes corporate giving behaviour; and (ii) translate that framework into effective fundraising strategies for IPSS, considering the role of the advisor as a moderator between the incentive and the actual donation. The study adopts a mixed-methods design: in its quantitative component (small-scale), it draws on administrative and statistical data (the Tax Expenditure Report and statistical tables from the Portuguese Tax Authority) relating to the year 2022, it also uses structured questionnaires addressed to companies and IPSS located in the northern area of the district of Viseu. The analysis includes indicators of documentary compliance, governance, and fundraising practices, as well as non-tax determinants (reputation, stakeholders, and community proximity). The study seeks to demonstrate the price effect of the incentive and to produce operational recommendations for IPSS and policymakers, strengthening transparency, fundraising efficiency, and the territorial sustainability of social philanthropy.

Keywords: social philanthropy; tax incentives; corporate income tax (IRC); corporate donations; IPSS; advisory.

ÍNDICE GERAL

ÍNDICE DE TABELAS / QUADROS	viii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	ix
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	x
LISTA DE SIGLAS / ABREVIATURAS	xi
INTRODUÇÃO.....	13
1. APRESENTAÇÃO E ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO	14
1.1 Objetivos e questões de investigação	15
1.1.1 Apresentação do problema de investigação	16
1.1.2 Metodologia (síntese)	16
2. ENQUADRAMENTO TEÓRICO.....	19
2.1. Benefícios fiscais	20
2.2. Mecenato social / Donativos empresariais.....	22
2.3. IRC (Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas)	24
2.4. Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS)	26
2.5. Papel transversal do assessor nas organizações sociais	27
2.6. Contexto territorial e evidência empírica de base (Portugal e distrito de Viseu, 2022)	32
2.7. Referências e Temáticas.....	32
3. METODOLOGIA.....	35
3.1. Enquadramento metodológico e perguntas	36
3.2. Delimitação, amostra e critérios de inclusão/exclusão.....	36
3.3. Instrumentos e procedimentos de recolha de dados	38
3.4. Procedimento de análise de dados	39
3.5. Fontes de dados estatísticos.....	40
3.6. Definições e símbolos	40
3.7. Variáveis e indicadores.....	41
3.8. Ética, consentimento e proteção de dados e RGPD	42
3.9. Validade, fiabilidade e limitações	42
3.10. Operacionalização dos efeitos fiscais: critérios e fórmulas de cálculo.....	43
3.10.1. Fórmula geral de poupança fiscal	43
3.11. Considerações finais do capítulo	44
4. RESULTADOS EMPÍRICOS E ANÁLISE DE DADOS	46
4.1. Empresas: caracterização e análise gráfica	46
4.1.1. Síntese interpretativa.....	51

4.2. IPSS: Caracterização, leitura integrada e discussão dos resultados	52
4.2.1. Síntese interpretativa	58
4.3. Análise estatística dos ficheiros AT (2022–2023)	58
4.4. Síntese final integrada (4.1 + 4.2 + 4.3)	62
5. DISCUSSÃO E DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	64
5.1. Síntese dos principais resultados	64
5.2. Recomendações práticas	75
CONCLUSÕES	80
Limitações do estudo	84
Sugestões para investigação futura	84
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	86
APÊNDICES	91
APÊNDICE A	92
Inquérito sobre o Apoio Empresarial a IPSS através da Lei do Mecenato	92
APÊNDICE B	97
Inquérito sobre o Financiamento das IPSS pela Lei do Mecenato	97
ANEXOS	102
Capítulo X do Estatuto dos Benefícios Fiscais (Lei do Mecenato)	102

ÍNDICE DE TABELAS / QUADROS

Tabela 1 Objetivo geral e objetivos específicos do estudo	16
Tabela 2 Indicadores de base (Portugal e Viseu, 2022).....	32
Tabela 3 Ponte teórico-empírica: constructos e indicadores de referência.....	33
Tabela 4 Temáticas nucleares e subtemas da revisão.....	34
Tabela 5 Referências-chave e uso no texto.....	34
Tabela 6 Mapeamento dos constructos teóricos em variáveis observáveis.....	41
Quadro 1 Documentação e elegibilidade (checklist operacional).	34

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Distrito de Viseu (limites concelhios)	38
---	----

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Setores de atividade das empresas respondentes.....	47
Gráfico 2 Dimensão das empresas inquiridas.	48
Gráfico 3 Empresas que referem apoiar IPSS.	48
Gráfico 4 Autoavaliação do conhecimento do regime do mecenato.....	49
Gráfico 5 Empresas com políticas formais de responsabilidade social.	50
Gráfico 6 Impacto percebido dos donativos nas atividades das IPSS.....	51
Gráfico 7 Áreas de atuação principal das IPSS inquiridas.	52
Gráfico 8 Escala de utentes anuais das IPSS inquiridas.	53
Gráfico 9 Fonte de financiamento reportadas pelas IPSS.	54
Gráfico 10 IPSS que já beneficiaram da Lei do Mecenato.	55
Gráfico 11 Importância atribuída ao mecenato para a sustentabilidade financeira.	55
Gráfico 12 IPSS com estratégias de captação de mecenas.	56
Gráfico 13 Barreiras mais frequentemente referidas na captação via mecenato.	57
Gráfico 14 Indicadores nacionais do mecenato (2022).	60
Gráfico 15 Viseu (2022): Doações, DF e Custo líquido (estimativa).	61
Gráfico 16 Despesa fiscal (2023): IRC vs total AP.	62

LISTA DE SIGLAS / ABREVIATURAS

AP – Administração Pública

AT – Autoridade Tributária e Aduaneira

CACI – Centro de Atividades e Capacitação para a Inclusão

CIRC – Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

CNIS – Confederação Nacional das Instituições de Solidariedade

CRM – Customer Relationship Management

CSV – Creating Shared Value (Valor Partilhado)

D – Valor doado qualificado como mecenato

DF – Despesa fiscal (imposto não cobrado)

EBF – Estatuto dos Benefícios Fiscais

EPE – Entidade Pública Empresarial

ERPI – Estrutura Residencial para Pessoas Idosas

ESG – Environmental, Social and Governance

ESNL – Entidades do Setor Não Lucrativo

FAQs - Frequently Asked Questions

IMI – Imposto Municipal sobre Imóveis

IMT – Imposto Municipal sobre Transmissões Onerosas de Imóveis

INATEL – Fundação INATEL

IPSS – Instituição Particular de Solidariedade Social

IRC – Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

IRS – Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares

IVA – Imposto sobre o Valor Acrescentado

NCRF – Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro

NCRF-ESNL – Norma Contabilística e de Relato Financeiro para Entidades do Setor Não Lucrativo

NIF – Número de Identificação Fiscal

OCC – Ordem dos Contabilistas Certificados

ONGA – Organização Não Governamental de Ambiente

PME – Pequena e Média Empresa

RDF – Relatório da Despesa Fiscal

RGPD – Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados

RSC – Responsabilidade Social Corporativa

RSE – Responsabilidade Social Empresarial

SPSS – Statistical Package for the Social Sciences (software de análise estatística)

INTRODUÇÃO

A presente dissertação enquadra-se no Mestrado em Assessoria nas Organizações, lecionado na Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Lamego (Instituto Politécnico de Viseu), e analisa a influência dos benefícios fiscais em sede de IRC nos donativos empresariais dirigidos a instituições sociais sem fins lucrativos (em particular às IPSS) no norte do distrito de Viseu. O propósito é duplo: (i) compreender de que modo o enquadramento jurídico-fiscal do mecenato molda o comportamento doador das empresas; e (ii) traduzir esse enquadramento em estratégias de angariação eficazes para as IPSS, através da assessoria. Empiricamente, o estudo ancora-se em 2022, combinando dados administrativos/estatísticas e inquéritos aplicados a empresas e IPSS, permitindo caracterizar a magnitude dos donativos, o papel dos incentivos fiscais e as práticas de captação.

Transversalmente, assume-se o papel do assessor (profissional interno ou externo) como variável moderadora entre os incentivos legais e as doações efetivas: reduz assimetrias de informação, assegura conformidade legal-fiscal, organiza a documentação de elegibilidade e estrutura propostas de valor que aproximam empresas e instituições. Esta perspetiva orienta as opções metodológicas que serão detalhadas no Capítulo 3 e sustenta as recomendações práticas apresentadas no Capítulo 5.

1. APRESENTAÇÃO E ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO

O presente capítulo apresenta o contexto e introduz a arquitetura do estudo. Depois de enquadrar e especificar o tema, procede-se à delimitação, à justificação e relevância, à explicitação dos objetivos e questões de investigação, à formulação do problema, seguida de uma síntese metodológica e, por fim, à descrição da estrutura global da dissertação.

Enquadramento e especificação do tema

O mecenato social é um mecanismo de mobilização de recursos privados para fins de interesse público. Em Portugal, o Estatuto dos Benefícios Fiscais (EBF), em sede de IRC, prevê incentivos — como majorações e limites específicos — aplicáveis a donativos realizados a entidades elegíveis, entre as quais se destacam as IPSS. Este trabalho foca-se na relação entre três dimensões:

- i. o regime fiscal aplicável aos donativos;
- ii. as decisões de doação das empresas;
- iii. a capacidade das IPSS para converter tais incentivos em parcerias sustentáveis, tendo o assessor como facilitador técnico e processual.

Delimitação do estudo

A delimitação do estudo é apresentada em quatro planos articulados, garantindo coerência interna e comparabilidade.

Geograficamente, circunscreve-se aos concelhos do norte do distrito de Viseu, abrangendo empresas aí sediadas e IPSS beneficiárias do mesmo território, de modo a captar especificidades locais frequentemente diluídas nas estatísticas nacionais.

No plano contextual, considera-se a legislação portuguesa aplicável ao mecenato — com destaque para o EBF — e as práticas usuais de angariação no terceiro setor, permitindo compreender como os incentivos são operacionalizados.

Temporalmente, centra-se no ano civil de 2022, período com dados administrativos/estatísticas já consolidados e passível de levantamento empírico exaustivo.

Quanto às unidades de análise, contemplam-se empresas doadoras e IPSS recetoras, observando-se o papel do assessor como variável moderadora entre incentivo fiscal e doação efetiva.

Justificação e relevância

A relevância científica e prática do estudo é tripla. No plano das políticas públicas, permite aferir em que medida a engenharia fiscal consegue induzir mais (e melhores) donativos com finalidade social. No plano da gestão das IPSS, oferece um guia de tradução dos incentivos em rotinas de captação, elegibilidade, prestação de contas e fidelização de mecenas. No plano territorial, aporta uma leitura fina do norte do distrito de Viseu, frequentemente ausente das estatísticas nacionais, criando uma linha de base (2022) útil para comparação e monitorização futura. Desta análise resultam contributos esperados como:

- i. um enquadramento integrado mecenato-fiscalidade-captação;
- ii. instrumentos práticos (*checklists*, guiões e indicadores);
- iii. recomendações acionáveis para instituições e decisores.

Neste contexto, importa ainda referir que, segundo estimativas fiscais recentes, os donativos empresariais no distrito de Viseu atingiram valores significativos em 2022, acompanhados de um benefício fiscal associado em sede de IRC. Este facto reforça a pertinência da presente investigação.

1.1 Objetivos e questões de investigação

Os objetivos do estudo orientam a estratégia empírica e a discussão de resultados, enquanto as questões de investigação balizam a recolha e a análise. Apresenta-se, de seguida, a relação entre o objetivo geral e os objetivos específicos.

Tabela 1 Objetivo geral e objetivos específicos do estudo

Objetivo geral	Objetivos específicos
Analisar o impacto dos benefícios fiscais em IRC no comportamento doador das empresas e desenvolver recomendações de captação para as IPSS do distrito de Viseu.	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar e descrever os incentivos fiscais aplicáveis aos donativos (mecenato). • Avaliar a importância atribuída pelas empresas aos benefícios fiscais na decisão de doar. • Examinar os efeitos dos donativos recebidos pelas IPSS do distrito de Viseu. • Quantificar a totalidade das doações de 2022 de empresas de Viseu às IPSS do distrito. • Analisar oportunidades de melhoria do regime para potenciar o mecenato social. • Desenvolver recomendações práticas de captação para responsáveis de IPSS.

Questão de investigação: “Em que medida os benefícios fiscais do mecenato (EBF/IRC) influenciam as doações das empresas no distrito de Viseu e que estratégias de angariação contribuem para reforçar a sustentabilidade das IPSS?”

1.1.1 Apresentação do problema de investigação

Relativamente ao problema de investigação, o enquadramento fiscal do mecenato em sede de IRC altera o custo líquido suportado pelas empresas quando doam, gerando um efeito-preço que, em tese, deveria incentivar a doação. Porém, a conversão desse potencial em parcerias efetivas depende de rotinas organizacionais, qualidade da informação disponível e capacidade técnica de cumprimento e reporte por parte das IPSS e das empresas. Neste contexto, coloca-se a seguinte questão orientadora:

“Em que medida os benefícios fiscais do mecenato (EBF/IRC) influenciam as doações das empresas no distrito de Viseu e que estratégias de angariação contribuem para reforçar a sustentabilidade das IPSS?”

Esta formulação ancora o desenvolvimento do quadro conceptual e a seleção de procedimentos empíricos, assegurando a coerência entre objetivos, dados e análise.

1.1.2 Metodologia

No que diz respeito à metodologia utilizada no estudo, adota-se um desenho misto (*mixed-methods*) de natureza exploratória e casuística, focada na

representatividade territorial, com a realização de um estudo abrangente e sistemático aos concelhos do norte do distrito de Viseu, utilizando uma amostragem estratificada e aleatória (10 concelhos (sendo 10 IPSS + 10 Misericórdias e 20 empresas)).

Devido à taxa de resposta (6 empresas e 5 IPSS), a parte empírica sofreu uma mutação forçada. O que foi planeado como um estudo quantitativo com representatividade territorial acabou por se transformar numa auscultação exploratória e casuística.

Componente quantitativa.

Recorre-se a fontes administrativas e estatísticas referentes a 2022 (estatísticas de IRC da Autoridade Tributária e Relatório da Despesa Fiscal), complementadas por um levantamento local de donativos no distrito de Viseu. Estas fontes permitem construir indicadores descritivos (volume de donativos, benefício associado, intensidade de mecenato) e obter estimativas do efeito-preço do incentivo. Para a aproximação da ordem de grandeza dos donativos aplica-se a relação $D = \text{Maj}/(m-1)$, em que Maj representa as majorações observadas e m o fator de majoração previsto no EBF.

Componente qualitativa.

Analisa-se a informação recolhida por questionários estruturados junto de empresas e IPSS sediadas no norte do distrito, cobrindo motivadores e barreiras à doação, práticas de captação, exigências de *compliance* (elegibilidade, documentação, Modelo 25, recibos/menções legais) e *reporting* de impacto. O assessor é observado enquanto agente de tradução técnico-operacional, articulando requisitos fiscais com a proposta de valor social e apoiando a operacionalização das parcerias.

Esta recolha incide sobre um conjunto delimitado de empresas e IPSS que responderam ao inquérito, refletindo as dinâmicas próprias do tecido económico e social do distrito. Este enquadramento reforça a pertinência de analisar o papel do assessor, enquanto elemento capaz de alargar a

sensibilização para o mecenato social e de estruturar processos de captação de donativos mais consistentes.

A especificação de variáveis, instrumentos, procedimentos de recolha/limpeza de dados, critérios de validação e medidas éticas (consentimento, anonimato e eliminação de dados após o estudo) é apresentada no Capítulo 3 – Desenho Metodológico.

1.1.3 Estrutura da dissertação

A arquitetura do trabalho conduz o leitor dos fundamentos ao contributo aplicado.

O Capítulo 1 apresenta o tema e o problema de investigação, a justificação da relevância do estudo e os objetivos gerais e específicos.

O Capítulo 2 sistematiza a literatura sobre mecenato social, benefícios fiscais em IRC, donativos empresariais, IPSS e o papel do assessor, identificando lacunas e hipóteses operacionais.

O Capítulo 3 explicita o desenho metodológico, fontes, instrumentos e procedimentos.

O Capítulo 4 faz a apresentação e a análise dos dados recolhidos.

O Capítulo 5 faz a análise e interpretação dos resultados e sintetiza conclusões, implicações para IPSS/empresas/políticas, limitações e pistas para investigação futura.

2. ENQUADRAMENTO TEÓRICO

A revisão da literatura constitui um passo essencial em qualquer investigação académica, na medida em que permite clarificar conceitos, sintetizar contributos teóricos e empíricos e identificar lacunas que justificam a relevância do estudo.

O presente capítulo organiza-se em torno de cinco eixos conceptuais fundamentais para a problemática em análise: mecenato social, benefícios fiscais, IRC, donativos empresariais e Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS).

A escolha destas dimensões resulta de uma interdependência clara: o mecenato social é o objeto central de análise, traduzindo a mobilização de recursos privados em prol de fins públicos; os benefícios fiscais e o IRC constituem o enquadramento jurídico-tributário que influencia as decisões empresariais de doar; os donativos empresariais são a concretização prática da responsabilidade social corporativa; e as IPSS representam as principais beneficiárias destes recursos.

De forma transversal, a literatura evidencia, ainda que de forma pouco explorada, a relevância do assessor organizacional. Este profissional pode apoiar as IPSS na interpretação da legislação, na comunicação com as empresas e na definição de estratégias de angariação mais sustentáveis. No contexto regional do distrito de Viseu, onde predominam PME e instituições sociais com recursos limitados, a função do assessor revela-se particularmente estratégica.

Este capítulo revê criticamente a literatura sobre mecenato social, benefícios fiscais e IRC, donativos empresariais e Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS), estabelecendo os fundamentos teórico-empíricos do estudo. O foco recai sobre o contexto português e a realidade regional do distrito de Viseu, com âncora temporal em 2022. De forma transversal, destaca-se o papel do assessor como mecanismo de

mediação técnica e institucional entre as IPSS e as empresas, potenciando a conversão de incentivos legais em parcerias efetivas.

A literatura suporta o modelo proposto e justifica a seleção de constructos e indicadores agora sintetizados. Os procedimentos e instrumentos empíricos são descritos no capítulo seguinte, onde se detalham as escolhas de medição, a amostragem e o plano de análise para o ano de 2022 no distrito de Viseu.

2.1. Benefícios fiscais

Os benefícios fiscais são instrumentos de política pública através dos quais o Estado procura estimular comportamentos considerados socialmente desejáveis (Alves, 2020). Em Portugal, encontram-se consagrados no Estatuto dos Benefícios Fiscais (EBF) e em diversa legislação avulsa. No que diz respeito aos Benefícios Fiscais associados ao Mecenato, destacamos o artigo 62.º do EBF, que determina que donativos atribuídos a entidades de utilidade pública, incluindo IPSS, possam ser considerados custos fiscais e usufrui de majorações (até 40%) que visam incentivar o comportamento dos Mecenatas, uma vez que aumenta a dedução fiscal.

Os benefícios fiscais relativos ao mecenato, estão vertidos no Capítulo X, do EBF (Anexo 1).

Contudo, a eficácia destes mecanismos tem sido alvo de debate. Pereira (2021) argumenta que a dedução fiscal reduz o custo líquido das doações, aumentando a sua probabilidade. No entanto, Carroll & Shabana (2010) sublinham que fatores reputacionais, éticos e de marketing social pesam tanto ou mais do que o incentivo fiscal. Vieira & Brito (2013) destaca ainda a complexidade e ambiguidade de certos aspetos legais, nomeadamente a noção de bilateralidade, que pode limitar a atratividade do regime.

Estudos como os de Lopes (2017) e Domingues (2024) mostram que a instabilidade normativa e a excessiva complexidade do sistema fiscal português dificultam a utilização plena destes benefícios, sobretudo por PME. Ricardo

(2024) alerta que esta dificuldade pode comprometer a eficácia do regime enquanto instrumento de política pública.

Taborda & Martins (2010), ao analisarem o mecenato numa perspetiva económico-fiscal, evidenciam que o enquadramento tributário português, consagrado no Estatuto dos Benefícios Fiscais, desempenha um papel determinante no incentivo às práticas de doação empresarial. Os autores sublinham que a possibilidade de deduzir os donativos em sede de IRC reduz o custo líquido da doação e potencia a sua atratividade, mas alertam também para a complexidade normativa e para o risco de se encarar o mecenato apenas como estratégia de planeamento fiscal.

Ao introduzirem conceitos como o *warm glow model* (Andreoni, 1990), que associa a utilidade do doador à satisfação intrínseca de contribuir para um bem público, e o *crowding-out effect*, que sugere que o aumento do financiamento público pode reduzir o esforço privado de doação, Taborda & Martins (2010) acrescentam profundidade teórica ao debate sobre os incentivos fiscais. No contexto da presente investigação, estes mecanismos ajudam a compreender que, embora os benefícios fiscais sejam relevantes, a decisão empresarial de apoiar IPSS integra igualmente dimensões reputacionais, éticas e comunitárias, cabendo ao assessor reforçar a comunicação do impacto social de forma a potenciar o “valor emocional” do donativo.

O enquadramento do mecenato no art.º 62.º do EBF, em articulação com o Código do IRC, define a elegibilidade dos donativos e as respetivas majorações, reduzindo o custo líquido das doações e estimulando o apoio privado a fins de interesse público. A literatura evidencia um efeito-preço positivo (Pereira, 2021), embora fatores reputacionais e éticos também pesem na decisão (Carroll & Shabana, 2010).

Todavia, persistem zonas de ambiguidade, sobretudo quanto à bilateralidade e à qualificação de certas despesas de comunicação institucional e de publicidade/patrocínio. Em situações como a exposição de marca com apelo comercial, a concessão de direitos de exclusividade, *naming rights* ou hospitalidade corporativa, a existência de contrapartidas mensuráveis aproxima a operação de uma lógica de troca e afasta-a do regime de majoração do

mecenato, reconduzindo a despesa ao domínio do *marketing* (com eventual sujeição a IVA). É precisamente esta fronteira entre donativo elegível e despesa de marketing que a literatura assinala como crítica, exigindo prudência na estruturação dos apoios, na redação de protocolos e na documentação de suporte (Vieira & Brito, 2013; Lopes, 2017; Domingues et al., 2024; Ricardo, 2024).

Para além do efeito-preço, mecanismos comportamentais como o *warm glow* e possíveis efeitos de *crowding-out* devem ser considerados no desenho de políticas que maximizem adicionalidade (Taborda & Martins, 2010).

2.2. Mecenato social / Donativos empresariais

O mecenato, enquanto prática social e cultural, remonta à Antiguidade, com Caio Mecenaz, patrono das artes em Roma. No entanto, ao longo do tempo, o conceito expandiu-se para incluir áreas sociais, educativas e de solidariedade (Santos, 2018).

De uma perspetiva teórica, o mecenato social enquadra-se na responsabilidade social corporativa (RSC). Carroll (1991, 1999) defende que as empresas possuem responsabilidades económicas, legais, éticas e filantrópicas, sendo nesta última que se situam os donativos e apoios a instituições sociais. Salvador (2014) e Taborda & Martins (2010) reforçam que o mecenato deve ser entendido não apenas como filantropia espontânea, mas como prática com enquadramento jurídico-fiscal e efeitos económicos tangíveis.

A visão mais estratégica é oferecida por Porter & Kramer (2006, 2011), que introduzem o conceito de criação de valor partilhado (CSV). Segundo os autores, o mecenato não deve ser encarado como mera despesa, mas como investimento que gera benefícios tanto para a comunidade como para a empresa, nomeadamente reputacionais, de fidelização de clientes e de competitividade.

No caso português, Francisco (2012) evidencia a importância do mecenato social no fortalecimento do terceiro setor, especialmente em contextos de restrição orçamental. (Ferreira, 2020) acrescenta que, em regiões como

Viseu, o mecenato tem assegurado a continuidade de respostas sociais, fortalecendo os laços comunitários entre tecido empresarial e instituições.

Caldeira, Borrego & Bandeira (2018), ao estudarem o caso da Missão Continente Sorriso, analisaram a relação entre responsabilidade social corporativa, benefícios fiscais e perceção pública. Os autores concluíram que, embora os consumidores reconheçam o valor social das iniciativas de mecenato, existe um desconhecimento generalizado quanto às vantagens fiscais associadas a estas práticas. Este dado levanta uma questão crítica: até que ponto o mecenato é percecionado como filantropia genuína ou como estratégia de planeamento fiscal? Ao mobilizar teorias como a dos *stakeholders* (Freeman, 1984) e a pirâmide da responsabilidade social de (Carroll, 1991), o estudo reforça a ideia de que os donativos empresariais não podem ser dissociados do contexto reputacional e fiscal em que se inserem.

Para a presente investigação, este contributo é relevante por duas razões: primeiro, mostra que a transparência na comunicação sobre os incentivos fiscais pode influenciar a legitimidade das práticas de mecenato; segundo, destaca o papel do assessor como mediador na construção de narrativas que evidenciem o impacto social dos donativos, evitando que a perceção pública se reduza apenas à obtenção de benefícios fiscais.

Os donativos empresariais representam a manifestação concreta do mecenato. (Carroll, 1991) enquadra-os na dimensão filantrópica da RSC, mas a literatura mostra que a decisão de doar resulta de fatores diversos. (Seifert, Morris & Bartkus, 2004) e (Brammer & Millington, 2005) identificam a disponibilidade financeira, a cultura organizacional e a pressão dos *stakeholders* como determinantes fundamentais.

Em Portugal, Santos (2019) observou que as empresas tendem a privilegiar instituições locais, reforçando o vínculo comunitário. Ferreira (2020) confirma que, em distritos como Viseu, a reputação e a proximidade social constituem fatores-chave. Caldeira (2018) e Salvador (2014) demonstram, através de estudos de caso, como os donativos podem ser integrados em estratégias de marketing social e de responsabilidade fiscal.

A análise destes contributos confirma que os donativos empresariais não podem ser explicados apenas por incentivos fiscais. Fatores simbólicos, reputacionais e comunitários têm igual ou maior importância.

Os donativos empresariais são explicados por recursos folgados e desempenho (Seifert, Morris & Bartkus, 2004), pela busca de reputação e licença social para operar (Brammer & Millington, 2005), e por pressões de *stakeholders* (Freeman, 1984). Em Portugal, a proximidade comunitária emerge como determinante (Santos, 2019; Ferreira, 2020). Riscos de oportunismo e *social-washing* mitigam-se com governação da doação (critérios, contratos, metas de impacto) e prestação de contas.

2.3. IRC (Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas)

O IRC define as regras gerais de apuramento do lucro tributável, mas é o EBF que estabelece o regime de mecenato. Em concreto, e como referido no capítulo 2.1, o art.º 62.º do EBF prevê que os donativos elegíveis sejam considerados para efeitos da dedução na determinação do lucro tributável, enquanto o CIRC apenas fixa o enquadramento geral dos gastos e das exclusões. Além disso, o art.º 66.º do EBF impõe obrigações acessórias às entidades beneficiárias (p. ex., entrega do Modelo 25).

Enquadramento legal resumido

Para compreender o impacto fiscal dos donativos empresariais é indispensável enquadrá-los nas normas do Estatuto dos Benefícios Fiscais (EBF) aplicáveis ao mecenato.

A legislação define as condições de elegibilidade, as majorações que determinam a dedução em sede de IRC e as obrigações documentais dos intervenientes, garantindo simultaneamente o incentivo à iniciativa privada e a conformidade fiscal.

Nesta síntese apresentam-se os aspetos nucleares dos artigos 62.º (mecenato social), 62.º-A (mecenato científico) e 62.º-B (mecenato cultural), bem

como os limites globais de dedução e as taxas efetivas relevantes (IRC e derramas) que condicionam o cálculo do benefício.

O objetivo é oferecer uma leitura operacional da norma que suporte os exemplos de cálculo e a análise empírica subsequente, clarificando o que conta, com que majoração e sob que requisitos formais.

Seguem-se, de forma estruturada, os pontos essenciais:

- Os donativos qualificáveis são considerados custos ou perdas do exercício, com majorações ('super-dedução') sobre o montante doado (art.º 62.º EBF). Em termos usuais, a majoração é de 120% (base), podendo elevar-se para 130% quando atribuídos ao abrigo de contratos plurianuais com objetivos e montantes definidos; e para 140% quando afetos, em exclusivo, a determinadas medidas sociais (p.ex., infância, terceira idade, reinserção) expressamente elencadas na norma. Determinadas situações específicas admitem 150% (casuísticas previstas no próprio artigo). Para o mecenato científico e cultural aplicam-se os artigos 62.º-A e 62.º-B, respetivamente, que replicam a lógica de "super-dedução" e admitem majorações adicionais mediante condições formais (p.ex., reconhecimento prévio de interesse cultural);

- Obrigações documentais: os beneficiários devem submeter a Declaração Modelo 25 (Portaria n.º 288/2022), e os doadores devem guardar comprovativos válidos com indicação do beneficiário (NIF), quantia/data e menção expressa de que se trata de donativo ao abrigo do EBF; donativos anónimos não relevam fiscalmente. Existe ainda um limite global de dedução: em termos agregados, o montante dedutível não pode exceder 8‰ (oito por mil) do volume de vendas ou serviços prestados do período;

- Taxas aplicáveis para efeitos do benefício: à redução da matéria coletável produzem-se efeitos na coleta de IRC. Na análise de 2022, considera-se a taxa normal de IRC de 21% em Portugal continental.

Enquadramento teórico (comportamento fiscal)

A literatura clássica modela o cumprimento fiscal como uma decisão sob risco, os contribuintes comparam o ganho esperado da evasão com a

probabilidade de deteção e o nível de penalização (Allingham & Sandmo, 1972). Desenvolvimentos posteriores incorporam fatores não pecuniários, confiança nas instituições, normas sociais e moral fiscal que modulam o comportamento para além dos incentivos monetários (Alm, 2012; Torgler, 2003; Kirchler, 2007). Em Portugal, a evidência empírica confirma a relevância da confiança institucional para o cumprimento (Silveira, 2019).

Transposição para o mecenato empresarial

Aplicando este enquadramento, a decisão de doar responde ao “preço” líquido criado pelos incentivos fiscais, mas também à previsibilidade regulatória e à confiança no sistema (Brammer & Millington, 2005). Regimes claros e estáveis tendem a aumentar a propensão a doar, ao passo que opacidade normativa, incerteza interpretativa e custos de conformidade reduzem o efeito dos incentivos (Ferreira, 2021). Em linha com a evidência nacional, transparência e qualidade institucional reforçam esse efeito (Ferreira et al., 2021; Lopes et al., 2021).

2.4. Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS)

As IPSS desempenham um papel central no sistema português de proteção social, atuando em áreas como infância, terceira idade e saúde (Martins, 2017). Contudo, enfrentam desafios significativos: elevada procura, dependência de subsídios estatais e dificuldades financeiras (Ruas, 2021).

Neste contexto, os donativos empresariais tornam-se vitais. Silva & Rodrigues (2020) sublinham que novas formas de financiamento, como o *crowdfunding*, mostram potencial, mas o mecenato empresarial continua a ser a principal fonte externa de apoio. Santos B. S. (2010) recorda que, em tempos de crise, as IPSS assumem responsabilidades acrescidas na resposta social.

Para captar donativos, a credibilidade e a transparência são fundamentais (Cunha & Rego, 2019). É precisamente neste ponto que o assessor se revela essencial: apoiar na redação de relatórios de impacto, na comunicação com empresas, na prestação de contas e no desenvolvimento de campanhas de angariação profissionalizadas. Em regiões como Viseu, onde existe forte

densidade de IPSS e elevada competição por recursos, a assessoria constitui uma vantagem competitiva crítica.

Ruas (2021), no seu relatório de atividade profissional sobre o sistema contabilístico e fiscal das entidades do setor não lucrativo, analisa em profundidade a aplicação da NCRF-ESNL às IPSS, bem como as obrigações fiscais que estas enfrentam em sede de IRC, IVA, IMI, IMT e Imposto do Selo. O autor destaca ainda a importância de declarações específicas, como a Modelo 22 e a Modelo 25, que permitem às entidades beneficiárias dos donativos comprovar a sua utilização adequada e às empresas doadoras justificar fiscalmente os benefícios obtidos. Este contributo é particularmente relevante para o presente estudo, pois mostra que a eficácia do mecenato social depende não apenas da boa vontade das empresas, mas também da capacidade técnica das IPSS em assegurar conformidade fiscal e transparência na gestão dos donativos.

As IPSS são pilares do sistema de proteção social (Martins, 2017), operando sob constrangimentos financeiros crónicos. A sustentabilidade exige credibilidade e transparência (Cunha & Rego, 2019). Ruas (2021) evidencia que a conversão de incentivos em financiamento utilizável requer infraestrutura contabilístico-fiscal robusta (NCRF-ESNL, Modelo 22 e Modelo 25; articulação com IRC/IVA/IMI/IMT/Imposto do Selo).

2.5. Papel transversal do assessor nas organizações sociais

Definição e papel

Neste estudo, o assessor é o profissional — interno ou externo — que presta apoio técnico-especializado e estratégico ao ciclo do mecenato. As suas responsabilidades centrais são: interpretar e operacionalizar o enquadramento fiscal-legal (EBF/IRC), estruturar a captação de donativos junto de empresas, garantir conformidade documental e de reporte e atuar como ponte entre IPSS, empresas e restantes *stakeholders*. Esta função agrega competências de fiscalidade aplicada, angariação de fundos, comunicação/marketing social e governação do terceiro setor.

Enquadramento conceptual do papel do assessor

A literatura de gestão e políticas públicas aponta três ângulos teóricos para compreender o papel do assessor. Primeiro, na responsabilidade social corporativa (RSC), os donativos integram a dimensão filantrópica da pirâmide de Carroll, articulando-se com dimensões éticas e reputacionais; o assessor ajuda a alinhar intenção social com regras e legitimidade. Segundo, a teoria dos *stakeholders*, Freeman, enfatiza a mediação de interesses múltiplos; o assessor funciona como “*boundary spanner*”, reduzindo assimetrias de informação e custos de transação. Terceiro, a criação de valor partilhado, Porter & Kramer, sugere que parcerias empresa-comunidade são mais sustentáveis quando conectadas a objetivos do negócio e a resultados sociais mensuráveis; o assessor desenha projetos “pronto-a-doar”, com métricas e riscos controlados. Em Portugal, a especificidade do EBF/IRC e a importância de transparência/contabilidade no terceiro setor reforçam a necessidade desta intermediação profissional.

Funções nucleares do assessor

No contexto do mecenato, o assessor atua como tradutor e integrador. Começa por interpretar o enquadramento fiscal-legal, assegurando ainda a consistência da documentação e a articulação técnica com a AT e os profissionais da OCC.

A partir daí, passa à estratégia de captação: analisa o tecido empresarial relevante, segmenta potenciais doadores e desenha projetos financiáveis, com objetivos claros, orçamento realista, cronograma exequível e indicadores de resultado/impacto que facilitem a decisão das empresas. Esta preparação sustenta a arquitetura da proposta, onde calcula o preço líquido do donativo para o doador (explicando, de forma transparente, o efeito das majorações), define contrapartidas compatíveis com o EBF e estrutura, quando adequado, compromissos plurianuais que estabilizam a relação.

Em paralelo, o assessor fortalece a governação e o *compliance* da instituição: cria políticas internas simples, padroniza registos e evidências de execução e promove relatórios de impacto sintéticos, auditáveis e orientados à

prestação de contas. Esta base de confiança sustenta a gestão relacional com as empresas — manutenção de um *pipeline/CRM*, comunicação proativa e renovação anual informada por resultados e feedback. Por fim, investe na capacitação da equipa da IPSS, deixando *templates*, *checklists* e rotinas que reduzem a dependência externa e asseguram a continuidade das boas práticas.

Tipologia do assessor

Para efeitos analíticos, a figura do assessor pode ser compreendida a partir de três dimensões complementares — vinculação, especialização e nível de intervenção — que, combinadas, descrevem com precisão o perfil e o escopo da assessoria no mecenato do terceiro setor.

Vinculação. O assessor pode ser interno, quando integra a estrutura da IPSS (tipicamente nas áreas financeira, contabilidade ou angariação), assegurando continuidade, conhecimento do terreno e integração com os processos; ou externo, quando é contratado a título de consultoria/assessoria especializada, oferecendo atualização técnica, independência e reforço de capacidade em momentos críticos (por exemplo, desenho de uma campanha ou enquadramento fiscal de maior complexidade).

Especialização. A intervenção pode incidir, isolada ou cumulativamente, sobre: fiscal-legal (EBF/IRC) — elegibilidade, majorações, limites, documentação; captação/*fundraising* — estratégia, segmentos-alvo, desenho de propostas e cálculo do preço líquido para o doador; comunicação/marketing social — narrativa de valor, reputação e contrapartidas compatíveis com a lei; impacto/monitorização e avaliação (M&A) — indicadores, evidências e relatórios; e governação/contabilidade — políticas, registos e prestação de contas. Na prática, perfis híbridos (fiscal-captação, captação-impacto) tendem a ser mais eficazes.

Nível de intervenção. Distingue-se o plano estratégico (políticas de captação, portefólio de projetos e métricas de valor partilhado), o plano tático (planos anuais, segmentação de empresas, definição de contrapartidas admissíveis, calendarização fiscal) e o plano operacional (preenchimento e validação de documentação; evidências de execução; relatórios de impacto). A

coordenação entre níveis evita hiatos: a estratégia dá direção, a tática traduz em planos concretos e a operação assegura conformidade e entrega.

No contexto desta dissertação (IPSS do norte do distrito de Viseu, 2022), o perfil que melhor responde às necessidades identificadas é o de um assessor externo, híbrido fiscal-captação, com atuação tático-operacional e interface estratégico: combina rigor no enquadramento EBF/IRC com a capacidade de estruturar propostas “pronto-a-doar” e evidenciar impacto, convertendo incentivos legais em parcerias estáveis e financeiramente relevantes.

Características e competências do assessor

Para cumprir o papel de intermediário informacional e de legitimidade, o assessor deve combinar competência técnica, capacidade analítica, ética profissional e habilidades relacionais. No terceiro setor, estas características traduzem-se em práticas que asseguram clareza, conformidade e confiança — os três mecanismos que tornam o mecenato mais eficaz e sustentável.

a) Domínio técnico-legal e contabilístico

Conhecimento sólido do EBF/IRC (arts. 62.º, 62.º-A, 62.º-B), limites (8‰), majorações (120–150%), elegibilidade, Modelo 25 e peças comprovativas;

Literacia contabilística e fiscal para enquadrar custos dedutíveis, derramas e implicações no cálculo do preço líquido do donativo para a empresa;

Familiaridade com normas de reporte e prestação de contas de IPSS.

b) Capacidade analítica e de medição

Cálculo do efeito-preço do incentivo (antes/depois de imposto), simulação de cenários e análise de sensibilidade;

Definição de indicadores de impacto (*outputs*, *outcomes*) e construção de relatórios curtos e auditáveis;

Competência em tratamento de dados (folhas de cálculo; noções de R/SPSS são uma mais-valia).

c) Estratégia, desenho de propostas e gestão de projeto

Segmentação do tecido empresarial, leitura do ciclo fiscal e da agenda ESG/RSC;

Empacotamento de projetos “pronto-a-doar” (objetivos, orçamento, cronograma, métricas, riscos);

Gestão de projeto: planeamento, prazos, controlo documental, “*critical path*”.

d) Comunicação e tradução

Capacidade de traduzir linguagem fiscal para linguagem de negócio e de impacto social;

Escrita clara (duas páginas/um gráfico convincente) e apresentação sintética para decisão;

Negociação e escuta ativa, adequando contrapartidas compatíveis com o EBF.

e) Ética, *compliance* e governação

Independência, isenção e prevenção de conflitos de interesse (contratos claros, escopo, duplas validações);

Cultura de *compliance*: *checklists* por artigo, arquivo probatório, RGPD e confidencialidade;

Atualização contínua face a alterações legais e registo de assunções usadas nos cálculos;

f) Relação, rede e conhecimento do contexto

Conhecimento do ecossistema local (Viseu: PME, setores dominantes, associações empresariais) e *networking* institucional.

Manutenção de *pipeline/CRM* de empresas, com rotina de renovação anual baseada em resultados.

g) Capacitação e transferência de conhecimento

Formação *on-the-job* à equipa da IPSS, entrega de *templates* e manuais de mecenato, promovendo autonomia e reduzindo dependências;

Prática de *shadowing* → *reverse shadowing*: primeiro o assessor faz com a equipa; depois a equipa faz com o assessor a apoiar;

Indicadores de qualidade (evidências observáveis);

Taxa de conversão de abordagens; montante angariado e percentagem plurianual;

Pontualidade e qualidade dos relatórios de impacto; satisfação dos doadores.

Em síntese, o assessor eficaz alia rigor técnico e clareza comunicacional a uma atuação ética e colaborativa, desenhando propostas elegíveis e credíveis e deixando capacidade instalada na IPSS. É esta combinação — técnica, relacional e pedagógica — que permite reduzir fricções, maximizar elegibilidade e reforçar confiança, transformando incentivos fiscais em parcerias sustentáveis à escala local.

2.6. Contexto territorial e evidência empírica de base (Portugal e norte do distrito de Viseu, 2022)

Para ancorar o estudo no terreno e clarificar a ordem de grandeza dos fenómenos em análise, apresenta-se a seguir a evidência empírica preliminar para 2022, com base no Relatório da Despesa Fiscal (RDF) e nos resultados estatísticos da Autoridade Tributária (AT). Os valores nacionais permitem derivar estimativas para o distrito de Viseu por proporcionalidade ao IRC liquidado.

Tabela 2 Indicadores de base (Portugal e Viseu, 2022)

Indicador	Valor	Nota
Imposto não cobrado (RDF, EBF 62.º/62.º-A/62.º-B)	29,5 M€	Despesa fiscal em IRC associada ao mecenato
Majorações aplicadas (AT, BF_2_2022, IRC)	33,472 M€	Agregado por Benefício IRC
Doações estimadas — cenário central (Portugal)	86,97 M€	$D = \text{Maj}/(m-1)$, com $m(62.º)=1,40$; $m(62.º-A/B)=1,30$
Viseu — Doações (pro-rata IRC liquidado)	1,037 M€	Estimativa proporcional
Viseu — Imposto não cobrado (pro-rata)	0,352 M€	Estimativa proporcional
Custo líquido empresas — nacional (central)	57,47 M€	Majorações – benefício fiscal

Notas: Fonte oficial da despesa fiscal — RDF 2022 (IRC). Majorações — AT, série BF_2_2022 (Agregado por Benefício IRC). Cálculo das doações via $D = \text{Maj}/(m - 1)$, assumindo majorações de 140% (art.º 62.º) e 130% (art.º 62.º-A/B). As estimativas para Viseu resultam de uma aproximação proporcional ao IRC liquidado no distrito. Os valores serão refinados no Capítulo 4 com a integração dos inquéritos.

2.7. Referências e Temáticas

Esta secção sistematiza o corpo bibliográfico e documental mobilizado na revisão de literatura, clarificando (i) as categorias de fontes, (ii) a ponte teórico-empírica entre constructos e indicadores e (iii) as temáticas nucleares e respetivas referências-âncora. A organização segue boas práticas de revisão narrativa orientada ao problema (*problem-driven*), com foco na articulação entre enquadramento fiscal do mecenato (EBF/IRC), determinantes dos donativos empresariais e capacidade organizacional das IPSS.

Categorias de fontes e critérios de inclusão

Artigos científicos — estudos publicados em revistas com revisão por pares, relevantes para os constructos “mecenato”, “RSC/CSV”, “efeito-preço fiscal”, “governança de IPSS” e “captação de fundos”.

Artigos de opinião — peças de reflexão técnico-profissional que ajudam a captar práticas emergentes e interpretações da norma.

Dissertações e projetos de mestrado — evidência académica aplicada ao contexto português.

Legislação e normativos — EBF (art.º 62.º, 62.º-A, 62.º-B), instruções do Modelo 25, e demais diplomas conexos.

Livros, capítulos académicos, manuais e obras técnicas — sínteses conceptuais e guias operacionais para a prática de captação e *compliance*.

Relatórios e estatísticas oficiais — Relatório da Despesa Fiscal e estatísticas setoriais.

Foram utilizados os seguintes critérios de inclusão: pertinência direta para o tema; clareza metodológica (quando aplicável); atualidade normativa; e utilidade para a tradução teórico-empírica (operacionalização em indicadores/métricas).

Foram utilizados os seguintes critérios de exclusão: redundância, desatualização jurídica e ausência de ligação ao contexto português quando a norma nacional é determinante.

Ponte teórico-empírica: constructos e indicadores

Tabela 3 Ponte teórico-empírica: constructos e indicadores de referência.

Constructo teórico	Indicadores (exemplos)	Referências-âncora
Benefícios fiscais (EBF/IRC)	Clareza e uso da majoração; custo de conformidade; intenção de utilizar; documentação emitida	Alves (2020); Ministério das Finanças (2023); AT (2023); Pereira (2021)
Reputação/ <i>Stakeholders</i>	Sensibilidade reputacional; reporte público; pressão de <i>stakeholders</i>	Carroll & Shabana (2010); Brammer & Millington (2005); Freeman (1984)
Proximidade comunitária	Vínculo territorial; histórico de colaboração; evidência de impacto local	Santos (2019); Ferreira (2020)
Recursos/cultura organizacional	Desempenho económico; orçamento RSC; práticas CSV	Seifert et al. (2004); Porter & Kramer (2006, 2011)
Capacidade contabilístico-fiscal (IPSS)	Aderência à NCRF-ESNL; Modelos 22/25; reporte e auditoria	Comissão de Normalização Contabilística (2019); Ruas (2021); Cunha & Rego (2019); Domingues et al. (2024)
Assessoria (moderador)	Presença/intensidade da assessoria; outputs técnicos e de gestão	Ruas (2021); Carroll & Shabana (2010)

Nota. Operacionalização orientada à construção de indicadores mensuráveis no estudo empírico.

Síntese normativa e documentação operacional

Quadro 1 Documentação e elegibilidade (*checklist* operacional).

Tipo de entidade/apoio	Majoração típica (IRC)	Observações
IPSS (donativo em dinheiro)	140%	Elegibilidade art.º 62.º; ausência de bilateralidade
Entidades equiparadas (educação/saúde)	130%	Condições específicas art. 62.º-A e 62.º-B
Donativo em espécie	130%	Valorização pelo valor contabilístico; comprovação reforçada

Fonte. Adaptação do EBF/IRC, elaboração própria.

Nota. Tabela meramente ilustrativa, prevalecem as redações legais vigentes.

Temáticas nucleares e mapeamento no texto

Tabela 4 Temáticas nucleares e subtemas da revisão.

Temática	Subtemas / Palavras-chave	Objetivo na dissertação
Mecenato social	Conceitos; mecenato vs. patrocínio; evolução histórica; legitimidade pública	Clarificar conceito e fronteiras de elegibilidade fiscal
Responsabilidade Social Empresarial e Valor Partilhado	RSC; <i>stakeholders</i> ; reputação; CSV	Enquadrar motivações não fiscais e efeitos reputacionais
Enquadramento fiscal e legal (EBF/IRC)	Arts. 62.º, 62.º-A, 62.º-B; majorações; limites; bilateralidade; Modelo 25	Descrever incentivos e requisitos; ligar norma à prática
IRC e efeito-preço do incentivo	Fator de majoração (m); relação Maj→Doações; cenários; custo líquido	Explicar como a majoração altera o custo da doação
Donativos empresariais	Determinantes; <i>stakeholders</i> ; proximidade; ESG; comunicação de impacto	Mapear <i>drivers</i> extra-fiscais
IPSS — sustentabilidade e <i>compliance</i>	NCRF-ESNL; governação; prestação de contas; captação profissionalizada	Identificar capacidades internas necessárias
Papel do assessor	Tradução técnico-legal; desenho de propostas; documentação; medição de impacto	Posicionar a assessoria como moderador
Síntese e lacunas	Limitações práticas; determinantes não fiscais; evidência territorial	Extrair questões em aberto para o desenho empírico

Referências-chave por temática

Tabela 5 Referências-chave e uso no texto.

Temática	Referência	Tipo	Uso no texto
RSC / Valor partilhado	Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2011). Harvard Business Review, 89(1–2), 62–77.	Artigo	Enquadramento estratégico e ligação a competitividade
Enquadramento fiscal (EBF)	Portugal. Estatuto dos Benefícios Fiscais (arts. 62.º, 62.º-A, 62.º-B).	Legislação	Descrição de majorações, limites e requisitos
Documentação / Modelo 25	Autoridade Tributária e Aduaneira. (s.d.). Instruções do Modelo 25.	Normativo/guia	Exigências de reporte e evidência fiscal
Efeito-preço / IRC	Ministério das Finanças. (2022). Relatório da Despesa Fiscal.	Relatório oficial	Dados para cenários e ordem de grandeza
IPSS / <i>Compliance</i>	Comissão de Normalização Contabilística. (2019). NCRF-ESNL.	Norma	Coerência contabilística e prestação de contas
Mecenato em prática	Silva, P. (2022). Revista Portuguesa de Ciências Sociais, 18(4), 101–118.	Artigo	Táticas de captação e profissionalização

Nota. As referências completas constam da lista bibliográfica final, esta tabela apresenta apenas âncoras temáticas e função no texto.

3. METODOLOGIA

Este capítulo apresenta o desenho metodológico adotado na investigação, procurando assegurar transparência, rigor científico e possibilidade de replicação. A metodologia escolhida tem como objetivo responder à questão central da dissertação — em que medida os benefícios fiscais em sede de IRC influenciam os donativos empresariais no norte do distrito de Viseu e quais as estratégias de angariação mais eficazes para as IPSS —, garantindo a articulação entre o enquadramento teórico (Cap. 2) e a análise empírica (Cap. 4).

Pretendíamos utilizar dois tipos de instrumentos metodológicos, integrando abordagens quantitativa e qualitativa. A vertente quantitativa permitiria descrever e estimar a magnitude dos donativos empresariais e o efeito-preço dos incentivos fiscais no ano de referência (2022), com base em dados da Autoridade Tributária e Aduaneira e de questionários aplicados às empresas. A vertente qualitativa complementaria a análise, possibilitando interpretar perceções, práticas e constrangimentos das empresas e das IPSS, bem como avaliar o papel do assessor na transformação dos incentivos fiscais em parcerias efetivas. O que foi planeado como um estudo quantitativo com representatividade territorial acabou por se transformar numa auscultação exploratória e casuística.

Atendendo à baixa taxa de respostas, a parte empírica sofreu uma mutação forçada, acabando por se transformar numa auscultação exploratória e casuística. Foi feita uma análise qualitativa dos dados quantitativos. Ou seja, acabou por se interpretar cada resposta quase como um estudo de caso individual, uma vez que uma amostra de 5 ou 6 não permite inferências estatísticas válidas (como desvios-padrão ou correlações significativas).

O estudo não é efetivamente misto no sentido estrito da metodologia (Design Explicativo Sequencial), onde uma fase qualitativa (entrevistas) explicaria os resultados de uma fase quantitativa. É, antes, um estudo quantitativo de fonte mista (dados primários e secundários).

Na prática, o estudo é quantitativo de pequena escala, com breves notas interpretativas de natureza qualitativa.

Este capítulo encontra-se estruturado em secções que abordam o enquadramento metodológico e as perguntas de investigação, a delimitação e critérios da amostra, os instrumentos e procedimentos de recolha, o plano de análise, as fontes de dados estatísticos, bem como considerações relativas à ética e proteção de dados, e a discussão da validade, fiabilidade e limitações do estudo.

3.1. Enquadramento metodológico e perguntas

O presente estudo assume um carácter exploratório e casuístico, baseado num estudo quantitativo de fonte mista, com o objetivo de compreender a dinâmica dos donativos empresariais no norte do distrito de Viseu e os efeitos fiscais associados. Foram utilizadas duas fontes principais de evidência empírica: (i) inquéritos estruturados aplicados a empresas doadoras e a IPSS beneficiárias (dados primários); e (ii) análise estatística dos ficheiros disponibilizados pela Autoridade Tributária e Aduaneira (2022–2023), referentes ao Estatuto dos Benefícios Fiscais (EBF) em sede de IRC (dados secundários).

Na prática, o estudo é quantitativo de pequena escala, com breves notas interpretativas de natureza qualitativa.

A pergunta central de investigação que orienta esta metodologia é a seguinte: Em que medida os benefícios fiscais do mecenato (EBF/IRC) influenciam as doações das empresas no distrito de Viseu e que estratégias de angariação contribuem para reforçar a sustentabilidade das IPSS?

3.2. Delimitação, amostra e critérios de inclusão/exclusão

No distrito de Viseu existem cerca de 300 IPSS, de acordo com informação veiculada pelo Jornal Solidariedade (<https://www.solidariedade.pt/site/mostrapdf/14651>), esta publicação pertence à Confederação Nacional das Instituições de Solidariedade (CNIS), interlocutor nacional do setor solidário (IPSS, Misericórdias, mutualidades equiparadas), defendendo interesses comuns e reforçando a capacitação das instituições.

A recolha incidiu nos concelhos do norte do Distrito de Viseu, nomeadamente nos concelhos de Armamar, Castro Daire, Cinfães, Lamego,

Moimenta da Beira, Penedono, Resende, São João da Pesqueira, Tabuaço e Tarouca, que de acordo com informação recolhida no Portal Oficial Carta Social e nas páginas online dos municípios, conclui-se que existem cerca de 67 IPSS registadas nestes concelhos.

Em cada concelho, foi selecionada a Santa Casa da Misericórdia, ali domiciliada, acrescida de uma IPSS, selecionada aleatoriamente das IPSS registadas nesses locais, totalizando duas instituições por cada concelho

Relativamente à seleção das empresas, foram selecionadas, aleatoriamente, duas, por cada concelho, tendo em conta a localização da sua sede.

Registou-se grande dificuldade de recolha de respostas ao estudo, quer junto das empresas quer junto das IPSS selecionadas, tendo sido reenviados os questionários por diversas vezes e tendo sido tentado, em diversas ocasiões, o contatado telefónico.

Apesar dos esforços de divulgação, e como já referido, a adesão foi reduzida quer entre as IPSS quer entre as empresas, o que é consistente com o resultado de alguns estudos organizacionais e de inquérito (p. ex., cansaço de questionários, sensibilidade do tema fiscal e de donativos, presença de *gatekeepers* institucionais, *timing* coincidente com picos de trabalho/fecho contabilístico e preocupações de RGPD/confidencialidade).

Importa notar, contudo, que a baixa taxa de resposta não implica, por si só, viés substancial, a meta-análise de Groves & Peytcheva (2008) mostra correlação fraca entre taxa de não-resposta e viés de não-resposta, e Keeter et al. (2006) demonstram que inquéritos com baixas taxas podem produzir estimativas válidas quando bem desenhados.

Além disso, em investigação organizacional, Baruch & Holtom (2008) documentam que taxas modestas são frequentes e aceitáveis. Dado o carácter pioneiro/exploratório deste estudo no contexto do distrito de Viseu, a amostra obtida é suficiente para análises descritivas e identificação de padrões, desde que acompanhada de transparência metodológica e leitura cautelosa quanto à generalização (cf. Dillman, Smyth & Christian, 2014; Saunders, Lewis & Thornhill, 2019)

Critérios de inclusão: sede/atução nos concelhos referidos; concordância com consentimento informado. Critérios de exclusão: entidades fora do escopo geográfico; respostas incompletas ou duplicadas.



Figura 1 Distrito de Viseu (limites concelhios).

3.3. Instrumentos e procedimentos de recolha de dados

A recolha de dados assentou em inquéritos por questionário aplicados a duas populações-alvo: (i) responsáveis de gestão e/ou direção técnica de IPSS do norte do distrito de Viseu e (ii) responsáveis financeiros, fiscais ou de responsabilidade social de empresas com atividade na mesma região. Os questionários foram construídos com base no enquadramento teórico apresentado no Capítulo 2, em estudos empíricos anteriores sobre mecenato e responsabilidade social empresarial e na legislação aplicável ao mecenato social e aos benefícios fiscais em sede de IRC.

Os instrumentos foram operacionalizados em formato digital, recorrendo à plataforma Google Forms, de forma a facilitar a distribuição, o preenchimento e a recolha das respostas, reduzindo simultaneamente custos e tempos de processamento.

A divulgação dos questionários foi realizada através de convites enviados por correio eletrónico, dirigidos às IPSS e às empresas previamente identificadas, contendo uma breve apresentação do estudo, os objetivos da investigação, as

garantias de confidencialidade e anonimato e a ligação (link) para acesso ao formulário. Sempre que possível, o convite foi dirigido nominalmente ao responsável identificado pela área financeira, fiscal ou de responsabilidade social, no caso das empresas, e à direção ou coordenação no caso das IPSS, de forma a aumentar a probabilidade de participação informada.

Para maximizar a taxa de resposta, foram efetuados reenvios e lembretes ao longo do período de recolha de dados, recorrendo ao mesmo canal de comunicação e, em alguns casos, complementando com contactos telefónicos ou presenciais. Em todos os momentos foi salvaguardado o cumprimento das normas éticas e de proteção de dados descritas anteriormente, sendo a participação voluntária e podendo os inquiridos interromper ou não concluir o questionário sem qualquer consequência.

3.4. Procedimento de análise de dados

Concluída a fase de recolha, os dados quantitativos foram exportados da plataforma Google Forms para formato compatível com folhas de cálculo e posteriormente analisados com recurso ao software SPSS e Microsoft Excel. Numa primeira fase, procedeu-se à limpeza e validação dos dados, verificando a existência de respostas incompletas, incoerentes ou duplicadas e garantindo a consistência interna dos registos.

A análise estatística iniciou-se com a aplicação de estatística descritiva, através do cálculo de frequências absolutas e relativas, medidas de tendência central e de dispersão, permitindo caracterizar o perfil das IPSS e das empresas respondentes, bem como as práticas de mecenato, a utilização dos benefícios fiscais e as estratégias de angariação de donativos. Sempre que pertinente, foram realizadas tabelas de contingência e cruzamentos de variáveis, visando identificar padrões de associação entre características das entidades (por exemplo, dimensão, setor de atividade, volume de negócios) e o recurso ao mecenato social ou à majoração fiscal.

Complementarmente, e tendo em conta os objetivos específicos do estudo, foram construídos cenários de simulação do efeito dos benefícios fiscais sobre o custo líquido dos donativos, com base nas fórmulas e parâmetros descritos na

secção anterior (taxa de IRC, majoração aplicável e dedução à coleta). Estes cenários permitiram ilustrar, em termos quantitativos, o impacto potencial do enquadramento fiscal na decisão de doar por parte das empresas.

No que respeita às questões de resposta aberta, procedeu-se a uma análise temática de conteúdo, que envolveu a leitura integral das respostas, a codificação das unidades de registo e a agregação em categorias temáticas alinhadas com o enquadramento teórico (motivações para doar, barreiras à utilização do mecenato, perceção do papel do assessor, entre outras). Esta análise qualitativa permitiu complementar e aprofundar a interpretação dos resultados quantitativos, contribuindo para uma discussão mais rica e integrada dos achados empíricos.

3.5. Fontes de dados estatísticos

As principais fontes oficiais utilizadas para a quantificação e contextualização dos resultados foram:

- 1) Relatório da Despesa Fiscal (RDF) 2022, Ministério das Finanças/AT (Anexo estatístico – IRC por benefício).
- 2) Ficheiro AT
“BF_2_2022_valores_agregados_por_tipo_de_imposto.xlsx”, folha
“Agregado por Benefício IRC”.
- 3) Dossier Estatístico do IRC 2020–2022 (AT), folha “M58 IRCV” (IRC liquidado por distrito) para cálculo pro-rata distrital (Viseu).

3.6. Definições e símbolos

Apresenta-se, de seguida, a nomenclatura de símbolos e abreviaturas adotada neste capítulo, com o propósito de garantir precisão conceptual e uniformidade na aplicação dos exemplos de cálculo. Estes símbolos permitem formalizar o efeito das majorações do EBF sobre a matéria coletável e, por consequência, sobre a coleta de IRC. A clarificação prévia da notação evita ambiguidades entre base dedutível (montante que reduz a matéria coletável) e imposto não arrecadado (efeito na coleta), bem como entre a majoração incremental e a dedução total.

Adota-se, adicionalmente, a convenção do Relatório da Despesa Fiscal (RDF) para a leitura e compatibilização dos ficheiros da AT: a despesa fiscal é estimada com base na dedução total ($m \times D$), partindo do pressuposto de que, na ausência do EBF, os donativos não constituiriam custo fiscal. Consequentemente, as colunas de “majorações aplicadas” nos ficheiros AT reportam a base incremental de dedução e não o imposto poupado.

Símbolos utilizados:

D: valor doado qualificado como mecenato.

m: multiplicador de majoração (p. ex., 1,20; 1,30; 1,40; 1,50).

Maj: majoração aplicada (base dedutível incremental), i.e., $Maj = (m-1) \times D$.

t: taxa efetiva marginal (IRC + derrama municipal +, se aplicável, derrama estadual).

DF: despesa fiscal (imposto não cobrado).

3.7. Variáveis e indicadores

Para operacionalizar os constructos, definiram-se variáveis observáveis e indicadores mensuráveis, assegurando o alinhamento entre o quadro teórico (Cap. 2) e a análise empírica (Cap. 3).

Tabela 6 Mapeamento dos constructos teóricos em variáveis observáveis.

Constructo (Cap. 2)	Variável observável	Indicador (exemplo)	Fonte/Instrumento
Benefícios fiscais (EBF/IRC)	Uso/clareza do regime	Escala de clareza (1–5); uso de majorações	Questionário empresas; IPSS
Efeito-preço	Preço líquido percebido	Cálculo por cenários ($m=1,30/1,40$)	Planilha de apoio; q. empresas
Reputação/ <i>Stakeholders</i>	Sensibilidade reputacional	Importância reputação (1–5); reporte RSC	Q. empresas
Proximidade comunitária	Vínculo local	Percentagem de apoios locais; razões invocadas	Q. empresas
Capacidade IPSS	<i>Compliance</i> /documentação	Modelo 25 emitido; políticas internas; auditoria	Q. IPSS
Assessoria	Intensidade do apoio	Horas/mês; áreas cobertas (fiscal/captação/impacto)	Q. IPSS

3.8. Ética, consentimento e proteção de dados e RGPD

A investigação académica exige o cumprimento rigoroso de princípios éticos e legais que salvaguardem a dignidade, os direitos e a privacidade dos participantes.

No presente estudo, foram seguidas as orientações do Regulamento Geral de Proteção de Dados (RGPD) e das boas práticas de investigação académica, assegurando que os inquiridos participaram de forma livre e esclarecida, sem riscos ou prejuízos decorrentes da sua colaboração.

A gestão responsável da informação recolhida foi concebida de modo a garantir confidencialidade, integridade e utilização exclusiva para fins científicos. Neste contexto, estabeleceram-se regras claras relativamente ao consentimento informado, à anonimização, ao armazenamento e à destruição de dados, bem como ao acesso restrito aos mesmos.

Seguem-se, de forma sistematizada, os principais procedimentos adotados:

- Consentimento informado obrigatório;
- anonimização dos respondentes; recolha de dados mínimos necessários;
- armazenamento seguro; eliminação/anonimização após conclusão;
- acesso restrito ao investigador; possibilidade de desistência sem prejuízo;
- uso dos ficheiros AT exclusivamente para fins académicos.

3.9. Validade, fiabilidade e limitações

A qualidade metodológica foi reforçada através de pré-teste/piloto para afinar linguagem e tempos; triangulação entre fontes (inquéritos e dados administrativos).

Reconhecem-se limitações: amostragem não probabilística; risco de viés de desejabilidade social; medição indireta do efeito-preço; cobertura setorial desigual das empresas; inexistência de desagregação pública de donativos por distrito; uso de pro-rata por IRC liquidado; heterogeneidade setorial regional não

capturada; majorações agregadas não distinguem casuísticas finas (p. ex., 140% vs. 150%).

3.10. Operacionalização dos efeitos fiscais: critérios e fórmulas de cálculo

Esta secção explicita a lógica das majorações previstas no EBF e a forma como estas se projetam na matéria coletável e na coleta de IRC. São apresentadas fórmulas replicáveis que traduzem o benefício em termos de imposto não arrecadado e de preço líquido do donativo, considerando majorações legais aplicáveis e limites normativos (como o teto global de 8‰ do volume de negócios), estas fórmulas traduzem a teoria em indicadores empíricos. Os exemplos apresentados são meramente académicos, com valor pedagógico e utilidade prática para assessores, empresas e IPSS.

3.10.1. Fórmula geral de poupança fiscal

A agregação estatística das majorações não distingue casuísticas específicas (e.g., 140% vs. 150%) nem capta a heterogeneidade regional e setorial.

Estas limitações são mitigadas por análises de sensibilidade, pela explicitação das suposições de cálculo e pelo cruzamento de evidências, garantindo um quadro interpretativo sólido para os resultados apresentados.

Para um donativo D , com majoração m (1,20; 1,30; 1,40; 1,50), a dedução fiscal à matéria coletável é $m \times D$. A poupança fiscal marginal aproximada é dada por:

$$\text{Poupança} \approx (m \times D) \times (t_{\text{IRC}} + t_{\text{Mun}} + t_{\text{Estadual_marginal}})$$

em que t_{IRC} é a taxa do IRC (21% em 2022), t_{Mun} é a taxa de derrama municipal aplicável (até 1,5%) e $t_{\text{Estadual_marginal}}$ é a taxa da derrama estadual que incide sobre o 'topo' da matéria coletável reduzida (3%, 5% ou 9%, consoante o escalão em que a empresa se encontra antes da dedução).

Com o objetivo de facilitar a compreensão prática das fórmulas apresentadas, apresentam-se de seguida exemplos meramente académicos, construídos com base em cenários simplificados.

Estes exemplos não têm valor jurídico ou vinculativo, servindo apenas como ferramenta pedagógica para ilustrar o impacto das diferentes majorações previstas no Estatuto dos Benefícios Fiscais sobre o custo efetivo dos donativos empresariais. A sua utilidade é particularmente relevante para o assessor fiscal e institucional, que pode assim demonstrar de forma clara e quantificável às empresas o “preço líquido” dos donativos e, em paralelo, apoiar as IPSS na elaboração de propostas de captação mais fundamentadas e transparentes.

Exemplo 1 (PME): lucro tributável 1.000.000€

Assuma-se um donativo de 50.000€ e derrama municipal com a taxa de 1,5%.

A tabela mostra a poupança e o custo líquido para diferentes majorações legais.

Donativo (€)	Majoração	Dedução fiscal (€)	t (IRC+Mun) (%)	Poupança (€)	Custo líquido (€)
50 000	20%	60 000	22.5	13 500	36 500
50 000	30%	65 000	22.5	14 625	35 375
50 000	40%	70 000	22.5	15 750	34 250
50 000	50%	75 000	22.5	16 875	33 125

Nota: não é considerada a derrama estadual pois pode não ser aplicável em algumas circunstâncias. Ex.: com majoração de 140%, a dedução é de 70.000€ e, à taxa combinada de 22,5% (21%+1,5%), a poupança é de 15.750€, pelo que o custo líquido do donativo é de 34.250€.

3.11. Considerações finais do capítulo

O desenho metodológico apresentado neste capítulo encontra-se alinhado com os objetivos gerais e específicos da dissertação, oferecendo uma base sólida para a análise subsequente dos resultados (Cap. 4).

A integração de inquéritos a empresas e IPSS com dados administrativos da Autoridade Tributária e Aduaneira e do Relatório da Despesa Fiscal (RDF) permite, simultaneamente, captar a dimensão subjetiva das perceções e práticas bem como quantificar a magnitude dos donativos e da despesa fiscal.

A opção por uma amostragem não probabilística de conveniência, embora constitua uma limitação em termos de generalização estatística, revela-se adequada no contexto pioneiro de um estudo distrital sobre mecenato social, permitindo aceder a entidades com experiência efetiva em donativos.

Este procedimento metodológico foi complementado por mecanismos de validação da qualidade dos dados, designadamente um pré-teste dos questionários, a verificação da consistência interna das escalas e a triangulação entre fontes qualitativas e quantitativas.

No plano analítico, recorre-se a estatística descritiva, análise exploratória de associações, complementados por cenários de cálculo do efeito-preço (majorações de 130% e 140%) e análises de sensibilidade às taxas de IRC e derramas.

Esta combinação de técnicas permite uma leitura abrangente, que vai da caracterização exploratória das práticas de mecenato até à modelização probabilística da decisão de doar.

Apesar das limitações identificadas, ausência de desagregação distrital dos donativos nos dados oficiais, heterogeneidade setorial das empresas e risco de viés de desejabilidade social, o recurso ao pro-rata distrital com base no IRC liquidado, aliado à cenarização e à triangulação, mitiga parte das limitações identificadas e garante robustez suficiente às conclusões.

Assim, o presente capítulo estabelece os fundamentos metodológicos necessários para a análise crítica dos resultados (Capítulo 4), permitindo avaliar não apenas a magnitude dos donativos empresariais no distrito de Viseu, mas também a forma como os benefícios fiscais em sede de IRC influenciam as práticas de mecenato.

Em simultâneo, a abordagem adotada fornece bases práticas para a formulação de recomendações em matéria de captação de recursos, *compliance* fiscal e estratégias de assessoria, reforçando a utilidade aplicada da investigação para empresas, IPSS e decisores públicos.

4. RESULTADOS EMPÍRICOS E ANÁLISE DE DADOS

Este capítulo apresenta e discute os resultados empíricos do estudo, organizando-os em três blocos principais:

- i. leitura e interpretação do inquérito às empresas (4.1);
- ii. leitura e interpretação do inquérito às IPSS (4.2);
- iii. análise estatística proveniente de ficheiros administrativos da AT (2022–2023) (4.3).

A abordagem segue a estrutura metodológica definida no Capítulo 3 e articula os resultados com o enquadramento teórico-legal (EBF/IRC) do Capítulo 2.

A análise é acompanhada de leituras interpretativas e implicações práticas para a ação de IPSS, empresas e assessor.

A informação recolhida permite compreender melhor as práticas em vigor, os fatores que influenciam a decisão de doar ou captar donativos e os principais obstáculos identificados pelos intervenientes.

A reflexão crítica que acompanha os resultados sustenta recomendações úteis para a melhoria do enquadramento e aplicação do regime do mecenato social em contexto local.

Sublinhe-se que a recolha incidiu no norte do distrito de Viseu e, apesar da dificuldade de recolha, a amostra é suficiente para os objetivos do estudo, que se considera inédito no plano distrital, recomendando-se estudos futuros com maior cobertura e profundidade.

4.1. Empresas: caracterização e análise gráfica

O inquérito foi dirigido às empresas do norte do distrito de Viseu e teve como objetivo recolher evidência empírica sobre as práticas de mecenato, o grau de conhecimento e a utilização dos benefícios fiscais em sede de IRC/EBF, bem como as motivações que sustentam a decisão de apoiar as IPSS.

Foram obtidas 6 respostas válidas, correspondendo maioritariamente a micro e pequenas empresas, com presença pontual de médias empresas.

Atendendo à reduzida dimensão da amostra (n=6), os resultados têm natureza exploratória, permitindo identificar padrões e hipóteses de trabalho mais do que generalizações estatísticas.

A leitura que se segue integra gráficos e interpretação ponto a ponto, procurando compreender a articulação entre perfil empresarial, práticas de apoio, enquadramento fiscal e responsabilidade social corporativa.

Perfil das Empresas

As empresas inquiridas pertencem maioritariamente aos setores do comércio, serviços e indústria, (conforme ilustra o gráfico 1) e são, em grande parte, micro e pequenas empresas. Esta composição reflete o tecido empresarial predominante na região de Viseu e contextualiza a escala dos montantes doados e a maturidade dos processos de mecenato.

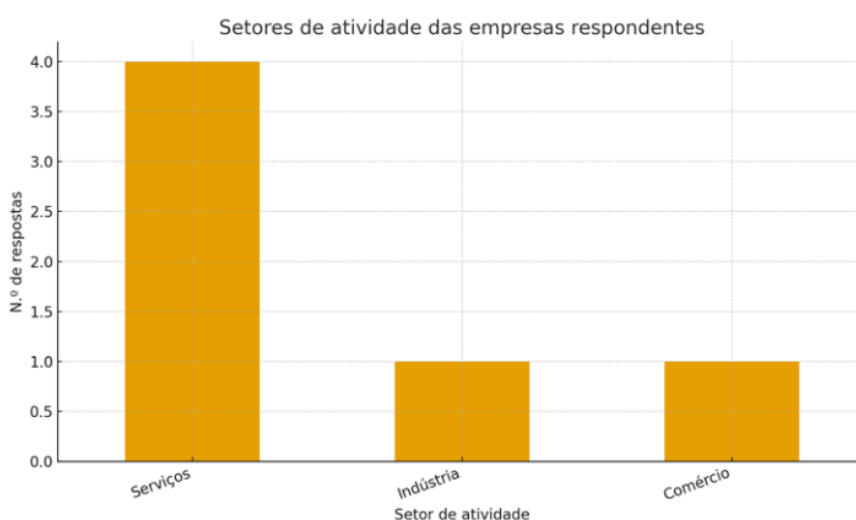


Gráfico 1 Setores de atividade das empresas respondentes.

A concentração em comércio/serviços sugere maior proximidade a causas locais e sensibilidade a benefícios reputacionais, Aliado ao benefício fiscal, este perfil tende a favorecer donativos mais modestos, mas recorrentes, especialmente quando as IPSS comunicam claramente o “preço líquido do donativo” e garantem *compliance* documental.

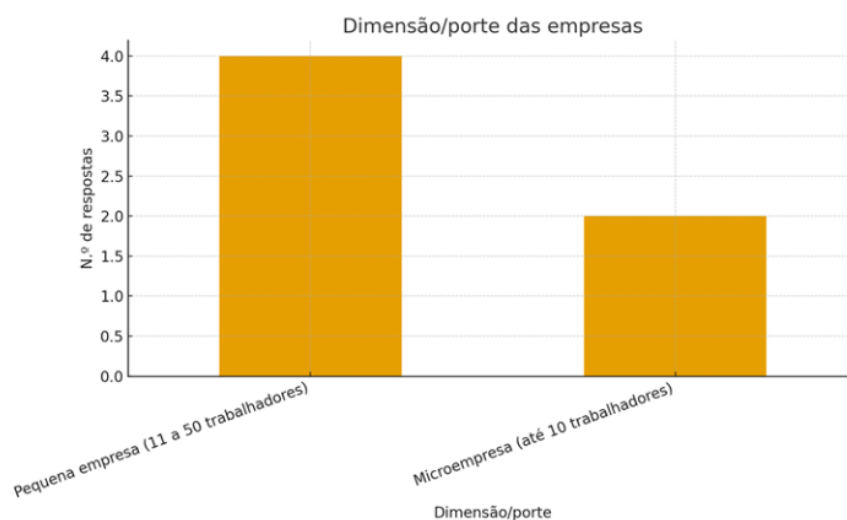


Gráfico 2 Dimensão das empresas inquiridas.

A predominância de micro/PME, (conforme ilustra o gráfico 2) condiciona o montante anual de donativos e reforça a importância de reduzir custos de transação (modelos de recibo, Modelo 25, menções legais) e de apresentar cenários simples de majoração (p. ex., 130%/140%) para suportar a decisão.

Práticas de apoio e motivações

Foi analisada a intensidade/regularidade do apoio, os intervalos de valor dos donativos e as motivações declaradas, (conforme ilustra o gráfico 3). Estes elementos explicam a cadência de captação pelas IPSS e o tipo de contrapartidas esperadas do lado empresarial.

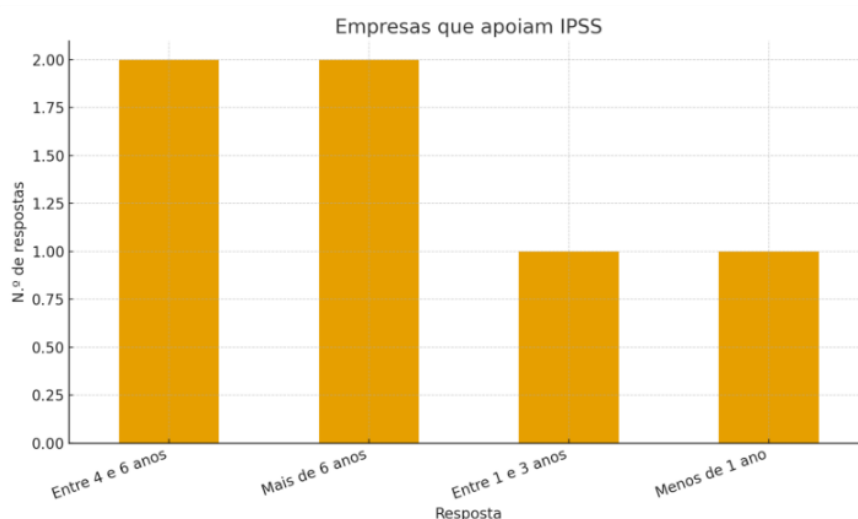


Gráfico 3 Empresas que referem apoiar IPSS.

Entre as 6 empresas participantes, 3 referem a responsabilidade social como principal motivação e 2 valorizam sobretudo a proximidade comunitária, sendo o incentivo fiscal referido por 4 empresas como fator facilitador e não como motivo exclusivo. Propostas de valor partilhado (impacto mensurável + enquadramento fiscal) aumentam a probabilidade de doação; relatórios de impacto simples (*outputs/outcomes*) reforçam a continuidade do apoio.

A união de motivação reputacional com benefício fiscal é consistente com a Teoria dos *Stakeholders* e o Valor Partilhado (alinhamento entre impacto social e objetivos do negócio), reforçando o papel do assessor na tradução do EBF em proposta de valor.

Conhecimento e utilização do regime fiscal

As empresas referem que o conhecimento do regime fiscal resulta sobretudo de pesquisa própria ou contacto com IPSS (conforme ilustra o gráfico 4), sendo rara a informação proveniente de organismos públicos. Apesar de todas afirmarem recorrer aos benefícios fiscais, uma larga maioria considera que estes são insuficientes, apontando como melhorias desejadas: maior divulgação, redução da burocracia e majoração dos incentivos.

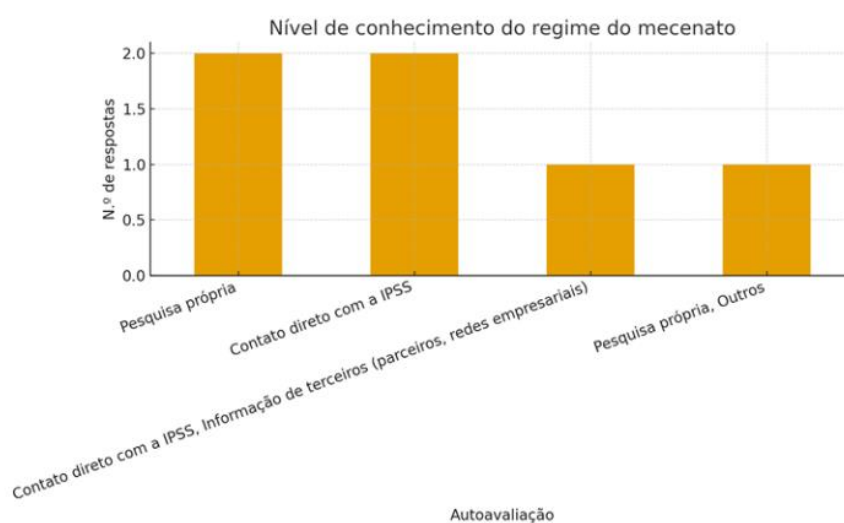


Gráfico 4 Autoavaliação do conhecimento do regime do mecenato.

O conhecimento é heterogéneo e, por vezes, superficial. A simplificação e formação dirigida podem diminuir erros de enquadramento fiscal e aumentar a utilização correta do benefício fiscal.

Em termos de “efeito-preço”, um melhor domínio das regras permite à empresa estimar rapidamente o custo líquido de doar, desbloqueando decisões que, de outro modo, ficariam adiadas por incerteza ou burocracia.

Políticas de RSE e impacto percebido

Algumas empresas dispõem de políticas formais de RSE, (conforme ilustra o gráfico 5) mas prevalecem atuações informais e pontuais. O impacto é geralmente percebido como moderado, com intenção de manter/reforçar os apoios quando houver clareza processual e apoio técnico.

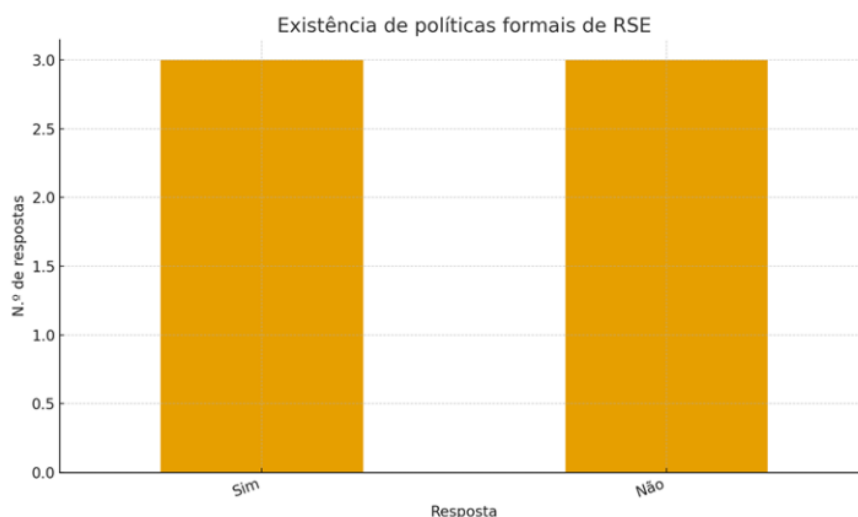


Gráfico 5 Empresas com políticas formais de responsabilidade social.

Prevalecem práticas informais, a margem para estruturar a RSE é significativa. O alinhamento do mecenato com objetivos e métricas de impacto (p. ex., n.º de utentes apoiados, horas de acompanhamento, indicadores de resultado) tende a aumentar previsibilidade e continuidade.

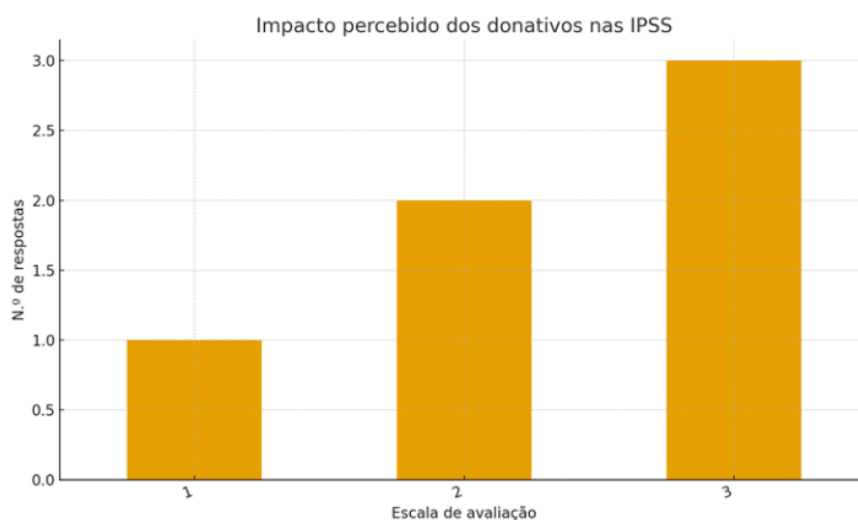


Gráfico 6 Impacto percebido dos donativos nas atividades das IPSS.

O impacto é percecionado como moderado, (conforme ilustra o gráfico 6) mas com margem para crescer se houver rotinas de *reporting* de resultados e melhor alinhamento projeto-mecenas.

4.1.1. Síntese interpretativa

Os resultados dos inquéritos demonstram um padrão micro/PME com motivações de proximidade e reputação, contribuindo assim para responder ao objetivo do presente estudo relativamente aos comportamentos e motivações das empresas

A expansão do mecenato passa por institucionalizar processos (planos de captação, documentação, *reporting*) e por comunicar o “preço líquido” às empresas com base nas majorações aplicáveis.

O assessor tem papel instrumental ao reduzir custos de transação, assegurar conformidade e traduzir o EBF em propostas de valor claras e replicáveis.

Em síntese, nas empresas inquiridas o incentivo fiscal atua como redutor do preço líquido do donativo, mas a decisão de doar parece ancorar-se sobretudo em fatores de legitimidade social e reputação, em linha com a literatura de RSE e valor partilhado.

4.2. IPSS: Caracterização, leitura integrada e discussão dos resultados

Partindo do enquadramento teórico (mecenato social, incentivos fiscais em IRC/EBF, donativos empresariais e papel do assessor) e dos objetivos empíricos definidos para o distrito de Viseu, procede-se a uma leitura aprofundada dos inquéritos aplicados às IPSS.

Esta leitura procura, em simultâneo, (i) caracterizar o perfil institucional das instituições inquiridas, (ii) identificar padrões na adoção do mecenato e barreiras associadas e (iii) traduzir os resultados em implicações práticas para a captação de donativos e o desenho do papel do assessor.

Perfil institucional e áreas de atuação

Foram analisadas 5 respostas válidas ao inquérito dirigido às IPSS do norte do distrito de Viseu.

Os resultados permitem caracterizar as instituições quanto às áreas de atuação, escala de utentes, experiência com a Lei do Mecenato, existência de estratégias de captação e principais barreiras percecionadas.

As instituições inquiridas atuam predominantemente nos domínios de apoio a idosos, deficiência e infância, (conforme ilustra o gráfico 7) com presença de apoio social em sentido lato

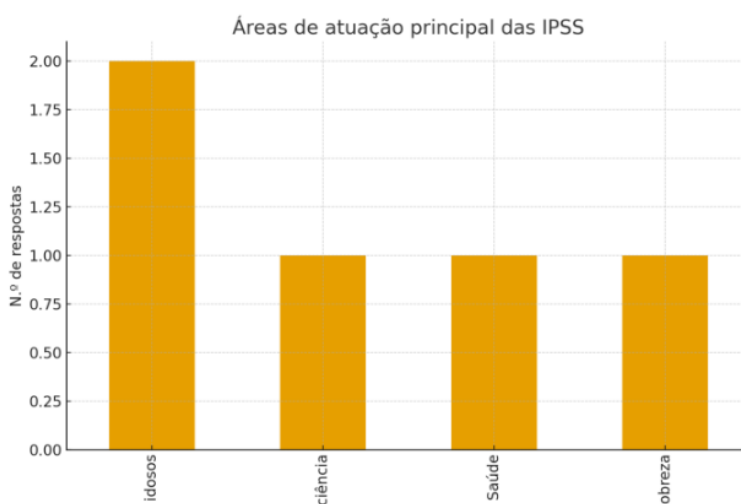


Gráfico 7 Áreas de atuação principal das IPSS inquiridas.

Em termos de escala, observa-se heterogeneidade, (conforme ilustra o gráfico 8) uma fração relevante das instituições opera entre 50–100 utentes/ano, enquanto outra opera com mais de 150 utentes/ano.

Esta estrutura bimodal é coerente com a diversidade de respostas (ERPI/lar, centro de dia, CACI, creche) e ajuda a explicar diferenças na capacidade de captação. Essa variação condiciona recursos internos e maturidade de processos.

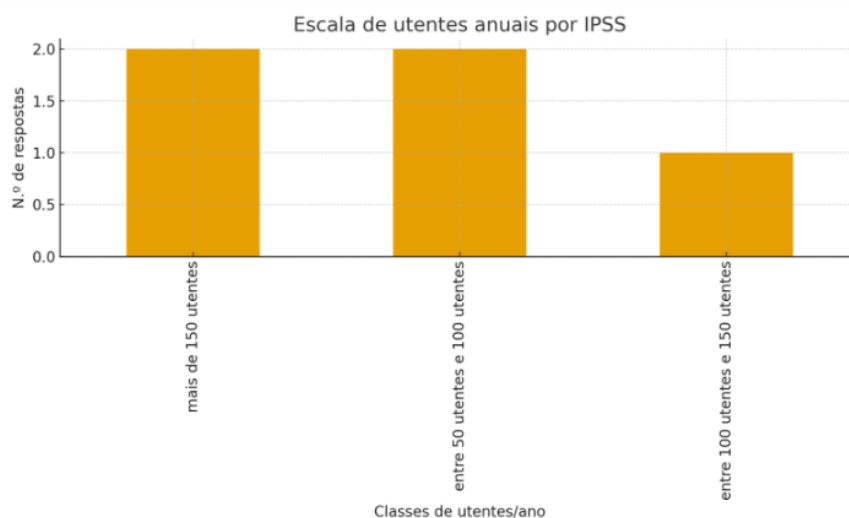


Gráfico 8 Escala de utentes anuais das IPSS inquiridas.

Fontes de financiamento, dependência pública e motivação para o mecenato

A leitura dos resultados confirma forte dependência do financiamento público, o que expõe as IPSS a riscos orçamentais e rigidez de tesouraria. As receitas próprias e os donativos surgem como complemento, mas ainda com peso relativamente limitado. Tal reforça o propósito do estudo: os incentivos fiscais em IRC (EBF) reduzem o custo líquido do donativo para a empresa, tornando o mecenato social mais provável e recorrente, desde que as IPSS consigam comunicar esse diferencial e assegurar *compliance*.

A forte dependência de financiamento público, (conforme ilustra o gráfico 9) combinada com um peso ainda reduzido dos donativos (geralmente inferiores a 10% do orçamento), sugere que o mecenato é percecionado mais como complemento de oportunidade do que como pilar estratégico de

sustentabilidade, o que limita a ambição e o investimento em estruturas de captação

Muitas das instituições inquiridas revelam desconhecimento sobre o regime fiscal aplicável e reconhecem a falta de formação das suas equipas nesta matéria. Algumas instituições recorrem a contabilidade externa, mas não têm apoio específico na área do mecenato.

As sugestões de melhoria passam pela divulgação, formação, maior clareza normativa e majoração dos benefícios para os doadores.

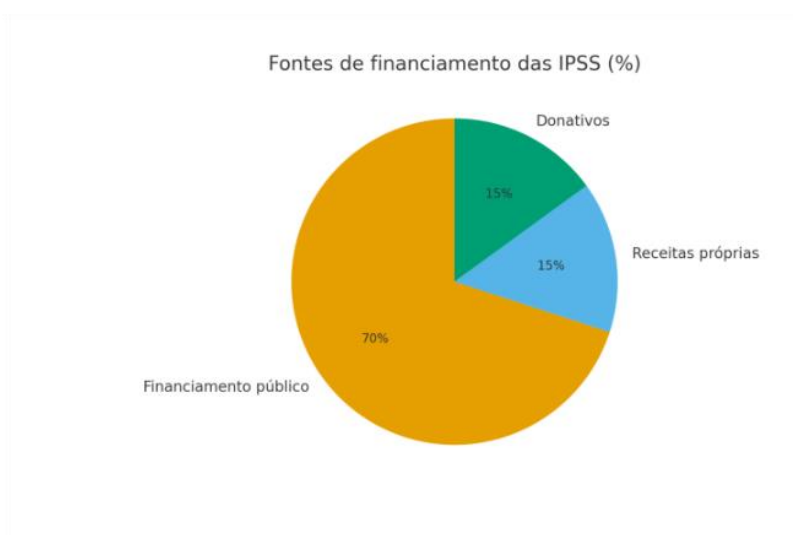


Gráfico 9 Fonte de financiamento reportadas pelas IPSS.

Adoção do mecenato social e maturidade de práticas

Uma proporção significativa de IPSS declara já ter beneficiado da Lei do Mecenato, (conforme ilustra o gráfico 10) todavia, o padrão de utilização é pouco sistemático, refletindo experiências pontuais mais do que processos institucionalizados com objetivos e métodos.

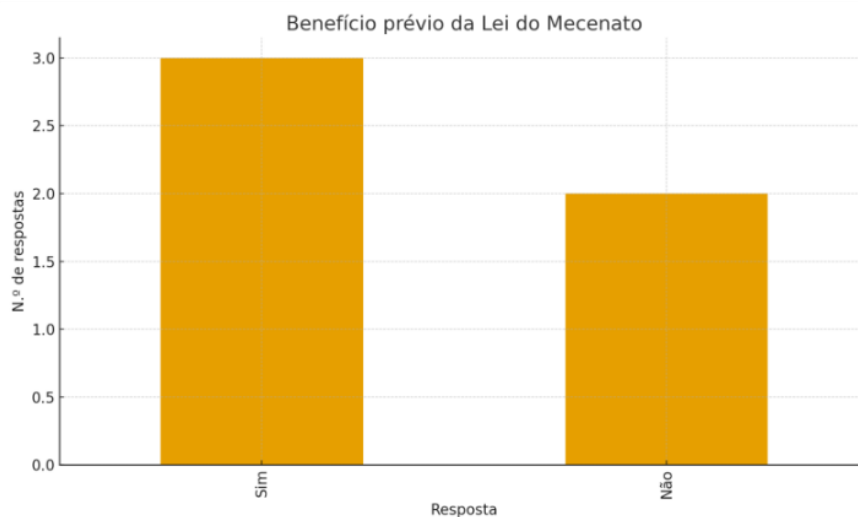


Gráfico 10 IPSS que já beneficiaram da Lei do Mecenato.

A importância atribuída ao mecenato para a sustentabilidade das IPSS revela percepções heterogêneas, compatíveis com diferentes níveis de maturidade institucional e exposição a mecenas, (conforme ilustra o gráfico 11).

Os donativos representam uma pequena percentagem do financiamento anual (geralmente inferior a 10%).

A importância atribuída ao mecenato varia entre valores médios e reduzidos, com instituições a admitir que desconhecem como aceder ou otimizar este tipo de financiamento.

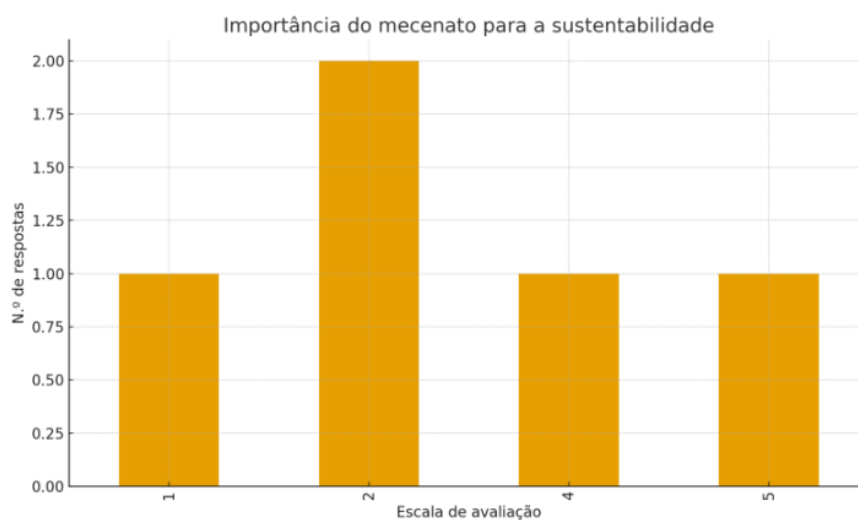


Gráfico 11 Importância atribuída ao mecenato para a sustentabilidade financeira.

Estratégias de captação

Apenas uma minoria das IPSS (20,0%) dispõe de plano estruturado de captação, a maioria (60,0%) ainda não dispõe de plano, mas manifesta intenção de o desenvolver e os restantes (20,0%) não identificam qualquer necessidade atual nesta área, (conforme ilustra o gráfico 12).

Esta distribuição reforça a importância da capacitação e do papel do assessor para institucionalizar o ciclo captação–execução–reporting.

Entre as principais dificuldades na angariação de donativos referidas pelas IPSS, destacam-se a escassa informação sobre o regime, a falta de interesse empresarial e a enorme burocracia associada.

Embora algumas instituições tenham iniciativas para atrair mecenas, a maioria não possui planos estruturados, tendo, no entanto, demonstrado interesse no seu desenvolvimento, caso disponham de apoio técnico na área.

A maioria dos inquiridos não dispõe ainda de estratégias formais de captação, apesar de reconhecer utilidade e manifestar intenção de as desenvolver. Esta lacuna operacional é um alvo natural para a intervenção do assessor.

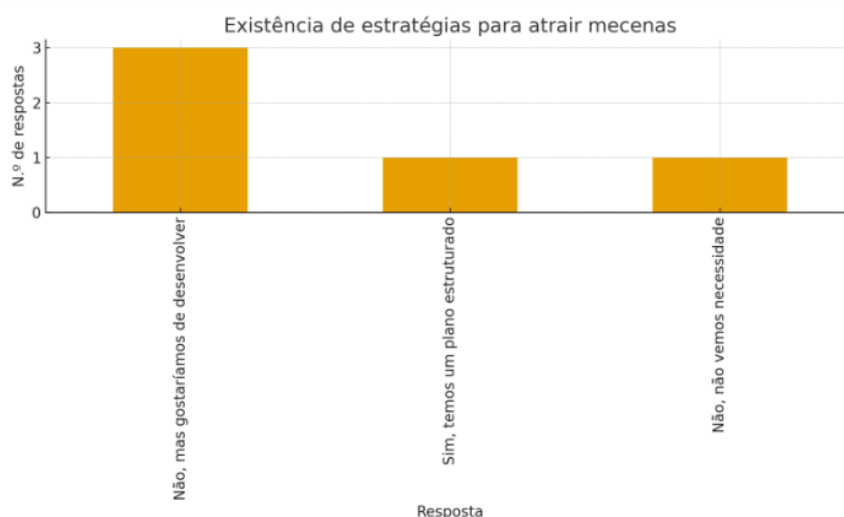


Gráfico 12 IPSS com estratégias de captação de mecenas.

Barreiras percecionadas e fricções de implementação

As principais barreiras identificadas pelas instituições, (conforme ilustra o gráfico 13) foram a falta de informação sobre o regime fiscal (como interpretar o EBF/IRC e calcular o preço líquido do donativo) e o reduzido interesse percecionado por parte das empresas. Estas dificuldades traduzem lacunas informacionais e desafios de mercado.

Esta perceção das IPSS é coerente com o padrão identificado nas empresas, onde o conhecimento do regime é heterogéneo e, em alguns casos, superficial, o que reforça a existência de assimetrias de informação em ambos os lados da relação de mecenato.

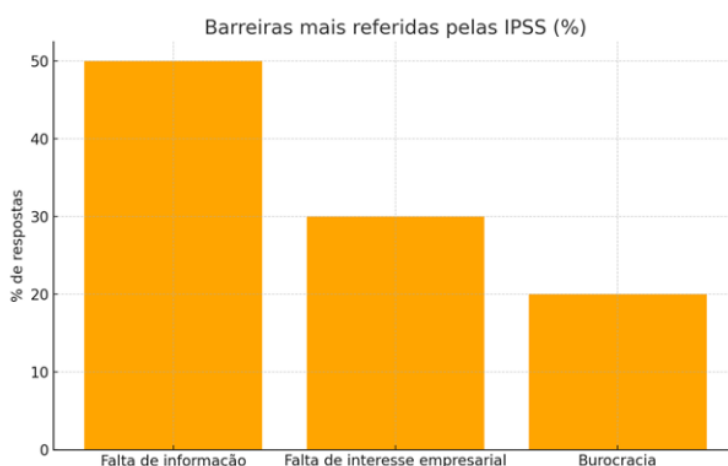


Gráfico 13 Barreiras mais frequentemente referidas na captação via mecenato.

Integração com objetivos e enquadramento (ponte teórico-empírica)

Os resultados empíricos confirmam que os incentivos fiscais (EBF/IRC) funcionam como redutores do preço líquido do donativo (efeito-preço), tornando o mecenato mais atrativo para empresas quando as IPSS conseguem comunicar o benefício e assegurar *compliance* documental.

Estes resultados confirmam a utilidade dos benefícios fiscais como estímulo à doação, mas evidenciam limitações práticas (planeamento insuficiente e fricções informacionais), justificando a intervenção do assessor. Em termos teóricos, a RSC (Carroll) e o valor partilhado (Porter & Kramer) ajudam a explicar por que razão as empresas doam, o EBF/IRC explica como o podem fazer a menor custo, a teoria dos *stakeholders* e a literatura de *fundraising*

mostram que a decisão depende de legitimidade, confiança e *reporting*. Estas três dimensões são frequentemente referidas pelas IPSS como barreiras e podem ser mitigadas com o apoio do assessor.

A ausência de estratégias formais e as barreiras informacionais observadas nos Gráficos 4.6 e 4.7 explicam a fricção entre potencial e realização; sem rotinas de captação e *reporting*, a decisão empresarial enfrenta maiores custos de transação e incerteza.

4.2.1. Síntese interpretativa

Os resultados apurados apontam para um alinhamento claro entre os mecanismos fiscais disponíveis e a necessidade de financiamento das IPSS, mas revelam igualmente défices de capacidade organizacional (planeamento, *compliance e reporting*), contribuindo assim para responder ao objetivo deste estudo no que diz respeito às capacidades e limitações na mobilização de donativos empresariais.

A institucionalização de rotinas (captação–execução–prestação de contas) e a mediação técnica especializada emergem como alavancas decisivas para transformar o potencial fiscal em sustentabilidade efetiva, reduzindo custos de transação, aumentando previsibilidade e reforçando a confiança dos mecenas.

4.3. Análise estatística dos ficheiros AT (2022–2023)

O presente capítulo analisa os dados oficiais (estatística) disponibilizados pela Autoridade Tributária e Aduaneira (AT), nomeadamente o Relatório da Despesa Fiscal (RDF) e os ficheiros complementares de majorações aplicadas em sede de IRC.

O objetivo é quantificar a despesa fiscal associada ao mecenato, o volume de majorações declaradas e a estimativa do valor efetivamente doado pelas empresas.

A análise incide nos anos de 2022 e 2023, permitindo aferir tendências nacionais e extrair uma estimativa distrital para Viseu. Estes resultados serão

depois integrados numa leitura conjunta com os inquéritos às empresas (4.1) e às IPSS (4.2).

Introdução e metodologia de cálculo

Este capítulo explicita o método e as opções de cálculo adotadas para estimar a ordem de grandeza dos donativos empresariais, das majorações aplicadas (base incremental de dedução) e da despesa fiscal (imposto não cobrado) em sede de IRC.

- Fontes utilizadas: Relatório da Despesa Fiscal (RDF) da AT (imposto não cobrado, DF) e ficheiros AT com “majorações aplicadas” (base incremental de dedução), disponíveis no Portal da AT;

- Notação: D (donativos), m (multiplicador de majoração), $Maj=(m-1)\times D$ (base incremental), t (taxa efetiva marginal: IRC + derramas);

- Reconciliação das fontes:

- via AT, obtém-se D pela relação $D=Maj/(m-1)$;
- via RDF, $DF=tx(m\times D)$, dado que o RDF apura DF sobre a dedução total ($m\times D$).

As duas vias são usadas para verificar consistência entre base dedutível e efeito na coleta.

- Cenário e hipóteses:

- cenário central: com $m_{social}=1,40$ e $m_{cient/cult}=1,30$; análises de sensibilidade em $m\in[1,30; 1,50]$ e t coerente com a prática ($\approx 21\%$ IRC + até 1,5% derrama municipal + derrama estadual marginal).

O custo efetivo para a empresa é aproximado por $Custo \approx D\times(1 - txm)$.

- média ponderada entre regimes sociais e cultural/científico) = 1.35
 $t=0.245$.

- Estimativa distrital (Viseu): na ausência de desagregação pública por distrito, usa-se um pro-rata do IRC liquidado (peso distrital = 1,192%) para aproximar DF, Maj e D em Viseu. Os valores apresentados são, por isso, ordens de grandeza e não dados administrativos distritais oficiais.

Resultados nacionais (2022)

Da informação recolhida no Portal das Finanças para o ano de 2022 e dos cálculos aplicados observam-se quatro grandezas de referência:

- imposto não cobrado (RDF);
- majorações aplicadas (AT);
- doações estimadas por cenário central;
- custo líquido aproximado para as empresas.

Dando origem aos resultados que se apresentam:

1. Majorações aplicadas (AT): 33,47 M€.
2. Doações (D): $D \approx \text{Maj}/(m-1) = 33.47 / (1.35-1) = 95.63 \text{ M€}$.
3. Poupança fiscal (DF): $DF \approx t \times (m \times D) \approx 0.245 \times (1.35 \times 95.63) \approx 31,63 \text{ M€}$.
4. (RDF observado: 29.50 M€).
5. Custo líquido (empresa): $\text{Custo} \approx D \times (1 - t \times m) \approx 95.63 \times (1 - 0.245 \times 1.35) = 64.00 \text{ M€}$

Os valores apurados para o mecenato em IRC, (conforme ilustra o gráfico 14) representam apenas uma fração relativamente reduzida da despesa fiscal total em IRC, o que sugere margem para crescimento da utilização do regime por parte das empresas.

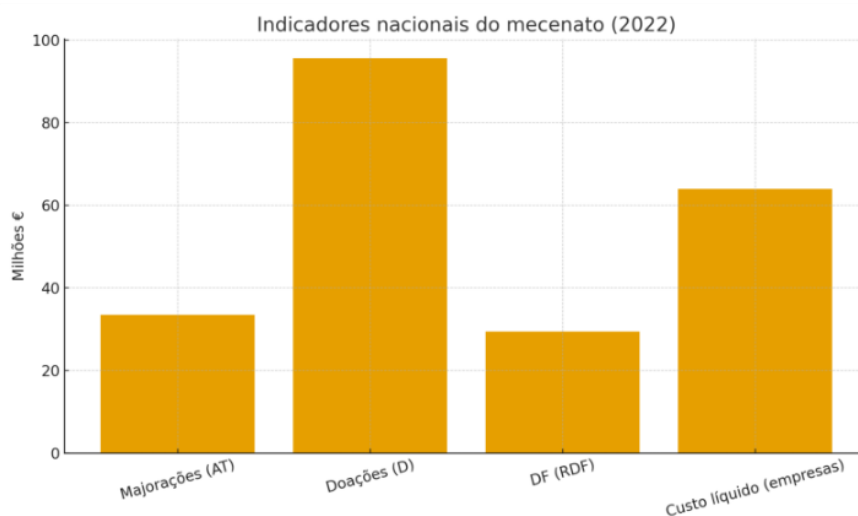


Gráfico 14 Indicadores nacionais do mecenato (2022).

A consistência entre a base incremental (majorações) e o imposto não cobrado confirma a coerência do regime.

O diferencial entre 'Doações' e 'Custo líquido' evidencia o efeito-preço criado pelas majorações.

Estimativa distrital para Viseu (2022)

A estimativa pro rata para o distrito de Viseu, a partir do IRC liquidado, sugere que o volume de donativos empresariais qualificados como mecenato social se situa numa ordem de grandeza compatível com o perfil de um distrito de interior, com espaço significativo para intensificação, caso as IPSS consigam traduzir melhor os incentivos fiscais em propostas concretas.

Aplicando o pro-rata distrital ($\approx 1,192\%$) aos totais nacionais, obtêm-se ordens de grandeza para Viseu, (conforme ilustra o gráfico 15) úteis para planeamento e captação locais, em que:

1. Doações Viseu: $D_Viseu \approx D_Nacional \times \text{pro-rata} = 95.63 \times 0.01192 = 1.140 \text{ M€}$;
2. DF Viseu: $DF_Viseu \approx 29.50 \times 0.01192 = 0.352 \text{ M€}$;
3. Custo líquido Viseu: $Custo_Viseu \approx 64.00 \times 0.01192 = 0.763 \text{ M€}$.

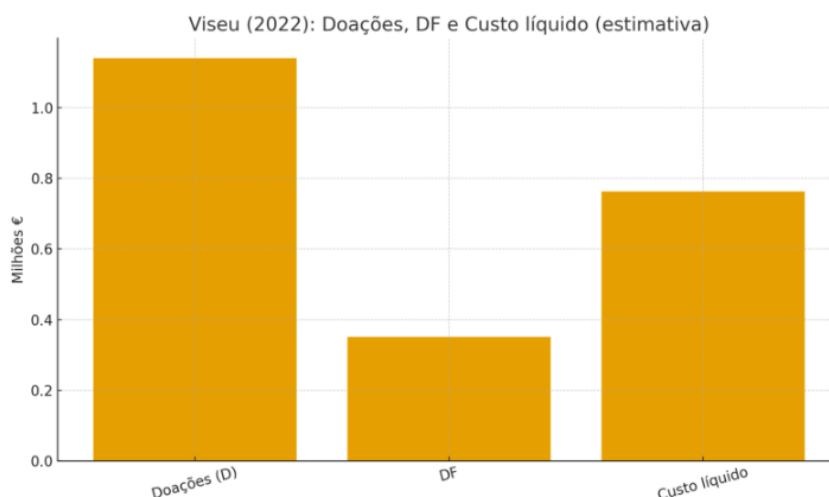


Gráfico 15 Viseu (2022): Doações, DF e Custo líquido (estimativa).

Embora os montantes absolutos sejam modestos face ao total nacional, têm impacto relativamente elevado nas IPSS do distrito, dada a predominância de micro/PME.

A ordem de grandeza obtida é útil para planeamento local, embora não substitua dados administrativos desagregados por distrito.

Evolução 2022–2023 (nota comparativa)

A informação disponibilizada pela AT, relativa ao ano de 2023, não inclui, com o mesmo nível de detalhe, os quadros do ano de 2022 para todos os indicadores. Ainda assim, os relatórios oficiais sugerem estabilidade do regime, o custo efetivo para as empresas mantém-se significativamente abaixo do valor nominal doado, o que sustenta a continuidade dos apoios.

Ainda assim, podemos concluir que em 2023 regista-se leve recuo da despesa fiscal em IRC e aumento da despesa fiscal global das Administrações Públicas (AP), (conforme ilustra o gráfico 16).

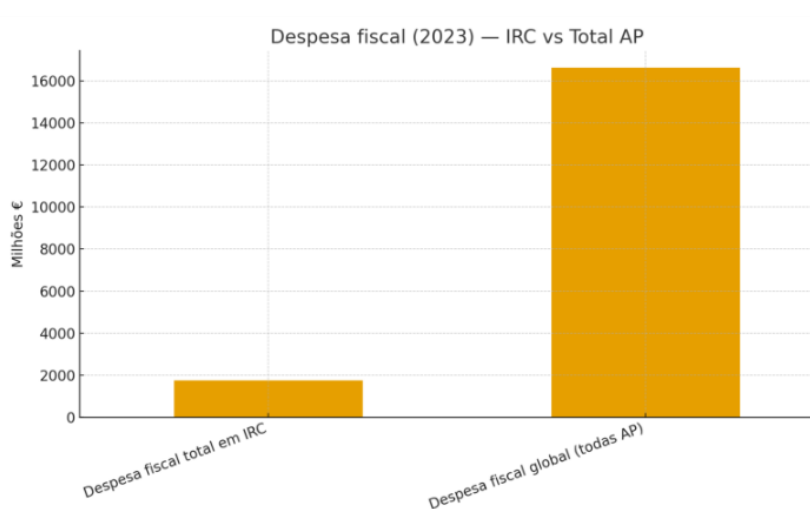


Gráfico 16 Despesa fiscal (2023): IRC vs total AP.

A estabilidade do mecenato em IRC, apesar de oscilações globais, confirma a utilidade do regime como instrumento extrafiscal.

4.4. Síntese final integrada (4.1 + 4.2 + 4.3)

A integração dos inquéritos (empresas e IPSS) com os dados oficiais da AT confirma:

- i. predisposição empresarial para apoiar causas locais (4.1);
- ii. necessidade de reforço de capacidades nas IPSS (captação, *compliance*, *reporting*) (4.2);
- iii. coerência entre Maj, D e DF nos dados AT (4.3).

A tradução do regime (EBF/IRC) em propostas com 'preço líquido do donativo' e relatório de impacto é a via mais eficaz para consolidar parcerias duradouras entre empresas e IPSS.

Um enquadramento fiscal rigoroso reduz o custo de doação das empresas; a mediação técnica do assessor é determinante para converter este potencial em financiamento estável e transparente.

Deste modo, o Capítulo 4 mostra que os benefícios fiscais em IRC reduzem efetivamente o custo líquido das doações e criam condições favoráveis ao mecenato social, mas a sua tradução em financiamento estável depende criticamente da capacidade das IPSS e da mediação técnica do assessor, o que será desenvolvido nas conclusões do capítulo 5.

A análise conjunta dos resultados permite, assim, dar uma primeira resposta empírica à questão central de investigação: em que medida os benefícios fiscais em IRC influenciam os donativos empresariais e como podem as IPSS potenciar esses incentivos?

5. DISCUSSÃO E DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

O presente capítulo apresenta e discute os principais resultados empíricos obtidos ao longo desta dissertação, procurando evidenciar em que medida respondem à pergunta de investigação e aos objetivos formulados.

Após a caracterização do enquadramento jurídico-fiscal e da contextualização teórica, procedeu-se à análise empírica de dados recolhidos junto de empresas e IPSS do norte do distrito de Viseu, complementada por informação estatística e relatórios oficiais da Autoridade Tributária.

Neste capítulo, procura-se, assim, articular os resultados alcançados com o enquadramento conceptual previamente desenvolvido, sistematizando as principais evidências empíricas, quer ao nível das empresas, quer das IPSS, e preparando o terreno para as conclusões finais que serão apresentadas no capítulo seguinte

5.1. Síntese dos principais resultados

O caráter exploratório, da amostra obtida e da representatividade territorial permitiram uma análise da decisão de obter benefícios fiscais do mecenato em sede de EBF/IRC através da doação feita pelas empresas, sobretudo através do efeito-preço, funcionando como catalisador, mas não como fator único ou determinante.

Verifica-se igualmente que a sustentabilidade das IPSS é reforçada quando existem estratégias de angariação profissionalizadas, assentes no papel do assessor, em planos de captação, comunicação do preço líquido do donativo e *reporting* de impacto, o que confirma o objetivo aplicado deste trabalho.

A leitura dos dados recolhidos, ainda que circunscritos a um conjunto delimitado de respostas, permite identificar tendências e pistas de análise relevantes para o objetivo central deste estudo: compreender em que medida o enquadramento fiscal do mecenato pode ser convertido em financiamento efetivo das respostas sociais e qual o lugar que o assessor pode assumir neste processo.

A participação observada sugere que muitas organizações poderão ainda não dispor de uma reflexão estruturada sobre o mecenato social, nem de mecanismos formais de mediação técnica. Este quadro reforça a pertinência da figura do assessor, quer na ótica das IPSS, ao apoiar a definição de estratégias de captação, a preparação de propostas tecnicamente fundamentadas e a apresentação de *reporting* de impacto, quer na ótica das empresas, ao interpretar a complexidade fiscal e contabilística e traduzi-la em oportunidades concretas de doação alinhadas com os seus objetivos de responsabilidade social e com os benefícios em sede de IRC.

Assim, mais do que uma simples variável adicional, o assessor emerge como um elemento estruturante na consolidação de uma cultura de mecenato informada, contínua e orientada para resultados, contribuindo para que o potencial dos incentivos fiscais seja efetivamente mobilizado em prol da sustentabilidade das IPSS no distrito de Viseu.

- **Benefícios fiscais aplicáveis ao mecenato (EBF/IRC)**

Para além deste estímulo direto, o regime estabelece limites objetivos, como o teto global de 8‰ do volume de vendas ou da prestação de serviços (quando aplicável), e requisitos de documentação rigorosa, nomeadamente a emissão de recibos com menções legais obrigatórias e a submissão do Modelo 25. Tais exigências visam garantir a transparência e a rastreabilidade do benefício, mas constituem também um desafio operacional para as IPSS, sobretudo as de menor dimensão e com recursos administrativos limitados.

Do ponto de vista prático, a eficácia do EBF depende de dois fatores críticos:

- (i) Previsibilidade normativa e estabilidade fiscal, que oferecem às empresas segurança no planeamento das suas práticas de responsabilidade social;
- (ii) Capacidade técnica das instituições beneficiárias para assegurar a conformidade documental e comunicar de forma clara os benefícios fiscais aos potenciais mecenas.

A literatura e a análise empírica realizada demonstram que, embora o regime seja formalmente robusto, empresas e IPSS revelam dificuldades em interpretar as majorações e limites aplicáveis, o que leva a uma subutilização do benefício. Acresce que a perceção de complexidade do enquadramento legal pode desincentivar PME a recorrerem a este mecanismo, apesar de constituir um instrumento que, bem operacionalizado, gera vantagens mútuas: redução do custo líquido para a empresa e reforço da sustentabilidade financeira das IPSS.

Neste contexto, destaca-se ainda a relevância do papel do assessor como mediador entre legislação e prática, traduzindo a linguagem técnico-fiscal em propostas de valor claras, garantindo a correta aplicação das majorações e prevenindo falhas de *compliance*.

Análise/articulação com a literatura.

A literatura prevê que o incentivo fiscal atue via efeito-preço, reduzindo o custo líquido do donativo e, *ceteris paribus*, elevando a propensão a doar, sobretudo sob estabilidade normativa e previsibilidade do enquadramento (EBF/IRC). No presente estudo, a evidência é consistente, mas incompleta com esse mecanismo: o benefício fiscal emerge como facilitador (reduz barreiras e legitima a decisão), mas raramente explica sozinho a passagem de intenção→doação. Em termos operacionais, o mecanismo pode ser expresso por:

$\text{Custo líquido} = D \times [1 - t \times m]$, onde D é o donativo, t a taxa efetiva de IRC e m o fator de majoração. A análise de sensibilidade mostra que o efeito-preço aumenta com taxas efetivas mais elevadas (t) e majorações superiores (m), mas é atenuado quando: (i) o limite de 8‰ se torna vinculativo (efeito marginal truncado); (ii) existe bilateralidade (inviabiliza mecenato e reclassifica para patrocínio); (iii) há custos de conformidade (recibos, Modelo 25, comprovação de donativos em espécie) que erodem parte do ganho fiscal, sobretudo em PME e em IPSS com menor capacidade administrativa. Observa-se ainda heterogeneidade nas empresas com políticas de RSC/ESG e proximidade comunitária fortes respondem mais ao efeito-preço (o incentivo “desbloqueia” uma decisão já motivada por reputação/território), enquanto

empresas sem esses vetores exibem elasticidade menor. Finalmente, a mediação do assessor reforça o mecanismo ao traduzir o preço líquido, padronizar documentação e reduzir incerteza procedimental, elevando a taxa de conversão proposta→doação.

O padrão empírico valida o sentido do efeito-preço (redução do custo → maior propensão), mas confirma que a sua potência depende de três condições:

(1) literacia fiscal (compreensão de majorações/limites e cálculo do preço líquido);

(2) clareza procedimental (*checklists*, prazos e evidências que minimizem custos de *compliance*);

(3) capacidade organizacional (IPSS com *reporting* e governação sólidos; presença de assessoria nas fases de elegibilidade, cálculo e documentação).

Sem estas condições, o incentivo mantém-se habilitador, mas não se torna determinante da decisão. O regime português do mecenato, consagrado no Estatuto dos Benefícios Fiscais (EBF) e operacionalizado em sede de IRC, representa um dos principais mecanismos de incentivo à canalização de recursos privados para finalidades de interesse público. A sua relevância advém do facto de transformar os donativos empresariais em custos fiscalmente aceites, possibilitando majorações que variam, em regra, entre 120% e 150% do valor efetivamente doado, consoante a natureza da entidade beneficiária e do projeto apoiado. Esta majoração traduz-se, na prática, numa redução da matéria coletável e, conseqüentemente, do imposto a pagar, reforçando a atratividade da prática de doação.

- **Importância atribuída pelas empresas aos incentivos**

Os resultados obtidos nos inquéritos realizados às empresas do norte do distrito de Viseu permitem concluir que, embora os benefícios fiscais em sede de IRC sejam reconhecidos como um elemento relevante, estes funcionam sobretudo como um fator facilitador e não como o motivo central da decisão de doar. Em termos práticos, a possibilidade de deduzir os donativos e usufruir de

majorações reduz o custo líquido da contribuição, tornando o mecenato mais acessível e previsível no plano financeiro.

Contudo, a decisão empresarial de apoiar uma IPSS emerge de um conjunto mais vasto de motivações. A literatura internacional confirma este padrão: autores como Carroll (1991) e Porter & Kramer (2011) sublinham que a responsabilidade social corporativa se traduz numa conjugação de fatores económicos, éticos e reputacionais.

A análise das respostas recolhidas indica que as empresas tendem a valorizar:

- (i) A reputação e a imagem institucional, beneficiando do reconhecimento público associado a causas sociais;
- (ii) O alinhamento com a comunidade local, especialmente em distritos como o de Viseu, onde predomina uma forte ligação entre tecido empresarial e instituições sociais;
- (iii) A coerência estratégica, integrando o mecenato como extensão das políticas de responsabilidade social e de ESG (Environmental, Social and Governance);
- (iv) A previsibilidade fiscal e legal, que transmite segurança no planeamento anual e evita riscos de não conformidade.

Os dados empíricos revelam ainda que as empresas esperam das IPSS não apenas o enquadramento fiscal correto, mas também uma proposta de valor estruturada, capaz de demonstrar o impacto social do donativo. Assim, a qualidade da comunicação das instituições, o rigor no cumprimento de requisitos legais e a produção de relatórios de impacto são aspetos valorizados até mais do que o incentivo fiscal em si.

Em suma, os incentivos fiscais assumem a função de “catalisador” reduzem barreiras financeiras e transmitem legitimidade institucional, mas não substituem a importância das motivações reputacionais, relacionais e comunitárias. O seu impacto é, portanto, mais expressivo quando conjugado com práticas de gestão transparente e estratégias de proximidade. Nesse sentido, o papel do assessor revela-se essencial para garantir que a componente

fiscal é bem comunicada às empresas, integrando-se numa narrativa mais ampla de responsabilidade social corporativa e de criação de valor partilhado.

Análise/articulação — motivações.

A evidência empírica mostra que reputação, proximidade comunitária e coerência ESG têm um peso igual ou superior ao benefício fiscal na decisão de doar. O incentivo atua sobretudo como legitimador (sinal de conformidade pública) e redutor de risco (previsibilidade do custo líquido), mas a decisão só se consolida quando existe: (i) proposta de valor clara (problema, outputs, *outcomes* e plano de visibilidade admissível); (ii) *reporting* de impacto regular e aditável; (iii) alinhamento identitário-territorial (histórico de colaboração local, “*fit*” com os *stakeholders*).

Observa-se heterogeneidade: empresas com governança mais formal e métricas ESG respondem mais à evidência de impacto do que ao incentivo em si, micro/PME locais são mais sensíveis à proximidade (capital relacional) e à simplicidade operacional. A presença de assessoria reforça estes vetores ao traduzir o benefício fiscal na linguagem da gestão (“preço líquido”), ao estruturar o *one-pager* e ao garantir prestação de contas, aumentando a confiança interorganizacional e a probabilidade de parcerias plurianuais.

O padrão observado alinha com a literatura de RSC/CSV e *stakeholders*: a doação resulta de um “*mix*” motivacional em que reputação, legitimidade social e enraizamento territorial funcionam como drivers primários, sendo o incentivo fiscal um facilitador que reduz fricções e reforça a aceitabilidade da decisão, mas raramente a determina isoladamente.

- **Efeitos dos donativos nas IPSS**

Os donativos empresariais assumem um papel central na sustentabilidade das Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS), especialmente em contextos de forte dependência do financiamento público e de limitação dos recursos próprios.

As IPSS do distrito de Viseu, à semelhança do panorama nacional, enfrentam constrangimentos orçamentais que tornam o mecenato uma fonte de receita complementar decisiva para assegurar a continuidade de serviços essenciais nas áreas da infância, terceira idade, deficiência e apoio social em geral (Martins, 2017; Santos, 2018).

A análise dos inquéritos realizados revela que três das IPSS inquiridas já beneficiou de donativos ao abrigo do regime de mecenato, reconhecendo que recorrem a este apoio de forma pontual e não sistematizada. Esta falta de planeamento estratégico reduz o potencial de mobilização de recursos e limita a criação de relações estáveis com o tecido empresarial. Além disso, a ausência de mecanismos consistentes de gestão de parcerias e de *reporting* de impacto fragiliza a confiança dos potenciais doadores.

As barreiras identificadas podem ser agrupadas em três dimensões:

- (i) Informacional – desconhecimento prático do regime fiscal, dificuldades na interpretação das majorações e na preparação da documentação necessária;
- (ii) Organizacional – carência de recursos humanos qualificados e de rotinas institucionais de angariação de fundos, resultando numa abordagem reativa em vez de estratégica;
- (iii) De mercado – perceção de que as empresas locais demonstram pouco interesse em apoiar financeiramente as IPSS, sobretudo quando não existe uma proposta clara de contrapartidas reputacionais e de impacto social.

Estes fatores reforçam a importância da mediação técnica e da profissionalização da captação.

A presença de um assessor ou técnico especializado pode contribuir para que as IPSS transformem oportunidades fiscais em parcerias estáveis, mediante:

- (i) elaboração de propostas de valor bem estruturadas;
- (ii) clarificação dos benefícios fiscais junto das empresas;
- (iii) produção de relatórios de impacto fiáveis e auditáveis.

Assim, conclui-se que os donativos empresariais não devem ser encarados como meros apoios ocasionais, mas como parte integrante de uma estratégia de sustentabilidade financeira das IPSS, ancorada em transparência, proximidade comunitária e eficiência na gestão.

Análise/reflexão — capacidades.

A conversão proposta→doação depende sobretudo da capacidade organizacional das IPSS. Quando faltam rotinas de captação (pipeline, segmentação, calendário) e *reporting* de impacto (*outputs/outcomes* com prazos), cai a previsibilidade e a renovação de parcerias.

Onde há processos simples e padronizados — *one-pager* fiscal com preço líquido, *checklists de compliance* (recibo/Modelo 25/evidências), governança mínima e métricas auditáveis, vê-se maior taxa de conversão, decisões mais rápidas e renovação mais frequente.

A assessoria acelera tudo isto ao traduzir requisitos e estabilizar o *reporting*.

O padrão empírico corrobora a literatura de governação e contabilidade das ESNL: *compliance*, transparência e prestação de contas não são apenas requisitos formais, são capitais organizacionais que medem a relação entre incentivo fiscal e doação efetiva, aumentando conversão, renovação e resiliência financeira das IPSS.

• Quantificação e leitura fiscal

A análise do mecenato em sede de IRC exige uma distinção clara entre três dimensões complementares:

- (i) o valor efetivamente doado pelas empresas, que representa o montante transferido para as IPSS;
- (ii) a majoração fiscal prevista no EBF, que permite considerar uma despesa superior ao valor doado, funcionando como incentivo adicional;
- (iii) o imposto não cobrado pelo Estado, que traduz o impacto final em termos de imposto não liquidado.

A evidência analisada confirma que a despesa fiscal associada ao mecenato resulta da conjugação entre a dedutibilidade dos donativos e as majorações aplicáveis, limitadas pelo enquadramento legal (nomeadamente o teto de 8‰ da faturação).

A leitura dos Relatórios da Despesa Fiscal e dos dados da Autoridade Tributária evidencia que, em termos nacionais, os montantes de despesa fiscal por via do mecenato têm vindo a crescer, acompanhando o aumento da participação das empresas em iniciativas de responsabilidade social.

Do ponto de vista empresarial, este enquadramento implica que o custo líquido do donativo seja inferior ao valor nominal entregue, uma vez que parte do montante é recuperado sob a forma de menor imposto a pagar. Por exemplo, no caso de uma doação de 10.000 €, considerada com majoração de 120% em sede de IRC, a empresa deduz 12.000 € à sua matéria coletável. Aplicando uma taxa de IRC de 21%, o efeito líquido traduz-se numa redução de imposto de 2.520 €, significando que o esforço efetivo da empresa é de 7.480 €.

No norte do distrito de Viseu, embora a dimensão do tecido empresarial seja dominada por PME, os dados recolhidos sugerem que muitas entidades ainda não exploram plenamente o regime fiscal, quer por falta de conhecimento técnico, quer pela perceção de que os procedimentos administrativos são demasiado complexos. Tal realidade confirma a necessidade de capacitação e assessoria técnica para que as IPSS possam comunicar às empresas não apenas o valor social do donativo, mas também a sua vantagem fiscal líquida, facilitando a decisão de doar.

Assim, a leitura fiscal do mecenato não se limita a um exercício contabilístico, mas constitui um elemento estratégico, permitindo às empresas perceber o verdadeiro custo de apoiar causas sociais e possibilita às IPSS utilizarem esse argumento como parte integrante das suas estratégias de angariação. A clareza e a previsibilidade destes cálculos são determinantes para que o mecenato se consolide como prática sustentável de financiamento ao terceiro setor.

No caso concreto do distrito de Viseu, estimou-se o montante global de donativos realizados em 2022, bem como o benefício fiscal associado para as empresas doadoras.

Estes resultados confirmam que, através da conjugação entre dedutibilidade e majorações, o Estado abdica de uma parcela significativa de receita fiscal em favor das IPSS, funcionando como mecanismo indireto de financiamento público ao terceiro setor.

A transparência de cálculo (mostrar D, m,t, poupança e custo líquido) e a previsibilidade normativa (estabilidade das regras, cumprimento documental) são determinantes para a eficácia do incentivo; o planeamento deve antecipar limites (8‰) e a taxa efetiva relevante no caso concreto.

- **Papel do assessor**

A figura do assessor revelou-se determinante como variável moderadora entre os incentivos fiscais previstos no EBF/IRC e a sua tradução em donativos efetivos.

A literatura caracteriza o assessor como intermediário informacional e de legitimidade (Habermas, 1985; Freeman, 1984), função que, transposta para o terceiro setor, se concretiza na capacidade de reduzir assimetrias de informação, aumentar a confiança e garantir conformidade regulatória.

Na prática, o assessor desempenha funções cruciais em três dimensões:

- (i) Tradução fiscal-legal – interpreta a legislação do mecenato, clarifica critérios de elegibilidade, majorações e limites, e assegura que toda a documentação exigida é corretamente emitida e comunicada;
- (ii) Estruturação da proposta de valor – transforma o benefício fiscal em argumento tangível, calculando o “preço líquido” do donativo e demonstrando às empresas a diferença entre o valor doado e o custo efetivo após dedução fiscal. Esta função acrescenta transparência e aumenta a perceção de retorno social;

- (iii) Gestão relacional e credibilidade – promove a confiança entre IPSS e empresas, mediante relatórios de impacto concisos, métricas auditáveis e mecanismos de prestação de contas que reforçam a reputação institucional.

No contexto territorial do distrito de Viseu, marcado por uma elevada densidade de IPSS e uma predominância de pequenas e médias empresas, o assessor assume particular relevância.

Por um lado, muitas IPSS carecem de competências técnicas para operacionalizar de forma plena os benefícios fiscais.

Por outro lado, as PME dispõem de estruturas administrativas limitadas, o que dificulta a leitura detalhada da legislação e a avaliação do custo-benefício de doar.

Neste cenário, o perfil mais adequado é o de um assessor externo, híbrido entre fiscalidade e captação de recursos, atuando a nível tático-operacional com interface estratégico.

Tal perfil garante, simultaneamente, rigor técnico e capacidade de mediação, convertendo o enquadramento legal em captação efetiva e credível. Ao desempenhar este papel, o assessor contribui para a profissionalização do mecenato social, reforçando a sustentabilidade das instituições e promovendo a continuidade das parcerias empresariais.

Em última instância, funciona como elo que permite transformar incentivos fiscais potenciais em financiamento real, reduzindo fricções, maximizando elegibilidade e consolidando confiança mútua.

A literatura de *stakeholders*/legitimidade e governação de ESNL converge: a mediação técnica reduz risco, melhora *compliance* e eleva a confiança interorganizacional — condições que potencializam o efeito-preço e tornam o mecenato executável em PME e IPSS de menor escala.

5.2. Recomendações práticas

Para as IPSS

As IPSS devem encarar a angariação de donativos ao abrigo da Lei do Mecenato não como uma atividade pontual, mas como um processo institucionalizado e estruturado, integrado na sua estratégia de sustentabilidade.

A partir da análise empírica e da literatura (Kotler & Lee, 2005; Santos, 2019), destacam-se quatro linhas de ação prioritárias:

- (i) Institucionalização da captação – É fundamental que as IPSS definam metas anuais de angariação, segmentem o tecido empresarial local em função da sua dimensão e perfil de atuação e calendarizem abordagens alinhadas com o ciclo orçamental das empresas. A utilização de ferramentas simples de gestão relacional contribui para um acompanhamento sistemático, evitando a dispersão de contactos e facilitando a renovação de parcerias;
- (ii) Proposta de valor e *compliance* – Cada projeto deve ser apresentado através de um “*one-pager*” claro e conciso, onde se explicita a elegibilidade fiscal, a majoração aplicável, os limites previstos e a documentação obrigatória. Deve igualmente ser incluído o cálculo do preço líquido do donativo, evidenciando à empresa o custo efetivo após benefícios fiscais. Este documento deve ainda prever contrapartidas reputacionais admissíveis e um plano de visibilidade que respeite os limites legais do mecenato;
- (iii) *Reporting* e confiança – A credibilidade é um ativo central. Para tal, as IPSS devem produzir relatórios de impacto curtos, objetivos e auditáveis, evidenciando de forma quantificável os resultados alcançados com os donativos recebidos. A adoção de boas práticas de governação e transparência reforça a confiança das empresas e da comunidade, constituindo um fator decisivo para a renovação das parcerias;
- (iv) Capacitação e assessoria – O investimento em formação interna e/ou na contratação de assessoria externa especializada é essencial para suprir lacunas técnicas, sobretudo em matéria fiscal

e de comunicação estratégica. A disponibilização de *templates*, *checklists* e guias operacionais pode reduzir a dependência de apoio externo e fortalecer a autonomia institucional no médio prazo, contribuindo para uma maior profissionalização da captação.

Em síntese, as IPSS que conseguirem integrar estes eixos na sua gestão estarão mais bem preparadas para transformar o enquadramento fiscal favorável em recursos financeiros estáveis e previsíveis, assegurando a continuidade das respostas sociais no território.

Para as empresas doadoras

As empresas desempenham um papel decisivo na dinamização do mecenato social, não apenas como financiadoras, mas também como atores estratégicos no desenvolvimento comunitário. A literatura (Carroll & Shabana, 2010; Porter & Kramer, 2006) sublinha que a integração do mecenato na estratégia empresarial potencia benefícios reputacionais e relacionais, criando valor partilhado entre a organização e a sociedade.

Com base nos resultados empíricos obtidos, podem destacar-se quatro linhas de orientação prioritárias:

- (i) Planeamento fiscal e social – O mecenato deve ser incorporado no planeamento anual da empresa, de modo a alinhar objetivos financeiros com metas sociais. A análise prévia do preço líquido do donativo (após aplicação dos benefícios fiscais) e do impacto social esperado permite que a decisão de doar seja tratada como um investimento estratégico, e não como um ato meramente filantrópico ou circunstancial;
- (ii) Parcerias plurianuais – Em vez de apoios pontuais e dispersos, recomenda-se o estabelecimento de acordos de médio prazo com IPSS, assegurando previsibilidade orçamental para as instituições e maior retorno reputacional para a empresa. Estas parcerias duradouras fortalecem laços de confiança, aumentam o impacto acumulado das doações e facilitam a avaliação longitudinal dos resultados.

- (iii) *Due diligence* e métricas – As empresas devem aplicar critérios de avaliação e monitorização na seleção de projetos, privilegiando instituições que apresentem indicadores claros de *outputs* e *outcomes*, relatórios de execução regulares e conformidade com o EBF/IRC como requisito mínimo. Esta prática reforça a credibilidade da relação, minimiza riscos legais e garante que os recursos são aplicados de forma eficiente.
- (iv) Integração reputacional – A comunicação das iniciativas de mecenato deve ser feita de forma responsável, proporcional e ética, evitando transformar o apoio social em mera ação de marketing. O enquadramento do mecenato deve ser articulado com as políticas de responsabilidade social corporativa (RSC) e com os compromissos de ESG (Environmental, Social and Governance), consolidando a reputação empresarial e o alinhamento com as expectativas dos *stakeholders*.

Em síntese, as empresas que adotam uma abordagem estruturada, baseada em planeamento, continuidade, rigor avaliativo e comunicação responsável, não só maximizam o retorno social das suas doações, como também reforçam a sua legitimidade institucional e a confiança da comunidade.

Para o assessor

Para além do enquadramento legal e dos cálculos exemplificativos apresentados, é fundamental traduzir a informação em orientações operacionais de apoio à tomada de decisão.

O papel do assessor fiscal ou institucional é determinante na mediação entre a norma e a prática, garantindo que as empresas doadoras e as IPSS beneficiárias atuam em conformidade legal e, simultaneamente, maximizam os benefícios do mecenato.

Neste sentido, apresentam-se algumas recomendações práticas:

- Confirmar a elegibilidade da entidade e do projeto na rubrica aplicável do EBF (artigos 62.º, 62.º-A ou 62.º-B), assegurando, no caso do mecenato

cultural, a existência de reconhecimento prévio de interesse cultural quando legalmente exigido;

- Monitorizar o limite global de 8‰ do volume de negócios do doador, com especial atenção nas PME, em que a margem para dedução fiscal pode ser mais facilmente atingida;

- Privilegiar contratos plurianuais, sempre que possível, uma vez que estes podem acrescer a majoração fiscal aplicável, reforçando o benefício para a empresa e a previsibilidade de financiamento para a IPSS;

- Preparar e validar rigorosamente a documentação (recibos e Declaração Modelo 25), garantindo a ausência de inconsistências formais, como erros em NIF, datas, montantes ou menções legais, que possam comprometer a aceitação fiscal do donativo;

- Comunicar de forma clara às empresas o “preço líquido do donativo”, ou seja, o custo efetivo após a poupança fiscal, traduzindo o impacto económico da decisão. Associar esta informação ao valor acrescentado reputacional, de responsabilidade social corporativa (RSC) e de enquadramento em métricas ESG, de modo a evidenciar não só a poupança fiscal, mas também os benefícios intangíveis para a imagem da empresa.

Estas notas constituem um guia prático que pode ser utilizado pelo assessor e pelas IPSS na sua estratégia de captação de fundos, assegurando simultaneamente rigor, transparência e valorização do mecenato enquanto instrumento de cooperação entre o setor empresarial e o setor social.

Para o Estado/legislador

O Estado desempenha um papel duplo no âmbito do mecenato social: por um lado, é o legislador e fiscalizador, definindo as regras de enquadramento fiscal; por outro, é também facilitador da cooperação entre empresas e instituições sociais, assegurando que a despesa fiscal associada se traduz em benefícios sociais efetivos. A literatura (Pereira, 2021; Lopes, 2017) aponta que a eficácia das políticas fiscais depende não apenas da generosidade dos

incentivos, mas também da sua clareza, estabilidade e capacidade de monitorização.

Neste sentido, destacam-se quatro áreas prioritárias de intervenção:

- (i) Clarificação e simplificação – A produção de guias práticos, simuladores e FAQs oficiais, adaptados a PME e a IPSS, contribuiria para reduzir a perceção de complexidade do regime. A simplificação de rotinas documentais (ex.: automatização do Modelo 25) diminuiria custos administrativos e erros de *compliance*, aumentando a adesão ao regime;
- (ii) Previsibilidade e estabilidade – A estabilidade normativa é fundamental para garantir confiança às empresas e planeamento adequado às IPSS. Alterações frequentes no EBF ou no Código do IRC criam incerteza, sobretudo nas PME, que dispõem de menos capacidade técnica para acompanhar mudanças. Um compromisso de estabilidade plurianual reforçaria a segurança jurídica e incentivaria parcerias de médio prazo.
- (iii) Foco territorial – A promoção de plataformas regionais de intermediação entre empresas e IPSS poderia valorizar projetos de proximidade e facilitar a concretização de parcerias. Esta dimensão territorial é particularmente relevante em distritos como Viseu, onde as dinâmicas comunitárias e a ligação empresa-instituição social são determinantes para o sucesso do mecenato.
- (iv) Monitorização de impacto e reconhecimento da despesa fiscal – É essencial reforçar a transparência da despesa fiscal associada ao mecenato, através da disponibilização de dados desagregados por setor, tipologia de beneficiário e região. A criação de séries temporais de avaliação permitiria acompanhar a evolução do impacto fiscal e social, fornecendo evidência empírica para futuras reformas do regime. Importa ainda sublinhar que, por via indireta, o Estado financia as IPSS em montante superior ao que está previsto no Orçamento de Estado, na medida em que abdica de receitas fiscais em IRC para permitir que esses recursos sejam canalizados diretamente para o terceiro setor. Esta realidade

reforça a necessidade de monitorização rigorosa e de legitimação pública da renúncia fiscal.

Assim, ao assumir uma postura de clarificador, estabilizador, facilitador e avaliador, o Estado não só regula como também cofinancia indiretamente as IPSS, tornando o mecenato social um mecanismo híbrido entre iniciativa privada e apoio público.

CONCLUSÕES

Os resultados confirmam que os benefícios fiscais em sede de EBF/IRC operam, sobretudo, através do efeito-preço: ao reduzirem o custo líquido do donativo, facilitam a decisão empresarial e legitimam a prática de mecenato. Contudo, a evidência empírica mostra que este mecanismo não é determinante por si só.

Como conclusões pudemos verificar que a conversão do incentivo em financiamento efetivo e recorrente depende de um conjunto de condições organizacionais e relacionais:

- As IPSS que institucionalizam rotinas de captação (*pipeline*, segmentação e calendário), apresentam propostas com “preço líquido” e garantem *reporting* de impacto (*outputs/outcomes* com prazos e evidências) registam maior taxa de conversão proposta→doação e maior renovação anual. Onde estas rotinas não existem, observam-se decisões mais lentas, parcerias intermitentes e subutilização do regime.

- que as motivações empresariais nas empresas, os *drivers* reputacionais e de proximidade (legitimidade social, enraizamento territorial, coerência ESG) pesam tanto ou mais do que o incentivo fiscal. O benefício atua como catalisador, reduz risco percebido e dá previsibilidade, mas a decisão estabiliza quando a proposta da IPSS é clara, mensurável e conforme.

- que a mediação técnica (assessor) na presença de assessoria especializada demonstra efeito moderador, melhora a leitura fiscal-legal (majorações, limites, bilateralidade, taxa efetiva), estrutura *one-pager* com cenário de custo líquido, instala *checklists de compliance* (recibo/Modelo

25/valorização) e estabiliza o *reporting*. O resultado é menos falhas, decisão mais rápida e mais renovação. Este efeito é particularmente visível em PME e em IPSS de menor escala.

- que as condições e limites do regime, de acordo com a tração do efeito-preço é ampliada por estabilidade normativa e clareza procedimental, e atenuada quando o limite 8‰ se torna vinculativo, quando existe bilateralidade ou quando os custos de conformidade (recibos, Modelo 25, prova reforçada em espécie) erosionam parte do ganho fiscal, situações frequentes no terreno.

Em Viseu, a densidade de IPSS e a predominância de PME tornam estes fatores ainda mais salientes, a competição por recursos aumenta a necessidade de profissionalização e de diferenciação pela qualidade (propostas, métricas, *compliance*). Assim, a articulação entre enquadramento legal (EBF/IRC) e gestão orientada a resultados (indicadores, prazos, evidências) é condição crítica para sustentabilidade financeira e continuidade das respostas sociais.

Neste sentido, as Implicações teóricas resultam na confirmação qualificada do efeito-preço: o incentivo explica variação na propensão a doar desde que ativado por capacidades organizacionais e por motivações reputacionais/territoriais.

Papel do assessor como moderador: reduz assimetrias de informação e risco processual, transformando potencial fiscal em doação executável.

Centralidade de *governance e accountability* nas ESNL: o incentivo só se materializa quando há infraestrutura de execução (processos, documentos, métricas).

Enquanto que as implicações práticas visam três aspetos organizacionais: a) para IPSS: institucionalizar *one-pager* com preço líquido e plano de visibilidade admissível; adotar *checklists* e relatórios curtos auditáveis, gerir pipeline e renovações com indicadores simples (conversão, tempo decisão, conformidade); b) Para empresas: tratar o mecenato como investimento social (custo líquido x impacto), favorecer parcerias plurianuais e exigir *compliance* ao EBF/IRC com evidências de resultados; c) para o Estado/AT: clarificar e simplificar (guias/simuladores/FAQs), reforçar previsibilidade e transparência (dados desagregados, séries regionais), e automatizar rotinas críticas para reduzir custos de conformidade.

Em síntese, o capítulo evidencia um triângulo de execução: incentivo fiscal (efeito-preço) × capacidades organizacionais/relacionais (IPSS e empresas) × mediação técnica (assessor). Quando os três vértices estão presentes, os incentivos em IRC desbloqueiam financiamento privado para fins de interesse público de forma mais estável e mensurável; quando faltam, o incentivo permanece subaproveitado.

Este trabalho contribui, assim, não apenas para compreender o fenómeno do mecenato em Portugal, mas para operacionalizá-lo melhor, com ferramentas simples, métricas claras e alinhamento entre norma, gestão e impacto social.

Deste modo, a pergunta de investigação inicialmente formulada é respondida afirmativamente, ainda que com nuances: os incentivos fiscais em EBF/IRC são relevantes, mas o seu efeito é condicionado por motivações reputacionais e territoriais e pela capacidade organizacional das IPSS e dos seus assessores para transformar o potencial legal em financiamento efetivo e recorrente.

Como em qualquer investigação aplicada, é essencial explicitar, ainda em termos de conclusões algumas das limitações para balizar a interpretação dos resultados e a força das conclusões.

(i) Desenho amostral e representatividade.

A opção por técnicas não probabilísticas e uma amostra de dimensão reduzida limita a validade externa dos resultados, sobretudo nos inquéritos a empresas e IPSS do norte do distrito de Viseu.

A composição setorial do tecido empresarial local (predominância de PME) e a heterogeneidade das IPSS podem ter introduzido viés de seleção (maior participação de entidades mais sensibilizadas para RSC/ESG ou com melhor organização interna). Consequentemente, os resultados devem ser lidos como evidência contextual e direcional, e não como estimativas populacionais estritas.

(ii) Vieses de medição e resposta.

Os questionários estão sujeitos a viés de desejabilidade social (tendência para respostas socialmente aceitáveis), viés de recordação (particularmente em donativos em espécie e datas/documentos associados) e viés de método comum (mesma fonte para variáveis explicativas e dependentes).

Embora a construção do questionário e a triangulação minimizem parcialmente estes efeitos, é provável alguma superestimação de práticas de *compliance* e subestimação de dificuldades operacionais.

(iii) Qualidade e granularidade dos dados administrativos.

A indisponibilidade de dados desagregados por região e por tipologia de beneficiário impediu uma análise nominal detalhada e a construção de indicadores finos (p.ex., elasticidade do efeito-preço por setor/escala).

A ausência de séries regionais foi um fator que limitou testes de robustez e comparabilidade interterritorial. Adicionalmente, a valorização de donativos em espécie (por valor contabilístico) carece de documentação homogénea, o que reduz a precisão de alguns indicadores.

(iv) Horizonte temporal e inferência causal.

O recorte transversal e restrito a 2022 não permitiu, neste estudo, observar trajetórias nem efeitos dinâmicos (p.ex., maturação de parcerias, alterações legislativas, ciclo económico).

A análise quantifica relações associativas, mas não autoriza inferência causal estrita sobre o impacto dos incentivos fiscais na decisão de doar; potenciais variáveis omitidas (p.ex., choques setoriais, reputação prévia, políticas internas de sustentabilidade) podem influenciar simultaneamente doações e perceção do regime.

Podemos assim verificar que o fenómeno do mecenato em Portugal deverá ser tido em conta pelos diversos atores intervenientes nas IPSS, de forma

a poder agilizar os devidos apoios de forma transparente e operacional, cumprindo com o previsto na legislação atual.

Limitações do estudo

1. Limitações operacionais e éticas.

O estudo privilegiou uma abordagem de mínima intrusão, restringindo o acesso a informação sensível (dados financeiros individualizados), o que protege a confidencialidade, mas limita a profundidade de determinadas análises (p.ex., custo-efetividade por projeto).

2. Medidas mitigadoras adotadas e impacto remanescente.

Para mitigar estes constrangimentos, recorreu-se a triangulação de fontes (enquadramento legal/fiscal, inquéritos, relatórios oficiais) e a cruzamentos de consistência (e.g., verificação de documentação-tipo, validação conceptual do “preço líquido”). Ainda assim, permanece um resíduo de incerteza que recomenda prudência, as conclusões devem ser entendidas como padrões robustos no contexto do norte do distrito de Viseu, com plausível extensão a territórios de configuração semelhante, mas carecendo de confirmação através de amostras probabilísticas, séries temporais e dados administrativos desagregados.

Em síntese, as limitações identificadas não invalidam os resultados, mas delimitam o seu alcance.

Sugestões para investigação futura

O presente estudo contribuiu para a compreensão do papel dos incentivos fiscais em IRC no mecenato social no distrito de Viseu, mas também abriu espaço para novas linhas de investigação que podem aprofundar e complementar os resultados alcançados, entre elas, destacam-se:

- (i) Estudos comparativos inter-regionais – A análise comparativa entre diferentes distritos ou regiões de Portugal permitiria captar especificidades territoriais, como densidade empresarial, perfil das IPSS ou intensidade de apoio público. Estes estudos ajudariam a perceber se o mecenato é sobretudo um fenómeno de proximidade ou se segue padrões homogéneos a nível nacional;
- (ii) Análises longitudinais – A realização de séries temporais de três a cinco anos permitiria observar a evolução do mecenato e a estabilidade das parcerias entre empresas e IPSS. Este tipo de análise seria particularmente útil para avaliar a resiliência das doações em períodos de crise económica ou de alterações legislativas;
- (iii) Modelos econométricos avançados – O recurso a modelos quantitativos mais sofisticados poderia isolar o efeito marginal dos incentivos fiscais face a outros fatores determinantes, como reputação, ética empresarial, pressão dos *stakeholders* ou políticas de responsabilidade social corporativa. Tal permitiria compreender melhor o peso relativo de cada variável na decisão de doar.
- (iv) Estudos de caso aprofundados – A investigação qualitativa com base em dados financeiros e de gestão de empresas e IPSS selecionadas permitiria avaliar, com maior detalhe, o custo-efetividade dos donativos e o impacto social gerado. Estes estudos poderiam também explorar práticas de governança, mecanismos de *accountability* e estratégias inovadoras de angariação de fundos.

Em síntese, futuras investigações poderão adotar uma abordagem mista, combinando metodologias quantitativas e qualitativas, escalas regionais e nacionais de modo a enriquecer o conhecimento sobre o mecenato em Portugal e a fornecer bases mais sólidas para a formulação de políticas públicas e estratégias institucionais.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Andreoni, J. (1990). Impure altruism and donations to public goods: A theory of warm-glow giving. *The Economic Journal*, 100(401), 464–477.
- Allingham, M. G., & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1(3–4), 323–338.
- Alm, J. (2012). Measuring, explaining, and controlling tax evasion [Working paper].
- Alves, T. (2020). *Fiscalidade e mecenato: Regime jurídico e prática*. Almedina.
- Autoridade Tributária e Aduaneira. (2023). *Código do IRC e Estatuto dos Benefícios Fiscais (consolidados)*. Autoridade Tributária e Aduaneira.
- Autoridade Tributária e Aduaneira. (s.d.). *Instruções da declaração Modelo 25 – Donativos recebidos [Normativo]*. Autoridade Tributária e Aduaneira.
- Autoridade Tributária e Aduaneira. (s.d.). *Lei do Mecenato [Página do portal AT]*.
- Baruch, Y., & Holtom, B. C. (2008). Survey response rate levels and trends in organizational research. *Human Relations*, 61(8), 1139–1160.
- Bastos, D. F. C. (2017). *Benefícios fiscais como fonte potenciadora de desenvolvimento das empresas [Relatório de estágio de mestrado, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra]*.
- Bergstrom, T., Blume, L., & Varian, H. (1986). On the private provision of public goods. *Journal of Public Economics*, 29(1), 25–49.
- Borges, R., et al. (2018). *Cultura organizacional, pressão financeira e complexidade tributária como determinantes do incumprimento [Artigo/Relatório]*.
- Brammer, S., & Millington, A. (2005). Corporate reputation and philanthropy: An empirical analysis. *Journal of Business Ethics*, 61(1), 29–44.
- Caldeira, P. J. B. (2018). *Responsabilidade social e gestão fiscal: O caso da “Missão Continente Sorriso” [Trabalho de Projeto de Mestrado, ISCAP-IPP]*.

- Carroll, A. B. (1991). The pyramid of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders. *Business Horizons*, 34(4), 39–48.
- Carroll, A. B. (1999). Corporate social responsibility: Evolution of a definitional construct. *Business & Society*, 38(3), 268–295.
- Carroll, A. B., & Shabana, K. M. (2010). The business case for corporate social responsibility: A review of concepts, research and practice. *International Journal of Management Reviews*, 12(1), 85–105.
- Chau, A., et al. (2014). Determinantes do incumprimento fiscal: Análise empírica em Portugal [Artigo].
- Comissão de Normalização Contabilística. (2019). NCRF-ESNL – Norma contabilística e de relato financeiro para entidades do setor não lucrativo. Comissão de Normalização Contabilística.
- Cunha, M. P., & Rego, A. (2019). Responsabilidade social das organizações [Livro].
- Decreto-Lei n.º 47 344/1966. (1966). Código Civil (disposições relevantes) [Legislação].
- Dillman, D. A., Smyth, J. D., & Christian, L. M. (2014). *Internet, phone, mail, and mixed-mode surveys: The tailored design method* (4th ed.). Wiley.
- Domingues, R. R. (Coord.). (2024). *PwC – Coletânea tributária anotada*. PwC / Texto Editores.
- Ferreira, J. (2020). *O mecenato empresarial em Portugal: Estratégias e impactos* [Dissertação de Mestrado].
- Ferreira, J. C. A., & Oliveira, P. (2021). Impacto da transparência fiscal e da qualidade dos serviços públicos no cumprimento [Artigo].
- Field, A. (2013). *Discovering statistics using IBM SPSS Statistics* (4th ed.). SAGE.
- Francisco, S. (2012). *O terceiro setor em Portugal: Contributos para a sua compreensão e valorização* [Livro].
- Freeman, R. E. (1984). *Strategic management: A stakeholder approach*. Pitman.

- Groves, R. M., & Peytcheva, E. (2008). The impact of nonresponse rates on nonresponse bias: A meta-analysis. *Public Opinion Quarterly*, 72(2), 167–189.
- Guerreiro, S. (2023). 85 mil milhões andam por aí a passear [Artigo de opinião].
- Habermas, J. (1985). *The theory of communicative action* (Vol. 1). Beacon Press.
- Instituto Nacional de Estatística. (s.d.). Dados estatísticos sobre responsabilidade social [Base de dados].
- Keeter, S., Kennedy, C., Dimock, M., Best, J., & Craighill, P. (2006). Gauging the impact of growing nonresponse on estimates from a national RDD telephone survey. *Public Opinion Quarterly*, 70(5), 759–779.
- Kirchler, E. (2007). *The economic psychology of tax behaviour*. Cambridge University Press.
- Kreps, D. M., & Porteus, E. L. (1978). Temporal resolution of uncertainty and dynamic choice theory. *Econometrica*, 46(1), 185–200.
- Lopes, J. (2017). *Mecenato e fiscalidade: Enquadramento e prática* [Livro/Manual].
- Lopes, A. M. J., & Silva, C. (2021). *Transparência fiscal, qualidade dos serviços públicos e normas sociais* [Artigo].
- Martins, R. (2017). *Financiamento das IPSS em Portugal: Desafios e oportunidades* [Relatório/Estudo].
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2014). *Qualitative data analysis* (3rd ed.). SAGE.
- Ministério das Finanças. (2022). *Relatório da despesa fiscal 2022*. Ministério das Finanças.
- Ministério das Finanças. (2023). *Relatório da despesa fiscal 2023*. Ministério das Finanças.
- Pereira, L. (2021). *Incentivos fiscais ao mecenato em Portugal: Entre a filantropia e a política fiscal* [Dissertação/Artigo].

- Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2006). Strategy and society: The link between competitive advantage and CSR. *Harvard Business Review*, 84(12), 78–92.
- Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2011). Creating shared value. *Harvard Business Review*, 89(1–2), 62–77.
- Ricardo, J. (2024). *Direito tributário (27.ª ed.)*. Vida Económica.
- Rodrigues, M., et al. (2014). Decisões de cumprimento fiscal: Informação, deteção e punição [Artigo].
- Ruas, F. J. F. S. (2021). Sistema contabilístico e fiscal das entidades do setor não lucrativo [Relatório de atividade profissional de mestrado, Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro].
- Salvador, R. (2014). Mecenato e responsabilidade social: Distinções jurídicas e práticas [Livro].
- Santos, A. (2018). Mecenato social e desenvolvimento comunitário [Estudo].
- Santos, B. S. (2010). *A economia social em tempos de crise*. Almedina.
- Santos, C. (2019). Estratégias de angariação de fundos nas IPSS: Estudo de casos em Portugal [Dissertação].
- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2019). *Research methods for business students (8th ed.)*. Pearson.
- Seifert, B., Morris, S. A., & Bartkus, B. R. (2004). Having, giving, and getting: Slack resources, corporate philanthropy, and firm financial performance. *Business & Society*, 43(2), 135–161.
- Silva, P. (2022). Atitudes populistas e traços de personalidade em Portugal. *Revista Portuguesa de Ciências Sociais*, 18(4), 101–118
- Silva, T., & Rodrigues, P. (2020). Crowdfunding solidário em Portugal: Novos caminhos para o terceiro setor [Artigo].
- Silveira, C. N. J., & Moreira, R. (2019). Confiança nas instituições governamentais e eficácia das políticas públicas [Artigo].
- Taborda, D., & Martins, A. (2010). *O mecenato: Uma perspetiva económico-fiscal* [Livro].

- Teixeira, F., et al. (2018). Educação financeira, ética profissional e RSC na conformidade tributária [Artigo].
- Torgler, B. (2003). Tax morale, trust and corruption: Evidence from transition countries [Working paper].
- Vieira, B., & Brito, B. V. F. de. (2013). O tratamento fiscal do mecenato social no direito português: Breves notas sobre a noção de bilateralidade [Dissertação de Mestrado, Universidade Católica Portuguesa].
- Warr, P. G. (1983). The private provision of a public good is independent of the distribution of income. *Economics Letters*, 13(2–3), 207–211.

APÊNDICES

APÊNDICE A

Inquérito sobre o Apoio Empresarial a IPSS através da Lei do Mecenato

Objetivo: Este inquérito visa compreender a perceção das empresas sobre o financiamento de Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS) através da Lei do Mecenato, bem como o papel da responsabilidade social das empresas, no âmbito de dissertação de Mestrado em Assessoria nas Organizações da Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Lamego.

Proteção de Dados e Confidencialidade

Este inquérito é anónimo e todas as respostas são tratadas com total confidencialidade, em conformidade com o Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados (RGPD). Os dados recolhidos serão utilizados exclusivamente para fins desta investigação e não permitirão a identificação dos participantes.

Todas as informações fornecidas serão armazenadas de forma segura e destruídas de forma permanente após a conclusão da investigação. Ao prosseguir, confirma que compreende e aceita estas condições.

Consentimento Informado

A participação neste questionário é voluntária e poderá ser interrompida a qualquer momento, sem qualquer consequência, declaro que fui devidamente informado(a) sobre a natureza, finalidade e tratamento dos dados pessoais neste inquérito e, ao prosseguir, consentindo voluntariamente a recolha e utilização dos meus dados de acordo com o exposto.

Aceito participar no inquérito e consinto o tratamento dos meus dados pessoais conforme descrito acima.

1. Nome da empresa (opcional):

2. Setor de atividade:

- Indústria
- Comércio
- Serviços
- Tecnologias de Informação
- Saúde
- Outro: _____

3. Dimensão da empresa:

- Microempresa (até 10 trabalhadores)
- Pequena empresa (11 a 50 trabalhadores)
- Média empresa (51 a 250 trabalhadores)
- Grande empresa (mais de 250 trabalhadores)

4. A sua empresa apoiou já contribuiu financeiramente para alguma IPSS através da Lei do Mecenato?

- Sim
- Não

5. Caso tenha respondido “Sim”, há quantos anos apoia IPSS através desta lei?

- Menos de 1 ano
- Entre 1 e 3 anos
- Entre 3 e 5 anos
- Mais de 5 anos

6. Qual o montante do contributo financeiro no ano de 2022?

- Menos de 1.000€
- Entre 1.000€ e 2.000€
- Entre 2.000€ e 3.000€
- Mais 3.000€

7. Relativamente ao ano de 2023 o montante do contributo financeiro aumentou?

- Sim
- Não

8. Qual o principal motivo que levou a sua empresa a apoiar uma IPSS através da Lei do Mecenato?

- Benefícios fiscais
- Responsabilidade social das empresas
- Envolvimento com a comunidade
- Outros. Quais? _____

9. Como tomou conhecimento da possibilidade de apoio através da Lei do Mecenato?

- Contato direto com a IPSS
- Contato com entidade governamental
- Informação de terceiros (parceiros, redes empresariais)
- Pesquisa própria
- Outros. Quais? _____

10. Qual a sua perceção sobre o processo burocrático para apoiar as IPSS através da Lei do Mecenato?

	1	2	3	4	5	
Simple e acessível						Muito burocrático

11. Considera que os incentivos fiscais são suficientes para estimular mais apoio às IPSS?

- Sim
- Não
- Não sei avaliar

12. O que poderia incentivar mais empresas a apoiarem às IPSS através da Lei do Mecenato?

- () Maior divulgação sobre o mecanismo
- () Benefícios fiscais mais atrativos
- () Menos burocracia no processo
- () Maior transparência na aplicação dos fundos
- () Outros. Quais? _____

13. Acha que as IPSS comunicam de forma eficaz as suas necessidades e o impacto do apoio dos mecenas empresariais?

1 2 3 4 5

Pouco eficaz

--	--	--	--	--

 Muito eficaz

14. A sua empresa tem uma política de responsabilidade social formalmente definida?

- () Sim
- () Não
- () Em desenvolvimento

15. Em que áreas a sua empresa foca a sua responsabilidade social?

- () Apoio a IPSS e causas sociais
- () Sustentabilidade ambiental
- () Educação e formação
- () Desenvolvimento comunitário
- () Outras. Quais? _____

16. Considera importante ter assessoria especializada para gerir as doações via Lei do Mecenato?

1 2 3 4 5

Pouco importante

--	--	--	--	--

 Muito importante

17. Pretende continuar ou vir a apoiar IPSS através da Lei do Mecenato?

- () Sim
- () Não
- () Depende das condições futuras

18. Qual o impacto que considera que o apoio da sua empresa tem nas IPSS beneficiadas?

Pouco significativo 1 2 3 4 5 Muito significativo

--	--	--	--	--

19. Caso pretenda receber os resultados do estudo deixe o seu email.

--

A sua colaboração é essencial para esta investigação e contribuirá para uma melhor compreensão da relevância do mecenato empresarial e da responsabilidade social das empresas no financiamento das IPSS. Caso tenha alguma dúvida ou comentário adicional, não hesite em partilhar.

Obrigado pelo seu tempo e disponibilidade!

APÊNDICE B

Inquérito sobre o Financiamento das IPSS pela Lei do Mecenato

Objetivo: Este inquérito visa compreender a perceção das Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS) sobre o financiamento através da Lei do Mecenato, no âmbito de dissertação de Mestrado em Assessoria nas Organizações da Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Lamego.

Proteção de Dados e Confidencialidade

Este inquérito é anónimo e todas as respostas são tratadas com total confidencialidade, em conformidade com o Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados (RGPD). Os dados recolhidos serão utilizados exclusivamente para fins desta investigação e não permitirão a identificação dos participantes.

Todas as informações fornecidas serão armazenadas de forma segura e destruídas de forma permanente após a conclusão da investigação. Ao prosseguir, confirma que compreende e aceita estas condições.

Consentimento Informado

A participação neste questionário é voluntária e poderá ser interrompida a qualquer momento, sem qualquer consequência, declaro que fui devidamente informado(a) sobre a natureza, finalidade e tratamento dos dados pessoais neste inquérito e, ao prosseguir, consentindo voluntariamente a recolha e utilização dos meus dados de acordo com o exposto.

Aceito participar no inquérito e consinto o tratamento dos meus dados pessoais conforme descrito acima.

1. Nome da instituição (opcional):

2. Área de atuação principal:

() Apoio à infância e juventude

- Apoio a idosos
- Apoio a pessoas com deficiência
- Saúde
- Educação e formação profissional
- Apoio social e combate à pobreza
- Outro: _____

3. Número aproximado de utentes atendidos anualmente:

- menos 50 utentes
- entre 50 utentes e 100 utentes
- entre 100 utentes e 150 utentes
- mais de 150 utentes

4. A sua IPSS já beneficiou de financiamento através da Lei do Mecenato?

- Sim
- Não

5. Caso tenha respondido “Sim” à pergunta anterior, qual a percentagem aproximada do financiamento total que provém do Mecenato?

- Menos de 10%
- Entre 10% e 30%
- Entre 30% e 50%
- Mais de 50%

6. Qual a principal fonte de financiamento da sua IPSS?

- Estado (subsídios e apoios governamentais)
- Lei do Mecenato
- Doações privadas
- Atividades próprias (quotas, serviços prestados)
- Outras. Quais? _____

7. Como avalia a importância do financiamento via Lei do Mecenato para a sustentabilidade da sua IPSS?

Pouco importante

--	--	--	--	--

 Muito importante

8. Quais as principais dificuldades enfrentadas na captação de fundos através da Lei do Mecenato?

- Falta de informação sobre o mecanismo
- Pouco interesse por parte das empresas e particulares
- Processos burocráticos complexos
- Falta de recursos para elaborar candidaturas
- Outras. Quais? _____

9. A sua IPSS sente necessidade de mais esclarecimento sobre os procedimentos da Lei do Mecenato?

- Sim
- Não

10. A sua IPSS desenvolve estratégias para atrair mecenas?

- Sim, temos um plano estruturado
- Sim, mas de forma informal
- Não, mas gostaríamos de desenvolver
- Não, não vemos necessidade

11. Qual considera ser o principal incentivo para as empresas e particulares participarem na Lei do Mecenato?

- Benefícios fiscais
- Responsabilidade social
- Proximidade com a comunidade
- Outros. Quais? _____

12. Na sua opinião, o atual enquadramento da Lei do Mecenato é adequado à realidade das IPSS?

- Sim
- Não
- Não sei avaliar

13. O que poderia ser melhorado na Lei do Mecenato para beneficiar mais as IPSS?

- Maior divulgação e formação sobre o tema
- Menos burocracia no acesso aos benefícios
- Aumento dos incentivos fiscais para os mecenas
- Outros. Quais? _____

14. A sua IPSS estaria interessada em participar num programa de capacitação sobre captação de recursos via Lei do Mecenato?

- Sim
- Não

15. A sua IPSS possui assessoria especializada para lidar com a captação de recursos via Lei do Mecenato?

- Sim
- Não

16. A sua IPSS pretende vir a ter assessoria nesta área?

- Sim
- Não

17. Qual a importância que a sua IPSS atribui à assessoria especializada na captação de recursos via Lei do Mecenato?

	1	2	3	4	5	
Pouco importante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Muito importante

18. Qual o impacto do financiamento através da Lei do Mecenato na sustentabilidade financeira da sua IPSS?

Pouco significativo 1 2 3 4 5 Muito significativo

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

20. Caso pretenda receber os resultados do estudo deixe o seu email.

A sua colaboração é essencial para esta investigação e contribuirá para uma melhor compreensão da relevância do mecenato no financiamento das IPSS. Caso tenha alguma dúvida ou comentário adicional, não hesite em partilhar.

Obrigado pelo seu tempo e disponibilidade!

ANEXOS

Capítulo X do Estatuto dos Benefícios Fiscais (Lei do Mecenato)

Benefícios fiscais relativos ao mecenato

Artigo 61.º

Noção de donativo

Para efeitos fiscais, os donativos constituem entregas em dinheiro ou em espécie, concedidos, sem contrapartidas que configurem obrigações de carácter pecuniário ou comercial, às entidades públicas ou privadas, previstas nos artigos seguintes, cuja actividade consista predominantemente na realização de iniciativas nas áreas social, cultural, ambiental, desportiva ou educacional.

Artigo 62.º

Dedução para efeitos da determinação do lucro tributável das empresas

1 - São considerados custos ou perdas do exercício, na sua totalidade, os donativos concedidos às seguintes entidades:

- a) Estado, Regiões Autónomas e autarquias locais e qualquer dos seus serviços, estabelecimentos e organismos, ainda que personalizados;
- b) Associações de municípios e de freguesias;
- c) Fundações em que o Estado, as Regiões Autónomas ou as autarquias locais participem no património inicial;
- d) Fundações de iniciativa exclusivamente privada que prossigam fins de natureza predominantemente social, relativamente à sua dotação inicial, nas condições previstas no n.º 9.

2 - Os donativos referidos no número anterior são considerados custos em valor correspondente a 140 % do respetivo total, quando se destinarem exclusivamente à prossecução de fins de carácter social, a 120 %, se destinados exclusivamente a fins de carácter ambiental, desportivo e educacional, ou a 130 % do respetivo total, quando forem atribuídos ao abrigo de contratos plurianuais

celebrados para fins específicos, que fixem os objetivos a prosseguir pelas entidades beneficiárias, e os montantes a atribuir pelos sujeitos passivos.

3 - São considerados custos ou perdas do exercício, até ao limite de 8/1000 do volume de vendas ou dos serviços prestados, os donativos atribuídos às seguintes entidades:

a) Instituições particulares de solidariedade social, bem como pessoas colectivas legalmente equiparadas;

b) Pessoas colectivas de utilidade pública administrativa e de mera utilidade pública que prossigam fins de caridade, assistência, beneficência e solidariedade social e cooperativas de solidariedade social;

c) Centros de desporto organizados nos termos dos Estatutos do Instituto Nacional de Aproveitamento dos Tempos Livres dos Trabalhadores (INATEL), desde que destinados ao desenvolvimento de atividades de natureza social no âmbito daquelas entidades;

d) Organizações não governamentais cujo objecto estatutário se destine essencialmente à promoção dos valores da cidadania, da defesa dos direitos humanos, dos direitos das mulheres e da igualdade de género, nos termos legais aplicáveis;

e) Organizações não governamentais para o desenvolvimento;

f) Outras entidades promotoras de iniciativas de auxílio a populações carecidas de ajuda humanitária, em consequência de catástrofes naturais ou de outras situações de calamidade internacional, reconhecidas pelo Estado Português, mediante despacho conjunto do Ministro das Finanças e do Ministro dos Negócios Estrangeiros.

g) Entidades hospitalares EPE.

4 - Os donativos referidos no número anterior são levados a custos em valor correspondente a 130 % do respectivo total ou a 140 % no caso de se destinarem a custear as seguintes medidas:

a) Apoio à infância ou à terceira idade;

b) Apoio e tratamento de toxicod dependentes ou de doentes com sida, com cancro ou diabéticos;

c) Promoção de iniciativas dirigidas à criação de oportunidades de trabalho e de reinserção social de pessoas, famílias ou grupos em situações de exclusão ou risco de exclusão social, designadamente no âmbito do rendimento social de inserção, de programas de luta contra a pobreza ou de programas e medidas adoptadas no contexto do mercado social de emprego.

5 - São considerados custos ou perdas do exercício, até ao limite de 8/1000 do volume de vendas ou de serviços prestados, em valor correspondente a 150 % do respectivo total, os donativos concedidos às entidades referidas nos números anteriores, que se destinem a custear as seguintes medidas:

a) Apoio pré-natal a adolescentes e a mulheres em situação de risco e à promoção de iniciativas com esse fim;

b) Apoio a meios de informação, de aconselhamento, de encaminhamento e de ajuda a mulheres grávidas em situação social, psicológica ou economicamente difícil;

c) Apoio, acolhimento e ajuda humana e social a mães solteiras;

d) Apoio, acolhimento, ajuda social e encaminhamento de crianças nascidas em situações de risco ou vítimas de abandono;

e) Ajuda à instalação de centros de apoio à vida para adolescentes e mulheres grávidas cuja situação sócio-económica ou familiar as impeça de assegurar as condições de nascimento e educação da criança;

f) Apoio à criação de infra-estruturas e serviços destinados a facilitar a conciliação da maternidade com a actividade profissional dos pais.

6 - São considerados custos ou perdas do exercício, até ao limite de 6/1000 do volume de vendas ou dos serviços prestados, os donativos atribuídos às seguintes entidades:

a) Institutos, fundações e associações que prossigam actividades de investigação, exceto as de natureza científica e de defesa do património histórico-cultural e do ambiente;

- b) Museus, bibliotecas e arquivos históricos e documentais;
- c) Organizações não governamentais de ambiente (ONGA);
- d) Comité Olímpico de Portugal, Confederação do Desporto de Portugal e pessoas colectivas titulares do estatuto de utilidade pública desportiva;
- e) Associações promotoras do desporto e associações dotadas do estatuto de utilidade pública que tenham como objecto o fomento e a prática de actividades desportivas, com excepção das secções participantes em competições desportivas de natureza profissional;
- f) Centros de cultura e desporto organizados nos termos dos Estatutos do Instituto Nacional de Aproveitamento dos Tempos Livres dos Trabalhadores (INATEL), com excepção dos donativos abrangidos pela alínea c) do n.º 3;
- g) Estabelecimentos de ensino, escolas profissionais, escolas artísticas, creches, lactários e jardins-de-infância legalmente reconhecidos pelo ministério competente;
- h) Instituições responsáveis pela organização de feiras universais ou mundiais, nos termos a definir por resolução do Conselho de Ministros;
- i) (Revogada pela Lei n.º 82-B/2014, de 31 de dezembro)

7 - Os donativos previstos no número anterior são levados a custos, em valor correspondente a:

- a) 120 % ou, no caso das alíneas d) e e) do número anterior, 130 % do respetivo total;
- b) 130 % ou, no caso das alíneas d) e e) do número anterior, 140 %, quando atribuídos ao abrigo de contratos plurianuais celebrados para fins específicos que fixem objetivos a prosseguir pelas entidades beneficiárias e os montantes a atribuir pelos sujeitos passivos;
- c) 140 %, quando atribuídos às creches, lactários e jardins-de-infância previstos na alínea g) e para as entidades referidas na alínea i) do número anterior.

8 - São considerados custos ou perdas do exercício, até ao limite de 1/1000 do volume de vendas ou dos serviços prestados no exercício da actividade comercial, industrial ou agrícola, as importâncias atribuídas pelos associados

aos respectivos organismos associativos a que pertençam, com vista à satisfação dos seus fins estatutários.

9 - Estão sujeitos a reconhecimento, a efetuar por despacho do membro do Governo responsável pelas áreas das finanças e da tutela, os donativos concedidos para a dotação inicial de fundações de iniciativa exclusivamente privada, desde que prossigam fins de natureza predominantemente social, e os respetivos estatutos prevejam que, no caso de extinção, os bens revertam para o Estado ou, em alternativa, sejam cedidos às entidades abrangidas pelo artigo 10.º do Código do IRC.

10 - As entidades a que se referem as alíneas a), e) e g) do n.º 6 devem obter junto do membro do Governo da tutela, previamente à obtenção dos donativos, a declaração do seu enquadramento no presente capítulo e do interesse ambiental, desportivo ou educacional das atividades prosseguidas ou das ações a desenvolver.

11 - No caso de donativos em espécie, incluindo bens alimentares, o valor a considerar, para efeitos do cálculo da dedução ao lucro tributável, é o valor fiscal que os bens tiverem no exercício em que forem doados, deduzido, quando for caso disso, das depreciações ou provisões efetivamente praticadas e aceites como custo fiscal ao abrigo da legislação aplicável.

12 - A dedução a efetuar nos termos dos n.os 3 a 8 não pode ultrapassar na sua globalidade 8/1000 do volume de vendas ou dos serviços prestados realizados pela empresa no exercício. (Redação da Lei n.º 82-B/2014, de 31 de dezembro)

Artigo 62.º-A

Mecenato científico

1 - São consideradas entidades beneficiárias as destinatárias directas dos donativos, nomeadamente, fundações, associações e institutos públicos ou privados, instituições do ensino superior, bibliotecas, mediatecas, centros de documentação, laboratórios do Estado, laboratórios associados, unidades de investigação e desenvolvimento, centros de transferência e centros tecnológicos, órgãos de comunicação social que se dediquem à divulgação científica e empresas que desenvolvam acções de demonstração de resultados de

investigação e desenvolvimento tecnológico, sempre que a respectiva actividade assuma, predominantemente, carácter científico.

2 - São considerados gastos ou perdas do exercício, em valor correspondente a 130 % do respectivo total, para efeitos de IRC ou da categoria B do IRS, os donativos atribuídos às entidades referidas no número anterior, pertencentes:

a) Ao Estado, às regiões autónomas e autarquias locais e a qualquer dos seus serviços, estabelecimentos e organismos, ainda que personalizados;

b) Associações de municípios e freguesias;

c) Fundações em que o Estado, as regiões autónomas ou as autarquias locais participem no património inicial.

3 - São considerados gastos ou perdas do exercício, até ao limite de 8/1000 do volume de vendas ou de serviços prestados, em valor correspondente a 130 % para efeitos do IRC ou da categoria B do IRS, os donativos atribuídos às entidades de natureza privada, previstas no n.º 1.

4 - Os donativos previstos nos n.os 2 e 3 anteriores são considerados gastos em valor correspondente a 140 % do seu valor quando atribuídos ao abrigo de contratos plurianuais que fixem objectivos a atingir pelas entidades beneficiárias e os montantes a atribuir pelos sujeitos passivos.

5 - No caso de donativos em espécie efectuados por sujeitos passivos de IRC ou por sujeitos passivos de IRS que exerçam actividades empresariais e profissionais, considera-se, para efeitos do presente artigo, que o valor dos bens é o valor fiscal que os mesmos tiverem no exercício em que forem doados, ou seja;

a) No caso de bens do activo fixo tangível, o custo de aquisição ou de produção deduzido das depreciações efectivamente praticadas e aceites para efeitos fiscais, sem prejuízo do disposto na parte final da alínea a) do n.º 5 do artigo 29.º do Código do IRC;

b) No caso de bens com a natureza de inventários, o custo de aquisição ou de produção eventualmente deduzido das perdas por imparidade que devam ser constituídas de acordo com o respectivo regime fiscal.

6 - No caso de mecenato de recursos humanos, considera-se, para efeitos do presente artigo, que o valor da cedência de um investigador ou especialista é o valor correspondente aos encargos despendidos pela entidade patronal com a sua remuneração, incluindo os suportados para regimes obrigatórios de segurança social, durante o período da respectiva cedência.

7 - A usufruição de qualquer dos incentivos previstos neste artigo depende de acreditação, por uma entidade acreditadora designada por despacho do Ministro da Educação e Ciência, que comprove a afectação do donativo a uma actividade de natureza científica.

8 - Sem prejuízo do disposto no número anterior, nos casos em que a entidade beneficiária seja de natureza privada, a acreditação depende de prévio reconhecimento, através de despacho conjunto dos Ministros das Finanças e da Educação e Ciência.

9 - A entidade beneficiária privada deve requerer, fundamentadamente, junta da entidade acreditadora, o reconhecimento de natureza científica da actividade por si desenvolvida, competindo à entidade acreditadora emitir parecer sobre o mesmo e remeter o pedido à tutela.

10 - Do despacho conjunto referido no n.º 8, consta necessariamente a fixação do prazo de validade de tal reconhecimento.

Artigo 62.º-B

Mecenato cultural

1 - São consideradas entidades beneficiárias do mecenato cultural:

- a) As pessoas previstas no n.º 1 do artigo 62.º e as pessoas coletivas de direito público;
- b) Outras entidades sem fins lucrativos que desenvolvam ações no âmbito do teatro, da ópera, do bailado, música, organização de festivais e outras manifestações artísticas e da produção cinematográfica, audiovisual e literária;
- c) As cooperativas culturais, institutos, fundações e associações que prossigam atividades de natureza ou interesse cultural, nomeadamente de defesa do património histórico-cultural material e imaterial;

d) Entidades detentoras ou responsáveis por museus, bibliotecas, e arquivos históricos e documentais;

e) Os centros de cultura organizados nos termos dos Estatutos do INATEL, com exceção dos donativos abrangidos pela alínea c) do n.º 3 do artigo 62.º;

f) Organismos públicos de produção artística responsáveis pela promoção de projetos relevantes de serviço público, nas áreas do teatro, música, ópera e bailado.

g) Outras entidades não referidas nas alíneas anteriores que desenvolvam atividades predominantemente de carácter cultural no âmbito do teatro, da ópera, do bailado, música, cinema, dança, artes performativas, artes visuais, organização de festivais e outras manifestações artísticas e da produção cinematográfica, audiovisual e literária.

2 - São consideradas entidades promotoras as pessoas singulares e coletivas, públicas ou privadas, que efetuam donativos às entidades referidas no número anterior, nos termos do artigo 61.º

3 - As entidades beneficiárias devem obter junto do membro do Governo responsável pela área da cultura, previamente à obtenção dos donativos, a declaração do seu enquadramento no regime do mecenato cultural e do interesse cultural das atividades ou das ações desenvolvidas, salvo se forem enquadráveis no artigo 10.º do Código do IRC ou o projeto ou a atividade a beneficiar do donativo seja, comprovadamente, objeto de apoios públicos atribuídos por organismos sob a tutela do membro do Governo responsável pela área da cultura.

4 - São considerados gastos ou perdas do exercício, em valor correspondente a 130 % do respetivo total, para efeitos de IRC ou de categoria B do IRS, os donativos atribuídos às entidades referidas no n.º 1, pertencentes:

a) Ao Estado, às regiões autónomas e autarquias locais e a qualquer dos seus serviços, estabelecimentos e organismos, ainda que personalizados;

b) A associações de municípios e freguesias;

c) A fundações em que o Estado, as regiões autónomas ou as autarquias locais participem no património inicial.

5 - São considerados gastos ou perdas do exercício, até ao limite de 8/1000 do volume de vendas ou de serviços prestados, em valor correspondente a 130 % para efeitos do IRC ou da categoria B do IRS, os donativos atribuídos às entidades de natureza privada, previstas no n.º 1.

6 - Os donativos previstos nos n.os 4 e 5 são considerados gastos em valor correspondente a 140 % do seu valor quando atribuídos ao abrigo de contratos plurianuais que fixem objetivos a atingir pelas entidades beneficiárias e os montantes a atribuir pelos sujeitos passivos.

7 - No caso de donativos em espécie efetuados por sujeitos passivos de IRC ou por sujeitos passivos de IRS, aplica-se o disposto no n.º 11 do artigo 62.º

8 - No caso de mecenato de recursos humanos, considera-se, para efeitos do presente artigo, que o valor da cedência de um técnico especialista é o valor correspondente aos encargos despendidos pela entidade patronal com a sua remuneração, incluindo os suportados para regimes obrigatórios de segurança social, durante o período da respetiva cedência.

9 - Sem prejuízo do disposto no n.º 3, no caso das entidades previstas na alínea g) do n.º 1, a declaração do seu enquadramento no regime do mecenato cultural e do interesse cultural das atividades ou das ações desenvolvidas depende de prévio reconhecimento, através de despacho dos membros do Governo responsáveis pelas áreas das finanças e da cultura.

10 - Do despacho referido no número anterior consta necessariamente a fixação do prazo de validade de tal reconhecimento.