

FIIMP

*Nossa jornada de aprendizado em
Finanças Sociais e Negócios de Impacto*

*Para institutos e fundações que desejam apoiar
e investir nesse novo ecossistema*

FIIMP



APOIO TÉCNICO



NOSSA JORNADA

1. <i>Os primeiros passos</i>	7
2. <i>Nosso percurso</i>	11
3. <i>Começando a jornada: por que investir em negócios de impacto</i>	17
Mas, afinal, o que é um Investimento de Impacto?	20
Como surgiu o FIIMP e qual o nosso propósito?	22
Por que decidimos participar do FIIMP?	23

4.***Conhecendo o caminho: como investir em negócios de impacto*** **27**

Qual o caminho para definir um investimento de impacto?	29
Quais os instrumentos financeiros existentes?	31
Quais pontos devo considerar antes de decidir por um veículo intermediário de investimento?	32
Como escolher o instrumento financeiro mais adequado?	34
Quais os prós e contras do investimento direto X via intermediários?	36
Como o Intermediário seleciona o negócio e trabalha com ele?	38

5.***Vamos em frente: questões legais e avaliação de impactos*** **41**

Afinal, o que pode e o que não pode em relação a questões jurídicas?	42
Como monitorar se meus investimentos de impacto são um bom negócio e geram impacto na sociedade e no meio ambiente?	45
Que métricas de impacto devo usar?	47

6.***Embarcando na jornada: os investimentos do FIIMP*** **51**

CASO 1 – Garantia de Empréstimo – SITAWI	53
CASOS 2 e 3 – Título de Dívida Conversível: via captação privada e via Crowdfunding– Din4mo Ventures (via Broota)	59
CASO 4 – Instrumento de Dívida – Bemtevi	68

7.***Próximas paradas*** **75**

Como podemos seguir juntos?	76
E dentro da minha organização?	78

8.***Para ir além*** **83**

Leituras sugeridas para aprofundamento	84
Para saber mais (glossário)	88
Q&A – Perguntas Frequentes acerca do FIIMP	91

1.

OS PRIMEIROS

PASSOS

Como institutos e fundações podem investir em negócios de impacto socioambiental? Quais os melhores caminhos e que cuidados tomar? Como monitorar o impacto social dos investimentos? Para responder essas e outras dúvidas comuns quando o tema é investimento de impacto, e inspirados pela Força Tarefa de Finanças Sociais, unimos 22 fundações e institutos familiares, empresariais e independentes com o intuito de aprendermos juntos, criando o FIIMP – Fundações e Institutos de Impacto.

Da teoria à prática ao longo de 2017, continuando em 2018, realizamos em conjunto investimentos em negócios de impacto, com o apoio de três Intermediários, e pudemos viver a experiência em todas as etapas desse processo. E sabe o que descobrimos? Que há um mundo de possibilidades para quem, como nós, quer navegar rumo ao futuro dos negócios de impacto e que existe um ecossistema sendo criado acreditando que negócios também podem resolver problemas sociais e ambientais

buscando um modelo econômico, com produtos e serviços que possam ser sustentáveis e, esperamos, ter **retorno financeiro**.

Para compartilhar nossos aprendizados, esta publicação mostra as etapas do processo pelo qual as organizações filantrópicas do FIIMP passaram em 2017 e responde diversas perguntas que podem apoiá-los a iniciar sua jornada de investidor de impacto.

Desejamos contar essa trajetória para que outros institutos e fundações compreendam o tema de forma prática e pragmática e esclareçam suas principais dúvidas, de modo que somem, às suas doações já realizadas, investimentos de impacto de forma segura.

Gostaríamos de convidá-los a percorrer essa jornada com a gente e, também, a se aprofundarem nos tópicos acessando os links de apoio disponibilizados ao longo do texto e indicações de leitura para aprofundamento no anexo, já que está disponível uma extensa literatura prática sobre como fundações e institutos podem efetivar investimentos de impacto.

“ Ao atuarmos em conjunto, cresceu nossa confiança em assumir os riscos inerentes a processos de investimento e pudemos mostrar a nossos conselheiros que investir em negócios de impacto é possível e que o processo é bastante objetivo e pode, sim, estar comprometido com o impacto social e o sucesso financeiro.”

Ana Maria Drummond
(Childhood Brasil)

Traçando a rota

Nossos objetivos com essa experiência foram:

- Estimular Fundações e Institutos a direcionarem um percentual de seus investimentos e doações ao desenvolvimento do campo das finanças sociais e negócios de impacto, atraindo mais capital para o campo.
- Experimentar, de forma prática e conjunta, o uso de diferentes mecanismos financeiros de finanças sociais.
- Acompanhar e sistematizar a experiência, como forma de garantir o aprendizado para o pool de Fundações e Institutos.
- Testar mecanismos financeiros que se enquadrem no contexto de Fundações e Institutos.
- Experimentar estratégias de apoio a projetos socioambientais com recursos retornáveis.
- Aumentar o conhecimento de organizações filantrópicas que não tinham histórico de investimento em negócios de impacto.
- Fomentar e trabalhar com Intermediários experientes que poderiam acelerar os aprendizados do grupo.
- Ampliar a forma de atuação de institutos e fundações, sobretudo na atração de outros investidores para os negócios que resolvem problemas sociais.
- Fortalecer o pipeline de negócios de impacto no Brasil.

2.

NOSSO

PERCURSO

Unir-se para aprender, acompanhar e conhecer os resultados de investimentos em negócios de impacto, experimentando o uso de diferentes instrumentos financeiros. Foi com esse objetivo que um grupo de 22 fundações e institutos se agrupou em 2016 para criar o FIIMP – Fundações e Institutos de Impacto, inspirados pelo Lab de Inovação em Finanças Sociais promovido pela Força Tarefa de **Finanças Sociais**¹ em 2014.

O investimento financeiro em negócios de impacto é um **tema novo** para os gestores de institutos e fundações e há muitas dúvidas sobre o assunto, não havendo, inclusive, uma personalidade jurí-

1 Força Tarefa de Finanças Sociais (FTFS) – movimento criado para identificar, conectar e apoiar organizações e temas estratégicos para o fortalecimento do campo das Finanças Sociais e dos Negócios de Impacto no Brasil. Em outubro de 2015, a FTFS lançou 15 recomendações para avançar o campo, com metas para 2020. Acesse para saber mais: <forcatarefaфинансассоциais.org.br>

dica/tributária exclusiva para determinar o que é um negócio de impacto até hoje. Dessa forma, em 2015, a Força Tarefa de Finanças Sociais publicou uma Carta de Princípios em que define quatro critérios que visam conceituar e parametrizar o que são os **negócios de impacto**. Segundo essa definição, os negócios de impacto: têm o propósito de **gerar impacto social e/ou ambiental positivo** explícito na sua missão; têm uma lógica econômica que permite gerar **receita própria**; possuem **governança** que leva em consideração simultaneamente os interesses de investidores, clientes e comunidade; conhecem, mensuram e **avaliam seu impacto** periodicamente.

Já o **investimento de impacto** consiste no direcionamento de capital público ou privado – como empréstimo, contratação, investimento – através de instrumentos financeiros a negócios de impacto com o compromisso de gerar impacto social e/ou ambiental com rentabilidade financeira.

Aprender como realizar melhores investimentos de impacto, o que é permitido ou não pelos estatutos dos institutos e fundações e como obter retorno financeiro e impacto social foram alguns dos objetivos do nosso grupo ao longo desta jornada, que ainda está em processo! Embora tenhamos completado um primeiro ano de investimentos, pretendemos continuar acompanhando os negócios para monitorá-los e aprender cada vez mais sobre o tema.

COMO INVESTIR EM NEGÓCIOS DE IMPACTO

Há diversas formas para fundações e institutos apoiarem negócios, atuando como: doadores em diversas organizações intermediárias e nas fases iniciais dos negócios, investidores, parceiros, fortalecedores de capacidades, mobilizadores ou disseminadores de oportunidades de negócios de impacto. Há também diversos instrumentos financeiros que podem ser escolhidos para se investir em negócios de impacto, como participação acionária (*equity*), instrumentos de dívida (*debt*), mecanismos de garantia (*aval*), Contratos de Impacto Social (*Social Impact Bonds*), além dos títulos de renda fixa, papéis públicos, *venture capital* ou ativos reais.

Os investimentos podem, ainda, ser realizados **diretamente nos negócios sociais** ou **indiretamente, via intermediários**. Ao realizar os investimentos diretamente, o aporte de capital é destinado em sua totalidade para o negócio, aumentando a capacidade financeira, podendo haver maior proximidade do empreendedor e possibilidade de se envolver mais de perto com o negócio, além da possibilidade de negociar cláusulas para monitoramento de resultados financeiros e de impacto sob medida para sua organização. Por outro lado, a organização investidora deve ter estrutura interna com as competências, habilidades, expertise e tempo para gerir toda a jornada de investimento.

Já no investimento via Intermediários, há expertises e conhecimentos específicos dedicados para o fomento dos negócios de impacto, potencializando a capacidade de gerar os impactos positivo. Há uma abordagem mais completa às necessidades do negócio, aumentando sua rentabilidade e o retorno do investimento, e menores custos de monitoramento. No entanto, há o custeio do Intermediário, impactando no aporte final para o negócio, e continua sendo necessário o trabalho inicial de avaliar o gestor e o produto de investimento que está sendo oferecido.

NOSSOS INVESTIMENTOS E APRENDIZADOS

No FIIMP, experimentamos quatro modelos de investimento, sendo um investimento direto e os outros três (com a maior parte do recurso) pelo modelo indireto, pois, ao fomentar esses Intermediários, acreditamos estar contribuindo também para o **fortalecimento de mais atores do ecossistema**. Entre as diversas opções disponíveis, testamos três instrumentos financeiros diferentes, por meio de três Intermediários: a SITAWI Finanças do Bem, a Bemtevi e a Din4mo Ventures.

No primeiro caso, onde a SITAWI foi o intermediário, o negócio de impacto inicialmente selecionado atua no setor da **Educação**², e o instrumento em questão é a Garantia de Empréstimo. Por meio de doação do FIIMP, a SITAWI **buscou estruturar a primeira Garantia de Empréstimo Socioambiental** para um negócio de impacto no Brasil. No segundo caso, o intermediário foi a Din4mo, e o negócio investido foi da área da saúde por meio do instrumento de Título de Dívida Conversível (TDC) através da plataforma Broota. Já no terceiro caso, o investimento foi feito diretamente no negócio (da área de habitação), também pelo instrumento de Título de Dívida Conversível (TDC) dentro da plataforma Broota. E no quarto caso, o intermediário foi a Bemtevi, apoiando diversos negócios por meio do instrumento Dívida. Todos esses casos estão

² Como no momento do lançamento desta publicação não havia sido efetivado o investimento, nos foi solicitado não citar o nome do negócio.

“ O FIIMP chegou no mesmo momento em que ajustamos nossa estratégia para ampliação da atuação em Inovação Social. Experimentar investimento de impacto era a frente que faltava, mas não nos sentíamos prontos para fazer esse voo sozinhos. Acreditamos que a caminhada construída de forma coletiva e colaborativa nos fortaleceu, viabilizou o conhecimento de outros atores e instrumentos e facilitou o mapeamento dos limites jurídicos que essa inovação traz para aqueles que desejam atuar no ecossistema de finanças sociais e negócios de impacto. Juntos podemos muito mais!”

*Flávia Vianna
(Oi Futuro)*

descritos em detalhes na seção **Embarcando na Jornada: os Investimentos do FIIMP**.

Embora o processo ainda esteja em curso, ao longo da nossa jornada, várias dúvidas foram sendo solucionadas (e outras surgiram). Descobrimos, por exemplo, que antes de realizar qualquer investimento de impacto, institutos e fundações devem ficar atentos às questões jurídicas referentes ao tema, começando pela leitura atenta do seu Estatuto para ver o que é permitido ou não. Casos omissos devem ser discutidos com os departamentos jurídicos ou com escritórios de advocacia especializados no tema. Percebemos, também, que escolher qual instrumento financeiro utilizar é uma questão de equilíbrio entre riscos, retorno financeiro e impacto socioambiental desejado, o que pode variar para cada instituto ou fundação. Além disso, o momento do negócio que se quer apoiar e a finalidade do uso também podem ser elementos chaves para a escolha do instrumento.

Ao final da jornada em 2018, poderemos avaliar com mais precisão os resultados de cada investimento feito, tanto no aspecto financeiro, como em relação ao impacto socioambiental. No entanto, desejamos compartilhar o que já aprendemos neste primeiro momento para que mais institutos e fundações possam participar conosco desta trajetória e contribuir para resolver os desafios socioambientais mais contundentes em nosso país. **Convidamos você e sua organização a embarcarmos conosco nesta jornada!**

“ Participar do FIIMP nos deu a oportunidade de investir usando instrumentos que não estávamos preparados para realizar sozinhos. Tem sido uma oportunidade de aprender trocando experiências com organizações muito distintas, mas com a mesma vontade de aprender.”

Mariana Hermann
(Instituto Ayrton Senna)

3.

COMEÇANDO

A JORNADA

O **investimento** em negócios de impacto tem o potencial de apoiar institutos e fundações a perseguirem sua missão. Os investimentos de impacto podem servir como um meio adicional para doadores individuais, famílias, fundações e institutos, mobilizarem mais capital filantrópico e outras fontes de capital para alavancar o bem-estar social ou a conservação ambiental.

Assim, o investimento de impacto é uma maneira de institutos e fundações de todos os tamanhos ajudarem organizações com ou sem fins lucrativos a obterem o capital necessário para inovar, crescer e escalar soluções ou lançar novos modelos de atuação.

Esse poder alavancador e a crença de alguns modelos de negócios podem resolver problemas sociais e ambientais com soluções escaláveis. Não é um remédio milagroso, mas uma estratégia complementar disponível (e talvez efetivamente necessária), somada às doações às organizações da sociedade civil, para que possamos endereçar os complexos problemas sociais e ambientais que desafiam nossa sociedade.

Por exemplo, uma fundação que atua para a melhoria de sistemas de saúde pode investir em novas soluções em diagnóstico; ou um instituto que combate as mudanças climáticas e suas causas pode investir em novas soluções ou tecnologias de geração de energias renováveis. Com esses investimentos, a organização filantrópica contribui para a transformação social e potencialmente atrai mais investidores além dos filantrópicos, governamentais e individuais.

Ao falarmos de “investimento de impacto” estamos nos referindo ao financiamento para negócios de impacto por meio de instrumentos financeiros tais como empréstimos ou compra de participação acionária, em que o empreendedor do negócio recebe esse recurso, mas deve apresentar resultado ao seu investidor, seja o retorno financeiro ou valorização acionária, sem perder de vista o resultado social ou ambiental esperado.

O que são negócios de impacto?

No Brasil não temos hoje uma personalidade jurídica/tributária exclusiva para determinar o que é um negócio de impacto. Dessa forma, em 2015, a Força Tarefa de Finanças Sociais publicou uma [Carta de Princípios](#)³ em que define quatro critérios que visam conceituar e parametrizar o que são os negócios de impacto.

Negócios de Impacto, portanto:

1. Têm o propósito de gerar e escalar impacto social e/ou ambiental positivo explícito na sua missão.
2. Têm uma lógica econômica, com produtos e serviços, que permitem gerar receita própria e sustentabilidade financeira.
3. Possuem governança que leva em consideração simultaneamente os interesses de investidores, clientes e comunidade.
4. Conhecem, mensuram e avaliam seu impacto periodicamente.

Assim, investimentos de impacto podem ser realizados em diferentes tipos de organizações exemplificados na figura abaixo. Neste Guia, ao falarmos de negócios de impacto, estaremos nos referindo a todos esses tipos de organizações. Mas, afinal, o que é um Investimento de Impacto?



Fonte: ICE - Organizações em que o capital é investido para gerar impacto social. A imagem ilustra e traz alguns exemplos de tipos de organizações e áreas de soluções

³ http://forcatarefainancassociais.org.br/wp-content/uploads/2015/10/Carta_Principios.pdf

MAS, AFINAL, O QUE É UM INVESTIMENTO DE IMPACTO?

Investimento de Impacto consiste no direcionamento de capital público ou privado por instrumentos financeiros – como empréstimo, contratação ou investimento – que são alocados em negócios de impacto com o compromisso de gerar impacto social e/ou ambiental com **rentabilidade financeira**⁴. Diferencia-se da filantropia e das finanças tradicionais (doações) por combinar **compromisso do capital com o impacto socioambiental e monitoramento e mensuração de impactos**.

Retornos financeiros são muitas vezes esperados nesse tipo de investimento, bem como a mensuração das transformações sociais e ambientais, o que chamamos aqui de impacto, nos públicos-alvo dos negócios investidos.

Um investimento de impacto fornece, portanto, capital que financia soluções geradas pelos negócios para desafios de nossa sociedade em diversos setores tais como o acesso a serviços básicos, moradia, saúde e educação, agricultura sustentável, energia renovável, conservação ambiental, acesso a crédito, conexão via redes de dados e voz **etc.**⁵.

Este potencial retorno do recurso financeiro para o investidor, por sua vez, tem a vantagem da possibilidade de gerar mais recursos para o próprio campo de negócios de impacto/finanças sociais.

⁴ Conceito baseado em "Finanças Sociais: Soluções para desafios sociais e ambientais" – outubro de 2015, publicação da Força Tarefa de Finanças Sociais. Independentemente da constituição jurídica da organização (pode ser associação com ampla geração de receita, associação com negócio que a receita é reinvestida na própria associação ou empresas), se diferenciam das Organizações da Sociedade Civil (OSCs) que só dependem de doação e dos negócios tradicionais que só visam lucro.

⁵ O mapeamento de negócios de impacto social + ambiental realizado pela Pipe mostra diversos negócios sociais atuando em diferentes setores e em alguns desses desafios brasileiros. Veja o mapeamento em <http://pipe.social/mapa2017>

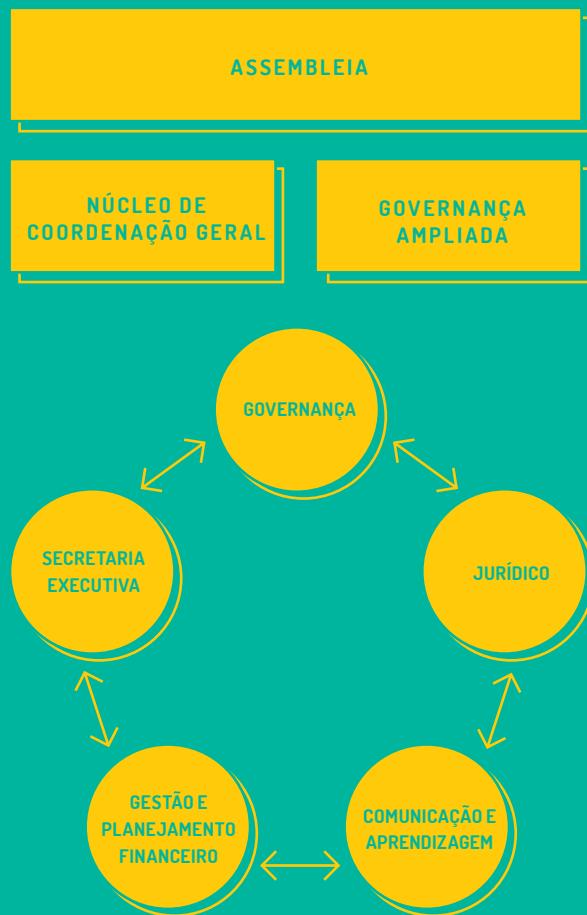
Compromisso do capital com o impacto socioambiental: governos, indivíduos e setor privado movidos a investir ou contratar modelos de negócios que promovam melhoria da qualidade de vida da população e/ou do meio ambiente – garantindo ainda um retorno financeiro (que pode ser reinvestido no negócio de impacto ou devolvido aos investidores).

Monitoramento e mensuração do impacto: as ações implantadas precisam comprovar periodicamente o seu impacto nos indicadores socioambientais.

“ O dinheiro sozinho não é suficiente, é necessário dar apoio técnico e acesso ao mercado aos empreendedores para que passem pelo ‘vale da morte’.”

Cristieni Castilhos
(Fundação Lemann)

Como Estamos Organizados?



Além dos membros participantes, contribuíram voluntariamente para a estruturação do grupo a SITAWI Finanças do Bem, AOKA, Phomenta, Escola Mais, Broota e ANDE (Aspen Network of Development Entrepreneurs).

UNIDOS PELO IMPACTO

O FIIMP – Fundações e Institutos de Impacto teve sua origem no Lab de Inovação em Finanças Sociais realizado pela Força Tarefa de Finanças Sociais, inspirados pela recomendação nº 2 que trata do protagonismo dos institutos e fundações no tema. A partir daí, estruturou-se como um grupo independente e com uma estrutura de governança própria. Essa recomendação sugere que fundações e Institutos (empresariais, familiares e independentes) realizem tanto doações quanto investimentos para viabilizar iniciativas piloto e inovadoras do campo de Finanças Sociais e Negócios de Impacto.

QUEM SOMOS

As 22 Fundações e Institutos que compõem o FIIMP são: Childhood, Fundação BMW, Fundação Grupo Boticário de Proteção à Natureza, Fundação Lemann, Fundação Otacílio Coser (FOCO), Fundação Raízen, Fundação Telefônica Vivo, Fundação Tide Setubal, Fundo Vale, Instituto Ayrton Senna, Instituto Coca-Cola, Instituto Cyrela, Instituto de Cidadania Empresarial (ICE), Instituto EDP, Instituto Holcim, Instituto InterCement, Instituto Phi, Instituto Sabin, Instituto Samuel Klein, Instituto Vedacit, Instituto Votorantim e Oi Futuro. O grupo conta com o apoio técnico do GIFE, Phomenta e ANDE (Aspen Network of Development Entrepreneurs).

POR QUE DECIDIMOS PARTICIPAR DO FIIMP?

O investimento em negócios de impacto é um tema novo para os gestores nos institutos e fundações, e a alta adesão ao FIIMP pode ser explicada pelas falas representativas de alguns participantes apresentadas a seguir.

“ Nós já vínhamos nos aproximando do campo das finanças sociais e negócios de impacto, mas ainda não havíamos investido diretamente em negócios, fazíamos doações, apoiávamos com *mentoring* para empreendedores. Essa foi uma chance de testar e aprender sobre esse caminho [do investimento].”

Fábio Deboni
(*Instituto Sabin*)

“ Numa reunião no Gife uma acionista do grupo e nossa conselheira ouviu falar do FIIMP e achou interessante participarmos. Achamos que essa seria uma excelente chance de aprender. Um dos focos da Fundação é o desenvolvimento de empreendedores, mas nunca havíamos feito isso via investimentos de impacto.”

Ana Beatriz Lorch Roth
(*Fundação Otacílio Coser*)

“ Já vínhamos discutindo no Instituto a questão do impacto social poder ser replicável/escalável para os municípios em que estão nossas 40 operações fabris. É um desafio para nós o fato de que geramos ações muito pontuais e pequenas e não conseguíamos escalar para um número muito maior de pessoas com o apoio a projetos sociais. Também nos desafiava a sustentabilidade daqueles projetos a posteriori e sua dependência em relação a nosso funding. Com o apoio/investimento a negócios de impacto vimos a possibilidade de levar soluções efetivas para as 40 localidades sem custos impossíveis ou dependência. Para alguns desafios, isso funciona muito bem; para os desafios a que os negócios não são a solução, focamos nossas ações filantrópicas.”

Jair Resende
(*Instituto InterCement*)

“ É importante um instituto ou fundação se perguntar ‘o que eu tenho a ver com os investimentos de impacto?’ ‘Qual a diferença entre mim e um fundo de *Venture Capital*?’ ‘Por que vamos investir num *equity* de ticket mais alto ou se queremos atuar no vale da morte?’ Assim, as organizações filantrópicas terão muito mais retorno (em impacto!). Pode não ser saudável olhar com olhar de investidor tradicional, senão elas deixam de ocupar um gap financeiro que *venture capitalists* e anjos tradicionais nunca vão conseguir ocupar.”

Cristieni Castilhos
(Fundação Lemann)

“ O Fundo Vale tem uma trajetória de atuação na Amazônia, apoiando vários projetos produtivos com foco em uma nova economia. Quando soubemos do FIIMP estávamos justamente revisando nossa estratégia com o objetivo de focar no apoio a negócios socioambientais. Foi no momento certo, pois encurtou o caminho de aprendizagem que ainda tínhamos pela frente. Hoje temos certeza que podemos exercer um papel importante na criação de um ecossistema de negócios sustentáveis na Amazônia, que tenha como foco a proteção ou uso sustentável da floresta aliado à geração de renda e melhoria da qualidade de vida das pessoas.”

Patrícia Daros
(Fundo Vale)

EM RESUMO

O FIIMP (Fundações e Institutos de Impacto) surgiu em 2016, no âmbito da Força Tarefa de Finanças Sociais, a partir do desejo de 22 fundações e institutos de se unirem para aprender, acompanhar e conhecer os resultados de investimentos de negócios de impacto, experimentando o uso de diferentes instrumentos financeiros.

Embora ainda não haja no Brasil uma personalidade jurídica/tributária exclusiva para determinar o que é um negócio de impacto, a Força Tarefa de Finanças Sociais considera que os negócios de impacto: têm o propósito de gerar impacto social e/ou ambiental positivo explícito na sua missão; têm uma lógica econômica, com produtos e serviços, que permite gerar receita própria e rentabilidade; possuem governança que leva em consideração simultaneamente os interesses de investidores, clientes e comunidade; conhecem, mensuram e avaliam seu impacto periodicamente.

O investimento de impacto consiste no direcionamento de capital público ou privado – como empréstimo, contratação, investimento – através de instrumentos financeiros para negócios de impacto com o compromisso de gerar impacto social ou ambiental com rentabilidade financeira.

“ Ainda não temos uma definição sobre como e se vamos seguir com essa prática, mas com o FIIMP me sinto mais segura para participar de outras formas.”

Ana Maria Drummond
(Childhood Brasil)

1.
Os primeiros passos

2.
Nosso percurso

3.
Começando a jornada: por que investir em negócios de impacto

4.
Conhecendo o caminho: como investir em negócios de impacto

5.
Vamos em frente: questões legais e avaliação de impactos

6.
Embarcando na jornada: os investimentos do FIIMP

7.
Próximas paradas

8.
Para ir além

4.

CONHECENDO

O CAMINHO

Há diversas maneiras de fundações e institutos apoiarem negócios de impacto, podendo atuar nas formas seguintes. Em nossa experiência enquanto grupo, pudemos contribuir em todas elas:

INVESTIDORES: investindo recursos financeiros para apoiar o crescimento de negócios de impacto. Dependendo de suas metas de investimento ou expectativas de retorno financeiro, fundações e institutos podem assumir diversos papéis: investidor direto, cotista de fundos de investimento de impacto, investidor semente, investidor subordinado, investidor sênior, sócio etc.

PARCEIROS: conectando seus ativos financeiros e não financeiros aos de outros investidores ou stakeholders para mobilizar fontes diversas de capital que alavanquem o atingimento de metas sociais coletivas.

FORTELECEDORES DE CAPACIDADES: ao oferecer doações, assistência técnica e/ou investimentos que fortaleçam negócios de impacto e Intermediários para que invistam em impacto em grupos, temas e territórios relevantes.

MOBILIZADORES: construindo e ajudando a disseminar conhecimento sobre negócios e investimentos de impacto e oferecendo oportunidades para que outros doadores se aproximem do campo, além de também fazer o papel de *advocacy*, em mudanças de leis.

DISSEMINADORES DE OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS DE IMPACTO: empregando seu conhecimento sobre as necessidades do campo e sua capacidade de se conectar a uma grande rede de organizações, institutos e fundações podem disseminar para potenciais investidores de impacto oportunidades e desafios relevantes.

“ Era um protótipo. Prototipar rápido e fazer rodar era o convite. Se fôssemos seguir o processo ‘correto’ até hoje não teríamos rodado.”

Fábio Deboni
(Instituto Sabin)

“ Percebi que há uma grande diversidade de caminhos e opções para contribuir com o fortalecimento do campo. Eu desconhecia as possibilidades e acreditava que havia menos opções.”

Luiza Serpa
(Instituto Phi)

Qual o caminho para definir um investimento de impacto?

A literatura atual recomenda que organizações filantrópicas que decidam apoiar negócios de impacto definam, em primeiro lugar, uma estratégia de investimento. Então, desenvolvam sua política de investimento de impacto e, em seguida, implantem sua estratégia e monitorem os investimentos para acompanhar em que medida sua estratégia está atingindo os resultados financeiros e socioambientais desejados inicialmente.

O diagrama a seguir ilustra esse passo a passo.

“ É importante observar que o contexto brasileiro do ecossistema de finanças sociais está em crescimento e que a formação e desenvolvimento de mais Intermediários é uma das chaves para o sucesso da escalabilidade dos negócios de impacto e, conseqüentemente, aumento dos impactos sociais e ambientais positivos no Brasil.”

Célia Cruz
(Instituto de Cidadania Empresarial)

CICLO DE INVESTIMENTO DE IMPACTO



Fonte: Solutions for Impact Investors. From Strategy to Implementation, Rockefeller Philanthropy Advisors, 2009

QUAIS OS INSTRUMENTOS FINANCEIROS EXISTENTES?

Escolher qual instrumento financeiro utilizar é uma questão de **equilíbrio entre riscos, retorno financeiro e impacto socioambiental** desejado. Muitos investidores de impacto diversificam seu risco e gerenciam seu portfólio alocando seus ativos em diferentes classes de ativo.

Para se investir em negócios de impacto, diversos instrumentos financeiros estão disponíveis. Os mais comuns hoje, no Brasil, são os de Participação Acionária (*equity*), tais como as Ações, e os instrumentos de Dívida (*debt*). Mas há também as operações estruturadas, como os inovadores Contratos de Impacto Social (*Social Impact Bonds*), além dos ativos mais tradicionais, como títulos de renda fixa, papéis públicos, *venture capital* ou ativos reais.

Assim como nos investimentos tradicionais, o espectro de instrumentos financeiros oferece diferentes níveis de risco e de retornos esperados. Ao lado do nível de impacto socioambiental que um negócio promete gerar é importante que institutos e fundações também considerem o risco-retorno ao alocarem recursos em investimentos de impacto.

“ Logo de início achei muito interessante um instrumento de garantia (aval). Para uma fundação que atua num território por meio do fomento a organizações e negócios no entorno de nossas operações, posso ter um recurso que permanece e que a cada ciclo de financiamento volta a ficar disponível em comparação a recursos filantrópicos, que são gastos completamente. O empréstimo que volta menor trabalha perto da lógica da filantropia. Faz sentido para nossa missão.”

Ana Beatriz Lorch Roth
(Fundação Otacílio Coser)

“ Sobre as dívidas e as dívidas conversíveis vimos que o investimento pode gerar rentabilidade e impacto social. Poderia ser um investimento para que nosso fundo patrimonial crescesse financeiramente na sua missão, que é social.”

Ana Beatriz Lorch Roth
(Fundação Otacílio Coser)

QUAIS PONTOS DEVO CONSIDERAR ANTES DE DECIDIR POR UM VEÍCULO INTERMEDIÁRIO DE INVESTIMENTO?

Assim como na maioria das decisões de investimento tradicional – como as de um grande investidor institucional ou um *Family Office* – para realizar um investimento de impacto o investidor precisa decidir se investe seus recursos diretamente num produto financeiro gerido por um gestor profissional (ex. Fundo de Investimento de Impacto) ou se o faz diretamente num negócio de impacto ou numa operação estruturada (ex. Contratos de Impacto Social).

Cada instrumento financeiro a ser utilizado e cada Intermediário possui seu próprio modo de interação com o investidor. O bom investidor sempre acompanha a jornada de investimento dentro dos limites acordados com o intermediário e assume ativamente as responsabilidades acordadas com o modelo administrativo e operacional do Intermediário, tais como participação em Comitês de Investimento, Conselhos Consultivos e/ou Deliberativos ou

Assembleias. Esse engajamento tem a finalidade tanto de verificar o bom andamento do investimento, quanto adquirir aprendizados para dentro da própria organização investidora.

A escolha desse intermediário é fundamental na redução dos riscos financeiros e potencialização dos impactos socioambientais.

O primeiro passo é identificar e conhecer os diferentes Intermediários e suas propostas, etapa fundamental que deve ser feita com cautela. Para isso, algumas perguntas que você pode explorar com eles são:

1. **Esse Intermediário atua com setores específicos – educação, serviços financeiros, conservação ambiental, saúde etc.?**

2. **Quais os serviços oferecem? Apoio na gestão, governança, captação de investidores e networking?**

3.

Quais instrumentos financeiros oferecem?

4.

Quais as condições dos diferentes investimentos possíveis (montante, duração, retorno financeiro esperado, risco etc.)?

5.

Como monitoram o impacto de seus investimentos (outputs e outcomes)?

6.

Qual o tamanho de sua carteira de ativos sob gestão?

7.

Qual seu histórico de investimentos? Como eles evoluíram ao longo do tempo?

8.

Quem são os gestores da organização?

9.

Como sua governança está estabelecida?

10.

Quais são as necessidades atuais desse Intermediário?

11.

Qual a modalidade contratual que minha fundação/instituto poderia utilizar para realizar um investimento junto a esse intermediário?

“ Estamos falando do mundo dos negócios. E investimentos podem dar errado. Ao criarmos um grupo em que todos contribuíssem com um pouco pudemos agrupar uma quantidade de recursos relevante, mas ao mesmo tempo compartilhar o risco sobre uma eventual perda dos recursos investidos. Foi como criar um clube de investimento, mas com aprendizado. Ali pudemos ter dúvidas num ambiente seguro e orientado pelos Intermediários que escolhemos.”

Cristieni Castilhos
(Fundação Lemann)

“ [para escolher os] Intermediários, estava confiando na chancela de um dos institutos do qual somos próximos. Eu conhecia a Din4mo e seus gestores, mas não teria nem a metade da confiança [no processo] sem essa chancela, pois eu teria feito muito mais reuniões e o custo do processo teria sido muito maior se cada um de nós tivesse de referendar os Intermediários.”

Ana Maria Drummond
(Childhood Brasil)

COMO ESCOLHER O INSTRUMENTO FINANCEIRO MAIS ADEQUADO?

Fazer um empréstimo de baixo custo para escolas é muito diferente de fazer um empréstimo de capital de risco para uma Startup de educação digital, apesar de os dois provavelmente produzirem resultados educacionais positivos. O contexto de cada mercado e a necessidade de cada organização dão as pistas de qual instrumento pode ser usado para investir.

A matriz a seguir mapeia alguns dos instrumentos financeiros mais comuns utilizados em investimentos de impacto atualmente, podendo viabilizar diversas oportunidades de negócios e investimentos.

Há duas maneiras de se usar essa matriz. Uma é pelas colunas, escolhendo instrumentos que possam apoiar negócios a alavancar seus impactos, pois fecham gaps de mercado (e crédito) num determinado contexto.

O outro vai pelas linhas e ajuda o investidor a escolher o instrumento que gera determinada relação risco-retorno. A partir daí, oportunidades de investimento podem ser procuradas dentro das temáticas preferidas do investidor.

“ Na minha organização e para nossos stakeholders comecei a mostrar que apesar dos investimentos de impacto poderem, sim, carregar consigo um risco de nunca recebermos nosso investimento de volta, as nossas doações tinham um risco muito maior, pois, nelas, a priori já sabemos disso. Esse jeito de pensar nos negócios de impacto tem ajudado a mostrar o potencial dessa ferramenta no âmbito de uma organização filantrópica.”

Jair Resende
(Instituto InterCement)

TABELA ADAPTADA PELO FIIMP DA MATRIZ DE PRODUTOS DA SITAWI FINANÇAS DO BEM

INSTRUMENTO	ESTRUTURA	PRAZO INVESTIDO (ANOS)	RETORNO ESPERADO	RISCO	FASE DOS NI ATENDIDOS	TIPO DE NI ATENDIDA	OBJETIVO DO NEGÓCIO
Garantia	Fundo Filantrópico	1 a 5	Rendimento do \$ em caixa	Médio (pagamento em caso de inadimplência ao longo do contrato)	Crescimento e Maturidade (idealmente com resultado financeiro estável)	Todos (ONGs, cooperativas, associações, empresas tradicionais, startups)	Profundidade e/ou escala
Dívida	Crowdloan	1 a 5	Médio (juros previamente definidos)	Médio (pagamento de juros e principal mensalmente)	Crescimento e Maturidade (idealmente com resultado financeiro estável e garantia)	Todos (ONGs, cooperativas, associações, empresas tradicionais, startups)	Profundidade e/ou escala
Dívida	Microcrédito	1 a 3		Médio (pagamento de juros e principal mensalmente; risco diluído com outros investidores)			Profundidade e/ou escala
Dívida	Crownequity	1 a 3		Médio (pagamento de juros e principal mensalmente)	Início de Operação até Maturidade	Microempreendedores (normalmente de baixa renda)	Profundidade
Dívida Conversível	Crownequity	2 a 5 não conversão	Alto (divide o resultado em caso de sucesso)	Médio a Alto (de acordo com fase do negócio) em caso de conversão, retorno na saída do investimento, risco diluído com outros investidores	Início de Operação até Crescimento	Apenas empresas; perfil de alto crescimento	Foco Profundidade e/ou escala
Dívida Conversível	Crownequity	+7 conversão					
Dívida Conversível	Direta	2 a 5 não conversão					
Dívida Conversível	Direta	+7 conversão					
Equity	Seed Money Venture Capital Private Capital	7	Alto (divide o retorno em caso de sucesso)	Alto (retorno apenas no momento da saída do investimento)	Crescimento	Apenas empresas; perfil de alto crescimento	Foco Profundidade e/ou escala

QUAIS OS PRÓS E CONTRAS DO INVESTIMENTO DIRETO X VIA INTERMEDIÁRIOS?

Antes de decidir como fazer seus investimentos de impacto, é importante observar os prós e contras de se realizar um investimento direto, isto é, aquele que é aportado diretamente no Negócio de Impacto ou operação financeira, e um investimento indireto, aquele realizado no Negócio de Impacto por meio de um Intermediário financeiro.

	INVESTIMENTO DIRETO	INVESTIMENTO INDIRETO
VANTAGENS	<ul style="list-style-type: none"> — O aporte de capital é destinado em sua totalidade para o negócio, aumentando a capacidade financeira. — É possível negociar cláusulas e desenhar acordos para monitoramento de resultados financeiros e de impacto sob medida para sua organização. — Há maior proximidade do empreendedor e possibilidade de se envolver mais de perto com o negócio. — É possível contar com a consultoria de especialistas independentes ao longo de todo o processo de investimento (desde financeiros para a indefinição de oportunidades de negócio e efetivação da operação financeira até os profissionais que podem apoiar no monitoramento de impacto). — Ganho reputacional local com maior reconhecimento do seu aporte, do que quando distribuído num bolo maior de vários investidores. 	<ul style="list-style-type: none"> — Expertises e conhecimentos específicos dedicados para o fomento dos negócios de impacto, potencializando a capacidade de gerar os impactos positivos. — Abordagem mais completa às necessidades do negócio, aumentando sua rentabilidade e o retorno do investimento. — Estruturação de mais Intermediários, aumentando a quantidade de negócios de impacto possíveis de serem apoiados. — Menores custos de monitoramento. — Diversificação do portfólio de negócios investidos, reduzindo o risco do investimento⁸. — Apoio ao fortalecimento do campo das finanças sociais.
CONTRAPONTOS	<ul style="list-style-type: none"> — A organização investidora deve ter estrutura interna com as competências, habilidades, expertise e tempo para gerir toda a jornada de investimento: mapeamento, avaliação e seleção dos negócios de impacto, análise de risco do investimento, elaboração de relatórios, monitoramento e avaliação do impacto. 	<ul style="list-style-type: none"> — Não se foge do trabalho inicial de avaliar o gestor e o produto de investimento que está sendo oferecido. — Custeio do Intermediário, impactando no aporte final para o negócio. — Intermediários cobram taxas administrativas, custo dos produtos e serviços oferecidos (relatórios periódicos, mediação jurídica, outros).

⁸ Recomendamos a leitura integral do documento em:

<http://forcatarefafinancassociais.org.br/wp-content/uploads/2015/10/MapeamentoIntermediarios.pdf>

No próximo quadro mostramos outros **pontos de atenção** que podem apoiar institutos e fundações que estão iniciando sua jornada de investimento em negócios de impacto.

	INVESTIMENTO DIRETO	INVESTIMENTO INDIRETO
IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE INVESTIMENTO	O investidor precisa ter capacidade interna para identificar e buscar oportunidades de negócio que atendam às suas expectativas de impacto socioambiental, risco e retorno.	Os intermediários financeiros têm mapeados diversos negócios de impacto em diferentes temáticas de impacto (saúde, educação, finanças, etc.) e que precisam de investimentos, pois os negócios de impacto tendem a buscá-los.
DECIDINDO SOBRE O INVESTIMENTO	A organização precisa analisar se o negócio é sólido e se o tamanho do investimento demandado está coerente e, para isso, precisa ter internamente ou contratar capacidade em análise de negócios e investimento para que o investimento tenha sucesso.	Se a organização ainda não se estruturou ou percebe que não tem vontade de ter uma estrutura interna, os intermediários financeiros realizam a chamada Due Diligence e apontam melhores opções de negócio.
ESTRUTURANDO O INVESTIMENTO	Ao decidir-se investir, contratos e acordos devem ser firmados. Ao desenvolver um contrato de investimento é importante que institutos e fundações entendam quais obrigações são adequadas ao negócio investido, especialmente no caso de coinvestimento de organizações filantrópicas, pois pode gerar multiplicação de exigências e inviabilizar o negócio. Alguns exemplos de obrigações são o aumento de recursos em caixa para cobrir eventos não previstos, mudanças na equipe do investido, capitalizações por parte dos fundadores, metas de vendas, etc.	Ao escolher trabalhar com um intermediário financeiro será preciso identificar junto a esse intermediário quais as formas possíveis de contratar esse investimento.
ACOMPANHANDO O DESEMPENHO FINANCEIRO DO INVESTIMENTO	O investidor deve ter tempo e ser capaz de analisar a saúde financeira do negócio em questão e se o investimento está sendo realizado conforme o acordo.	Caso não haja tempo ou expertise interna, um intermediário quais as formas de contratar esse investimento.
ACOMPANHANDO O IMPACTO SOCIAL E AMBIENTAL GERADO	Em ambos os casos é importante acordar durante o processo de decisão sobre o investimento, que impactos o investidor quer acompanhar e como se dará essa dinâmica.	Ao escolher um intermediário financeiro fique atento se esse intermediário realiza efetivamente esse monitoramento ou requer isso dos investidos.
EVITANDO E REMEDIANDO DESAFIOS DOS INVESTIMENTOS	Importante apoio ao investido é ajuda-lo na conexão com outros atores que podem gerar negócios e melhores condições comerciais. O investidor pode apoiar nesse sentido.	Atualmente é comum que os intermediários tais como fundos de investimento estabeleçam programas de memória e desenvolvimento das lideranças do negócio.

“ Se invisto no tesouro direto praticamente não temos risco de não recuperar o investimento. Num negócio de impacto preciso entender quem é esse empreendedor, se ele está realmente comprometido com impacto, se saberá gerir seu negócio para pagar o investimento. Preciso cuidar para que o recurso seja adequado a essa organização. Tenho de pensar que sou um investidor, corro riscos e, portanto, preciso entender bem qual a oportunidade de negócio ali apresentada.”

Jair Resende (Instituto InterCement)

COMO O INTERMEDIÁRIO SELECIONA O NEGÓCIO E TRABALHA COM ELE?

Cada intermediário possui seu processo e método de chamada e seleção dos negócios de impacto para fazer parte do seu *pipeline* e aportar capital (financeiro, intelectual, tecnológico), mas é comum o uso de ferramentas como a Teoria de Mudança ou a Tese de Impacto do Negócio – descrição abrangente e ilustração de como atua e quais impactos e mudanças deseja realizar em um contexto particular. Também é feita análise de macrodados (faturamento anual, equipe, produtos e serviços oferecidos, estágio de amadurecimento do negócio). Na experiência do FIIMP, os Intermediários já possuíam negócios em seus *pipelines* que foram opções de partida para receber o investimento do grupo.

A partir da identificação de uma oportunidade de investimento, o negócio de impacto visado pelo Intermediário deve passar por uma próxima etapa de cuidadosa avaliação, a chamada *due diligence*. Esse processo cobre diversos aspectos relacionados à estrutura de governança do negócio, à integridade do empreendedor, seus executivos e seus conselheiros, ao modelo e capacidade de gestão do negócio, sua situação financeira mais detalhada e consulta à rede de relacionamento desse negócio.

Nesse processo é muito comum que o investidor tenha que assinar um NDA – *Non-Disclosure Agreement* – antes que o negócio compartilhe suas informações, que são estratégicas e podem comprometer a competitividade da organização caso caiam em domínio público.

Apesar de não ser a praxe, alguns Intermediários podem permitir que seus investidores participem e acompanhem de perto a *due diligence*.

“ Como nosso foco estava no aprendizado do processo de escolha de um negócio, e não nos negócios em si, e além disso havia uma agenda diversificada de interesses por conta do perfil de cada instituto ou fundação do FIIMP, o grupo decidiu deixar a escolha dos negócios sob liderança das próprias organizações parceiras intermediárias e usar o *pipeline* deles.”

Márcia Soares
(Fundo Vale)

EM RESUMO

Fundações e Institutos podem apoiar negócios de impacto de diversas formas, atuando como: investidores, parceiros, fortalecedores de capacidades, mobilizadores, advocacy ou disseminadores de oportunidades de negócios de impacto. Em geral, ao decidir apoiar negócios de impacto, sugere-se que institutos e fundações definam, em primeiro lugar, uma Estratégia de Investimento, depois desenvolvam sua Política de Investimento de Impacto e, em seguida, implantem sua estratégia e monitorem os investimentos.

Escolher qual instrumento financeiro utilizar é uma questão de equilíbrio entre riscos, retorno financeiro e impacto socioambiental desejado. Há diversos instrumentos financeiros para se investir em negócios de impacto, como Participação Acionária (*equity*), instrumentos de Dívida (*debt*), Contratos de Impacto Social (*Social Impact Bonds*), além dos títulos de renda fixa, papéis públicos, *venture capital* ou ativos reais.

Os investimentos podem ainda ser realizados diretamente nos negócios sociais ou indiretamente, via Intermediários. No FIIMP, fizemos três investimentos via Intermediários e um direto em um negócio. Acreditamos na importância de fomentar esses Intermediários como um ator relevante do ecossistema. Foram escolhidos para receber os aportes a SITAWI Finanças do Bem, a Bemtevi e a Din4mo Ventures.

1.
Os primeiros passos

2.
Nosso percurso

3.
Começando a jornada: por que investir em negócios de impacto

4.
Conhecendo o caminho: como investir em negócios de impacto

5.
Vamos em frente: questões legais e avaliação de impactos

6.
Embarcando na jornada: os investimentos do FIIMP

7.
Próximas paradas

8.
Para ir além

5.

VAMOS

EM FRENTE

AFINAL, O QUE PODE E O QUE NÃO PODE EM RELAÇÃO A QUESTÕES JURÍDICAS?

Institutos e Fundações devem ser bastante criteriosos na alocação de seus recursos, para além das exigências de regulação. Sobretudo se recursos filantrópicos forem direcionados para investimentos financeiros, essas organizações devem compreender se há limites jurídicos (tributários e estatutários, especialmente) para realizar tais **investimentos**⁹.

Durante nossa jornada, houve uma mesa de debate sobre questões jurídicas em que participaram dois escritórios de advocacia (Mattos Filho Advogados e Derraik & Menezes Advogados). Ambos contam com expertise em negócios de impacto e foram fundamentais ao grupo, pois, apesar de muitas organizações contarem com apoio jurídico interno e/ou terceirizado, não estavam ainda atualizadas em relação às questões ligadas ao investimento em negócios de impacto por organizações filantrópicas.

Com essa participação no workshop de uma manhã dedicado à temática jurídica, pudemos esclarecer pontos importantes para o avanço dos investimentos coletivos com a SITAWI, Bemtevi e Din4mo.

Os membros do FIIMP adotaram boas práticas internas ligadas às questões jurídicas e assim pudemos avançar na viabilização desse projeto:

- engajamos nossos departamentos jurídicos ou escritórios contratados desde o início no design dos investimentos do FIIMP;
- uma advogada da InterCement passou a fazer parte do FIIMP, aprendendo e ajudando o grupo com as pautas jurídicas do grupo;
- consultamos escritórios que já contam com expertise no apoio ao institutos e fundações na viabilização de negócios de impacto e;
- alguns de nossos parceiros fizeram edições em seus estatutos para viabilizar esta ação, como o ICE, por exemplo.

⁹ Recomendamos leitura do “Parecer sobre riscos jurídicos e tributários relacionados aos investimentos de Fundações e Associações sem fins lucrativos em sociedades empresariais”. Derraik&Menezes, 2016. Acesse em: http://forcatarefa-financassociais.org.br/wp-content/uploads/2018/02/2016_09_06_Parecer-Forca-Tarefa-Derraik-Fundacoes.pdf

7 Pontos para considerar nas questões jurídicas:

“ A área jurídica dos insitutos, muitas vezes terceirizada, não conhece com profundidade essa agenda. Percebemos que precisávamos de orientações de quem estivesse de fato operando nesse campo. O workshop com os escritórios deu esse *start* na gente. Vimos que com esse apoio poderíamos ganhar tempo. Eles nos ajudaram rapidamente, por exemplo, a apontar o que precisaríamos alterar no nosso estatuto.”

Fábio Deboni
(*Instituto Sabin*)

1. Tudo começa em **verificar o Estatuto**: cada organização deve entender os limites legais para investimentos previstos em seu estatuto, se são proibidos, se há limites em montante ou porcentagem do fundo patrimonial, em que tipo de veículo de investimento etc. Caso não haja cláusulas acerca de como a organização deve lidar com investimentos, deve-se acionar o responsável da organização (previsto em estatuto) por Questões Residuais, para avaliar e deliberar o investimento em negócio de impacto que se deseja realizar. Caso haja alguma proibição, uma alteração de estatuto pode ser realizada para possibilitar tais investimentos.

2. Há organizações sem fins lucrativos que possuem **certificações** como o CEBAS (Certificado de Entidade Beneficente de Assistência Social), que garantem **imunidade ou isenção tributária**. A recomendação jurídica é que haja **maiores cuidados** para evitar infrações, como “distribuir qualquer parcela de seu patrimônio ou de suas rendas, a qualquer título, objetivando, com isso, que eventual acréscimo patrimonial seja revertido em prol da própria instituição”.

3. O CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica), no âmbito do direito *antitruste*, **impede que Institutos de empresas concorrentes sejam sócios de uma mesma empresa**. Esse é um ponto de alerta para organizações de um mesmo setor que queiram apoiar negócios de impacto, ainda que em montantes reduzidos se comparados aos investimentos comumente realizados e ao tamanho dos ativos das empresas em questão. **A solução pode ser o investimento via sindicatos por meio de Intermediários** tal como o investimento do FIIMP via Din4mo (ver nos Estudos de Caso a seguir).

4. Sendo possível realizar o investimento, a organização deve assumir o “**olhar de um investidor**” em negócios, **avaliando cuidadosamente os riscos** envolvidos na operação financeira desejada (riscos em relação ao instrumento financeiro, à solidez do fundo de investimento, à saúde do negócio a ser investido e seu potencial de ganhos, ao perfil do empreendedor etc.).

5. Para as organizações que constituíram fundos patrimoniais, o **dever fiduciário** exige cuidados, sendo este o dever dos conselheiros de assegurar o máximo retorno sobre os investimentos do fundo patrimonial. Como o investimento em negócios de impacto muitas vezes se caracteriza como *Venture Capital* ou *Private Equity* (investimentos classificados como de alto risco e, portanto, com maiores chances de perda financeira), pode-se questionar se os investimentos de impacto não seriam um desrespeito a esse dever, o que geraria risco de possíveis sanções à organização e seus responsáveis.

6. No Brasil, o dever fiduciário é guardado pelo Ministério Público, cuja subscrição é estadual. Até o momento não existe regra que normatize limites ou proibições sobre os investimentos de impacto por organizações que detêm fundos patrimoniais, e dessa forma o FIIMP faz a seguinte sugestão para as organizações que se enquadrem nessa questão: **procure conhecer o promotor de seu estado** e, caso não haja um parecer formal, procure levar o caso para discussão com ele. Descreva seu caso de forma clara, mostre exemplos de outras fundações e institutos investindo em negócios de impacto, pareceres de outros promotores, qual a estratégia de investimento e impacto que sua organização está buscando ao investir em negócios de impacto. Permaneça aberto para tirar dúvidas e construir caminhos possíveis em conjunto com o promotor.

7. No mundo todo e também no Brasil diversas fundações têm defendido que **os investimentos feitos com o patrimônio da fundação devem estar alinhados a seus valores e missão**. Isso inclui usar esses ativos para gerar impacto positivo via investimentos de impacto. Diversas fundações globalmente, inclusive, comunicam que o seu verdadeiro dever fiduciário para fundações e outras organizações filantrópicas é a lealdade à sua Missão ao não ao retorno financeiro como argumento para investir em negócios de **impacto**¹⁰.

¹⁰ Leia mais em “A Guide to the Fiduciary Duties of Foundation Directors Related to Mission Investing” by Tomer Inbar of Patterson Belknap Webb & Tyler LLP, in the appendix. 30 ESSENTIALS of IMPACT INVESTING: A Guide for Small-Staffed Foundations.

COMO MONITORAR SE MEUS INVESTIMENTOS SÃO UM BOM NEGÓCIO E GERAM IMPACTO NA SOCIEDADE OU NO MEIO AMBIENTE?

“Tinha certa desconfiança de que o impacto não era tão bem acompanhado... Mas acompanhei o processo da Bemtevi e da Sitawi e me senti mais confiante. Estou achando-os mais cuidadosos do que eu imaginava. Percebo cuidado com o impacto, o que me faz defender com mais clareza para meu Conselho, meu Jurídico e meu Financeiro que pode ter impacto e não é só slogan.”

Ana Beatriz Lorch Roth
(Fundação Otacílio Coser)

Impactos sociais e ambientais têm efeitos duradouros, geram transformações permanentes, uma intervenção estruturante na vida de um grupo de pessoas ou no meio ambiente. Esses impactos podem ser diretos ou indiretos, positivos ou negativos, intencionais ou não intencionais. O conceito de impacto deve integrar indicadores sociais, ambientais e econômicos para demonstrar tais transformações.

Ao decidir investir em negócios de impacto, portanto, os investidores devem ter clareza sobre que impactos pretendem causar e, em consequência, que indicadores serão buscados pela organização que receberá o investimento. Após realizado o investimento, devem monitorar esses indicadores para acompanhar se as transformações que os produtos e serviços fornecidos pela organização pretendiam provocar estão acontecendo.

Usualmente os negócios de impacto são os responsáveis por garantir os meios para desenvolver e medir esses indicadores, mas investidores podem também apoiar com recursos filantrópicos ou financiar o refinamento de sua Teoria de Mudança, da definição de indicadores e dos métodos de coleta.

Investidores tipicamente incluem, no acordo de investimento, indicadores socioambientais chave (KPIs socioambientais), que o negócio investido deve reportar regularmente. São exemplos desses indicadores os outputs criação de emprego, número de casas populares financiadas, número de pessoas acessando um determinado serviço financeiro, quantidades de energia geradas, número de crianças atendidas etc.; e os outcomes redução da mortalidade de jovens, redução de endividamento, redução do abandono escolar, redução da taxa de reincidência de detentos, entre outros.

Na questão do retorno financeiro, ao receber os informes de rendimento de um fundo ou a TIR (Taxa Interna de Retorno) de uma operação de financiamento, sobretudo para organizações que investem em negócios de impacto com o objetivo de manutenção e crescimento de patrimônio, é fundamental analisar como esse investimento “performou” em relação à expectativa no momento inicial do investimento e em relação a outros investimentos da carteira de ativos da organização filantrópica para, assim, o gestor poder avaliar como seguir com sua estratégia de investimentos de impacto.

Muitos investidores buscam impacto maior, mesmo que com taxas de retorno mais baixas em relação a retornos de mercado ajustados pelo risco. No campo de Finanças Sociais, há investidores com foco em maximizar lucros e preservar seu capital que buscam, inclusive, realizar operações de hedge para protegerem seu capital. No caso das Fundações e

Institutos, não há objetivo primordial em maximizar os lucros, mas sim potencializar o impacto socioambiental desejado.

Não existe base de dados pública sobre retornos de investimentos de impacto. Dessa forma, para realizar comparações em performance, usualmente se usam pesquisas publicadas por organizações que pesquisam junto a investidores públicos e privados sobre os retornos em seus investimentos.

O estudo bienal da Aspen Network of Development Entrepreneurs (Ande) traz informações sobre o Brasil e é uma referência **local**¹¹. Segundo o estudo mais recente, no período 2014-2015, o instrumento financeiro usado com mais frequência é *equity* (67%), seguido de dívida (52%), obrigações conversíveis (41%) e outras formas de investimentos (22%). Na pesquisa, os investidores declararam investimentos por meio de *equity* (84%), dívida (32%), obrigações conversíveis (47%) e outras formas de investimento (21%).

A pesquisa também mostra que neste período (2014-2015), investidores de impacto no Brasil fizeram 48 novos investimentos, totalizando aproximadamente US\$ 70 milhões. Esse número é menor que o esperado pelos investidores (68 novos investimentos, segundo a pesquisa), mostrando que ainda há espaço para que muitas fundações e institutos entrem nesse campo.

¹¹ http://c.ymcdn.com/sites/www.andeglobal.org/resource/resmgr/docs/LatAm_Impln_Report_-_Portug.pdf

QUE MÉTRICAS DE IMPACTO DEVO USAR?

O segundo ano da jornada de investimento (2018) do FIIMP será o amadurecimento e aprofundamento no acompanhamento das métricas de impacto, e seus aprendizados práticos serão publicados ao final de nossa jornada. Trazemos a seguir conhecimentos teóricos gerais, que têm passado pela reflexão do grupo.

Um grande desafio desse ecossistema está na **qualificação e quantificação do impacto social e/ou ambiental gerado**, existindo, inclusive, Intermediários especializados em monitoramento e avaliação de impactos. É esperado que o próprio negócio de impacto realize o **monitoramento de seu impacto**, e a presença de **avaliadores externos especializados pode aumentar a confiança de investidores** sobre os resultados do investimento realizado.

O uso de indicadores ambientais e sociais é o melhor método para averiguar e acompanhar os resultados do impacto, sendo importante que o investidor entenda as métricas e o método de avaliação. Relatórios periódicos são um meio sistemático para monitorar impactos e podem ser acompanhados de observações em campo (visitas às comunidades beneficiadas, por exemplo).

Um dos grandes desafios colocados é desenvolver nos negócios a cultura de mensuração de resultados, seus impactos, ter evidências que comprovem a Teoria da Mudança de seu negócio. É comum que os negócios dediquem muito tempo

“ O mais interessante e desafiador é a correlação existente entre impacto e capital investido. Encontrar uma métrica nem sempre é tarefa fácil, mas uma vez definido é garantia de atração de mais investidores de impacto.”

Jair Resende
(*Instituto InterCement*)

à sua rotina de gestão e acabe deixando em segundo plano a atividade de “medir impacto”, que gera um trabalho adicional. O desafio é justamente definir indicadores que sejam eficazes para demonstrar o impacto, e não demandem demasiado tempo ou recurso financeiro do negócio.

Muito trabalho tem sido feito no sentido de padronizar métricas de impacto, de forma a promover transparência e comparabilidade e ao mesmo tempo facilitar o reporte dos investidos para seus investidores. O Impact Reporting and Investment Standards (IRIS), programa da GIIN, agrupa diversos indicadores e é um padrão de referência, mas há diversas outras referências de conjuntos de métricas que podem ser acessados por investidores e negócios.

Enquanto o IRIS é um Sistema de métricas, outros podem ser utilizados como referência. Abaixo seguem **exemplos de organizações** que criaram suas métricas de impacto customizadas ao contexto de seus negócios:

- **CDFI – Community Development Financial Institutions:** Assessment and Ratings System, Aeris, formerly CARS.
- **ANDE – Aspen Network of Development Entrepreneurs:** Small and Growing Business Metrics.
- **Sistema B:** B Impact Assessment.
- **FAST – Finance Alliance for Sustainable Trade:** Sustainable Agriculture Metrics
- **82 Essentials of Impact Investing:** A Guide for Small-Staffed Foundations.
- **Global Impact Investing Rating System Assessment:** Developed and Emerging Market Metrics.
- **IRIS Working Group:** Land Conservation Metrics.
- **Microfinance Information Exchange and Social Performance Task Force:** Microfinance Metrics.
- **National Community Investment Fund:** Community Banking Metrics.
- **Toniic – Global Action Community for Impact Investors:** Metrics for Investments in Early-stage Enterprises.
- **Global Impact Investing Network:** Compilation of other metrics.

“ O investidor tem que ter muito claro quem é o responsável por monitorar (o Intermediário ou o negócio), por emitir relatórios e em que periodicidade.”

Cristieni Castilhos
(Fundação Lemann)

EM RESUMO

Antes de realizar qualquer investimento de impacto, institutos e fundações devem ficar atentos às questões jurídicas referentes ao tema, começando pela leitura atento do seu Estatuto para ver o que é permitido ou não. Casos omissos devem ser discutidos com os departamentos jurídicos ou com escritórios de advocacia especializados no tema.

No primeiro ano do FIIMP, demos mais ênfase à fase de Gerenciamento e à seleção dos instrumentos financeiros e negócios a serem apoiados. No 2º ano daremos ênfase ao monitoramento do impacto dos negócios investidos e os resultados dos instrumentos financeiros.

Existem várias referências e metodologias já usadas pelo mercado para definir indicadores de impacto para negócios socioambientais, mas o desafio está em escolher métricas que não demandem muito tempo ou custo financeiro para os negócios, e que sejam viáveis em sua implementação.

“ No caso do FIIMP, os Intermediários são responsáveis pelo monitoramento financeiro e pelo apoio à metrificação dos impactos sociais e ambientais. Os negócios devem realizar as medições dos indicadores de impacto acordados.”

Jair Resende
(*Instituto InterCement*)

1.
Os primeiros passos

2.
Nosso percurso

3.
Começando a jornada: por que investir em negócios de impacto

4.
Conhecendo o caminho: como investir em negócios de impacto

5.
Vamos em frente: questões legais e avaliação de impactos

6.
Embarcando na jornada: os investimentos do FIIMP

7.
Próximas paradas

8.
Para ir além

6.

EMBARCANDO

NA JORNADA

Testamos dois modelos de investimento – direto e indireto – com três Intermediários de perfis diferentes: a Din4mo, um fundo de *venture capital* de impacto, a SITAWI Finanças do Bem, uma OSCIP gestora de fundos socioambientais em fase de expansão e escalabilidade, e a Bemtevi, um negócio social constituído como ONG, em fase de consolidação, que fomenta negócios de impacto. No FIIMP fomos intencionais nessa diversidade para garantir que seus recursos pudessem fluir para diferentes tipos de negócios sociais, por meio de diferentes tipos de mecanismos financeiros. Consideramos que essa pluralidade de negócios sendo fomentados é fundamental para que o campo das finanças sociais no Brasil possa endereçar os complexos desafios da desigualdade social.

Nesse processo, a SITAWI também teve um outro papel importante para esse exercício de coinvestimento, sendo contratada pelo grupo para gerenciar os recursos do pool.

Ao todo, as 22 organizações participantes do FIIMP aportaram um total de **R\$ 703,5 mil** para os quatro investimentos detalhados a seguir. Confira cada instrumento financeiro utilizado, seu potencial de transformação e como os investidores do FIIMP pudemos participar e aprender com essa experiência.

No caso do FIIMP, parte das organizações aportou esses recursos na forma de doação para não ferir suas estruturas jurídicas e estatutárias, uma vez que o objetivo era aprender e testar o investimento.

CASO 1 – GARANTIA DE EMPRÉSTIMO – SITAWI

O intermediário escolhido para esse instrumento foi a SITAWI Finanças do Bem, fundada em 2008 com a missão de mobilizar capital para o impacto socioambiental positivo. É uma Organização Social de Interesse Público (OSCIP) pioneira no desenvolvimento de soluções financeiras para o setor social e na análise da performance socioambiental de empresas e instituições **financeiras**¹².

INSTRUMENTO FINANCEIRO

O instrumento escolhido foi a “Garantia de empréstimo”. Com o aporte do FIIMP, a SITAWI está estruturando a primeira Garantia de Empréstimo Socioambiental para um negócio de impacto no Brasil. Além do papel de garantidor, a SITAWI apoiou no desenvolvimento da operação financeira buscando instituições financeiras e intermediando o diálogo com o negócio de impacto escolhido. Além disso, durante a vigência da garantia, o intermediário dará apoio ao negócio e acompanhará os indicadores de impacto social do negócio investido.

Por ser um mecanismo inovador, em 2017 foi realizado o trabalho de prospecção e aproximação com as possíveis instituições financiadoras, tendo se desdobrado no estabelecimento de importantes parcerias. Em paralelo, foi feito o processo de análise e seleção de negócios de impacto que tinham perfil e interesse em receber o financiamento.

COMO FUNCIONA UM CONTRATO DE GARANTIA?

A organização apoiadora (nesse caso, a SITAWI) assume o papel de avalista ou fiador para o empréstimo a ser contratado pelo negócio de impacto, que paga uma taxa por esse serviço. O negócio passa por dois processos de análise e aprovação: na fase da garantia e no processo de conseguir o empréstimo.

¹² Como não houve ainda a execução formal da garantia, a pedido do intermediário, optamos por não citar os nomes do negócio e da instituição financeira.

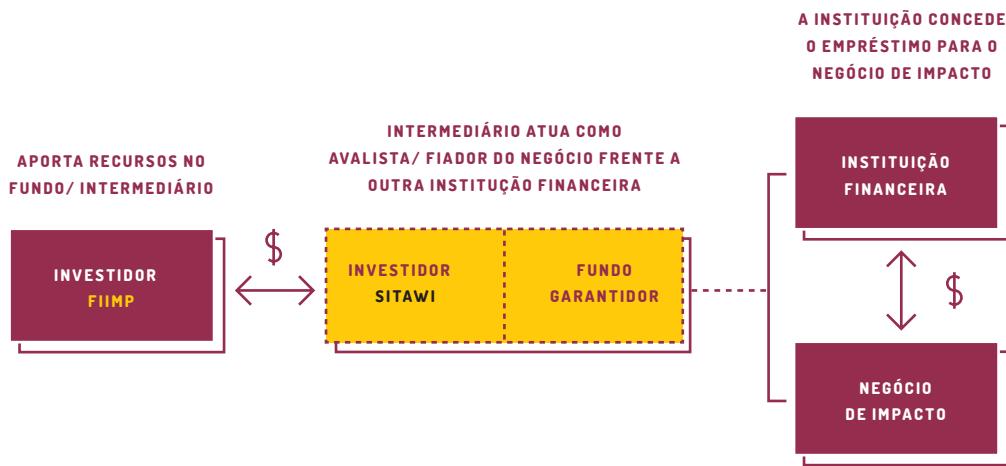
QUAL O FLUXO FINANCEIRO QUE OS RECURSOS DO FIIMP SEGUIRAM?

O FIIMP (na figura do investidor) aportou **R\$ 167,5 mil** na SITAWI (na figura do garantidor). A SITAWI aplica esse recurso em um produto de investimento de alta liquidez e baixo risco (nesse caso, um CDB contratado em um banco comercial) e esse contrato será dado como garantia para a instituição financeira que realizar o financiamento ao negócio de impacto.

O primeiro negócio selecionado recebeu suporte da SITAWI na busca pela instituição financiadora com regras de concessão de crédito adequadas ao perfil empresarial do negócio, de forma que o risco de rejeição do pedido de empréstimo atrelado à garantia da SITAWI fosse minimizado.

Em Fundos Garantidores, os investidores recebem, ao final do período contratado, seu principal acrescido da taxa da garantia e dos rendimentos da aplicação financeira, menos custos e eventuais perdas. No caso do FIIMP, por escolha do grupo, os recursos remanescentes permanecerão na SITAWI para que possam ser reinvestidos em outros negócios e assim fortalecer o ecossistema.

O diagrama abaixo mostra o fluxo dos recursos financeiros nessa operação.



Fonte: Kalo Taxidi / SITAWI

COMO O FIIMP PARTICIPOU DESSE PROCESSO DE INVESTIMENTO?

Em 2017, o FIIMP presenciou, por meio de vários de seus representantes, as diversas etapas do processo de seleção de negócios e due diligence realizados pela SITAWI. A primeira fase foi a **prospecção e avaliação inicial**, em que mais de 70 organizações se cadastraram no site desse intermediário para o processo (o FIIMP também pôde fazer indicações). Os candidatos foram analisados segundo critérios como o grau de formalização da empresa, centralidade do impacto social ou ambiental para a organização, faixa de receita, capital solicitado, tangibilidade, extensão e profundidade do impacto gerado, além de estrutura e situação financeira das organizações.

Ao final, dois negócios de impacto foram para o **Comitê de Priorização**. Nessa fase, foi escolhido o negócio para a etapa de **due diligence**, em que foram analisadas as necessidades de investimento, a capacidade de pagamento, os impactos sociais a serem gerados pelo negócio a partir desse investimento, a liderança e a capacidade de execução operacional da equipe (critérios de avaliação utilizados pela SITAWI). Além disso, cinco representantes do FIIMP participaram de reuniões com a equipe do negócio selecionado e realizaram duas visitas in loco. Terminada a due diligence, foi realizado o **Comitê de Aprovação** – formado por especialistas externos convidados pela SITAWI – em que foi feita a apresentação do negócio analisado e tomada de decisão sobre as condições da Garantia a ser estruturada.

Em paralelo, a SITAWI teve um importante papel de prospectar instituições financeiras tradicionais que potencialmente poderiam emprestar os recursos ao negócio, apresentando a oportunidade de eles acessarem o mercado de negócios de impacto com um risco reduzido devido ao mecanismo da de Garantia. Nesse processo, foi necessário compreender as linhas de crédito e condições comerciais que poderiam ser oferecidas nesse empréstimo e apoiar o negócio no contato com a instituição financeira.

Entre o fim de 2017 e início de 2018, desenrolou-se o **processo de avaliação do negócio pela instituição financiadora e negociação para a possível assinatura de contrato de garantia**.

O NEGÓCIO CONSEGUIU EFETIVAR O CRÉDITO USANDO O MECANISMO DE GARANTIA?

Após nove meses de processo (três da SITAWI e seis do financiador), já próximo a fechar o contrato de empréstimo, o negócio inicialmente escolhido, entretanto, desistiu de acessá-lo. Nesse meio tempo, houve mudanças que foram importantes nessa decisão: as taxas inicialmente previstas pelo potencial investidor sofreram aumento em função do fechamento da linha de crédito que seria usada (saiu de 0,3% ao mês para 0,6% na nova proposta), a estratégia comercial do negócio escolhido foi reformulada e os empreendedores receberam propostas para acessar linhas de crédito internacionais, dispensando o uso do mecanismo de aval.

A partir dessa desistência, a SITAWI reiniciou o processo junto aos próximos negócios da lista, que haviam se interessado pelo mecanismo de garantia. A contratação da operação de garantia e o posterior desembolso pela instituição financiadora estão previstos para acontecer até o final de 2018, considerando que agora o processo será mais ágil por conta dos aprendizados da primeira tentativa.

“ O negócio ter desistido de acessar o empréstimo usando o aval mostra que o *timing* para esse tipo de operação é fundamental. Se o processo de negociação demorar muito, o negócio não terá como esperar, correndo o risco inclusive de quebrar. Esse processo foi, de qualquer forma, um aprendizado extremamente relevante para o FIIMP, para os institutos que quiserem implementar mecanismos de garantia.”

Márcia Soares
(Fundo Vale)

COMO A EXPERIÊNCIA FORTALECE O ECOSISTEMA DE FINANÇAS SOCIAIS E NEGÓCIOS DE IMPACTO NO BRASIL?

Com um contrato de garantia em mãos, um negócio de impacto nascente ou em crescimento tem maior possibilidade de acessar fontes de capital, como linhas de crédito em bancos comerciais tradicionais, iniciando as relações de operação de crédito e construindo seu histórico. Com o garantidor ao seu lado, o negócio apresenta menor risco para as instituições financeiras, podendo negociar melhores condições e/ou maiores volumes de empréstimo.

Esse pode ser o embrião de um Fundo Garantidor para negócios de impacto, algo inédito no Brasil, que pode atrair organizações de crédito mais conservadoras, tais como bancos comerciais e investidores internacionais a investir no campo.

Para a instituição intermediária que atua como garantidora, esse instrumento tem uma vantagem em relação à concessão de um crédito, pois o recurso não precisa ser aportado imediatamente ao negócio, e pode eventualmente, aumentar a liquidez dessa organização.

Várias fundações e institutos corporativos que atuam no campo da geração de receita em cidades onde têm operações viram nesse instrumento financeiro uma ferramenta que poderiam utilizar após um ou dois empréstimos, empoderando o negócio que precisa de investimentos maiores que suas doações podem alcançar.

PRINCIPAIS APRENDIZADOS DOS PARTICIPANTES DO FIIMP

— A SITAWI contactou instituições financeiras tradicionais que tinham potencial e perfil para emprestar ao negócio, buscando entender sua lógica de funcionamento, parâmetros de ticket mínimo, critérios de avaliação de risco. Ter conhecimento dessas fontes é fundamental para quem for investir no instrumento de garantia.

— Fazer um fundo garantidor é diferente de fazer uma operação de garantia (caso do FIIMP). Se esse já fosse um fundo, poderia realizar garantia para mais de um negócio simultaneamente.

— Ficou claro que esse instrumento conta com uma checagem dupla já que, além da SITAWI/FIIMP, haverá a avaliação de risco de própria instituição que realizará o empréstimo.

— Esse instrumento pode estimular que investidores se juntem para criar um fundo garantidor.

— Iniciativas como esta podem abrir portas para as tradicionais organizações de financiamento, alavancando novos recursos para o campo de Investimento de Impacto inclusive influenciando a criação de novas linhas de crédito, mais acessíveis aos negócios de impacto.

— O timing de negociação de uma garantia é fundamental para definir o sucesso da operação e garantir o empréstimo no momento adequado da necessidade do negócio.

FICHA TÉCNICA

CASO 1 – GARANTIA DE EMPRÉSTIMO – SITAWI

DETALHES DA OPERAÇÃO FINANCEIRA

Duração da Garantia (termo) – 2 anos

Taxa inicialmente de retorno disponível*: 4,8% no período + rendimento do CDB

Taxa de administração cobrada do investidor: apenas o custo da garantia foi cobrado

Ativos do FIIMP sob gestão da SITAWI para garantia: 167.500 Reais

*Nesse caso o FIIMP optou por não receber o principal nem juros sobre o principal de volta. Esse recurso será utilizado futuramente para outras operações apoio a Negócios de Impacto.

CASOS 2 E 3 – TÍTULO DE DÍVIDA CONVERSÍVEL: VIA CAPTAÇÃO PRIVADA E VIA CROWDFUNDING – DIN4MO VENTURES (VIA BROOTA)

Pela similaridade das estruturas mantivemos os casos 2 e 3 juntos, realizando uma descrição inicial do Intermediário e do instrumento, diferenciando os casos diretamente nos exemplos mais abaixo. Nos dois casos, a Din4mo é responsável por todo o processo de investimento e faz a gestão dos recursos.

No caso 2, cinco participantes do FIIMP (Instituto Cyrela, ICE, Instituto InterCement, Instituto Holcim e Instituto Phi) aportaram recursos num sindicato liderado pela Din4mo Ventures e cujos recursos foram investidos em um negócio da área de saúde (Mais 60 Saúde).

E no caso 3, outro participante (Childhood Foundation) realizou investimento diretamente em um negócio da área de reforma de casas populares (Vivenda) por meio do Broota, num outro sindicato¹³ também liderado pela Din4mo Ventures.

Mesmo sendo um investimento direto, nos dois casos o líder do sindicato foi a **Din4mo**, fundada em janeiro de 2014, que realiza a estruturação de financiamentos para startups de impacto e a assessoria a organizações sociais em projetos de inovação social. Por meio do Programa Inovadores de Impacto e Inovação Social para organizações sociais, apoia os negócios investidos a se desenvolverem nas seguintes dimensões: gestão, governança, capital e networking.

A **Din4mo Ventures**, responsável pelos investimentos do FIIMP, é uma empresa de participações e o braço de investimento e direcionamento de capital para negócios de impacto. Ela mobiliza e articula capital próprio e de investidores de impacto para que negócios de impacto ganhem eficiência e escala. A Din4mo Ventures lidera sindicatos por meio de plataformas de *equity crowdfunding* (*CrowdEquity*), tais como o **Broota**.

Para alavancar recursos novos via *CrowdEquity*, a estrutura de *seed money* e gestão oferece proteção aos gestores, empreendedores e investidores.

¹³ Sindicato – grupos de investidores organizados por meio de uma modalidade de investimento e, na maioria das vezes, liderados por mais experientes (investidores-líderes). Seu principal benefício é permitir o acesso a oportunidades exclusivas para investidores que não teriam como aportar seu capital diretamente. Acesse: <https://capitalaberto.com.br/temas/legislacao-e-regulamentacao/sindicato-e-a-principal-novidade-da-minuta-da-cvm-sobre-crowdfunding/#.WtDzIC4b000>

QUAIS OS NEGÓCIOS DE IMPACTO INVESTIDOS?

MAIS 60 SAÚDE – VIA LIDERANÇA DA DIN4MO VENTURES

O negócio de impacto “**Mais 60 Saúde**”¹⁴, de Belo Horizonte, oferece um Modelo de Atenção Primária para a saúde e o bem-estar do idoso e de sua família, atuando com base na avaliação geriátrica ampla, aplicada por uma equipe multidisciplinar, seguindo protocolos especialmente desenvolvidos. Seus serviços vão além do modelo de “Clínicas Populares”, oferecendo: foco nas necessidades da pessoa e sua família, equipe integrada que compartilha responsabilidades, pagamento acessível por pacote de cuidados, ações de saúde programadas, paciente e familiares engajados no cuidado. Posicionam-se no mercado oferecendo maior resolutividade clínica e menor custo.

O gestor do Mais 60 Saúde compartilhou sua experiência com o FIIMP:

“Os recursos aportados serão essenciais para: 1) desenvolver um novo serviço, acessível para pessoas sem plano de saúde; 2) divulgar adequadamente nosso trabalho e aumentar o interesse de novos clientes; 3) reforçar o time e 4) aumentar os recursos tecnológicos para core business (que é o cuidado à saúde), sobretudo em relação à mensuração do impacto.”

“O nosso maior aprendizado nesse processo diz respeito ao crescimento das competências de gestão, com o aumento da qualidade do tempo e da dedicação à gestão. Esse é sempre um desafio para os fundadores/empreendedores, mas é essencial para o crescimento do negócio.”

“Houve também um grande aprendizado na maneira de nos comunicarmos com os agentes investidores e de nos posicionarmos no mercado. Enxergamos esse movimento da empresa

14 www.mais60saude.com.br

de fato como uma grande lição. Sabíamos pouco e de maneira teórica sobre riscos e benefícios de captação de recursos, e mergulhar nessa operação é muito mais que qualquer aula de MBA. O recurso aportado é importante, mas o ganho em musculatura de gestão, desde a maneira de conversarmos, até a maneira de organizar o trabalho internamente, é muito mais valioso.”

VIVENDA – APORTE DIRETO NO NEGÓCIO VIA CHAMADA ABERTA

O negócio “**Vivenda**¹⁵” assume o compromisso de fazer com que as pessoas possam morar bem e viver melhor, gerando impacto social nas comunidades. Desenvolveram uma solução completa em reformas habitacionais que, de forma rápida e não burocrática, possibilita que o cliente possa, em até 15 dias, ter seu projeto elaborado e sua reforma pronta. Essa solução é um modelo integrado de planejamento, material, mão de obra e parcelamento, garantindo a acessibilidade do serviço. Além disso, fomenta a mão de obra local e estabelece parcerias com fornecedores de material para as reformas.

O gestor da Vivenda compartilhou sua experiência com o FIIMP:

“Em nossa segunda rodada de captação via *CrowdEquity*, os recursos recebidos do FIIMP através da Din4mo Ventures estão sendo fundamentais para concluirmos as fundações do nosso movimento de escalada, que são o aprimoramento do modelo de financiamento, da compra de materiais e do modelo de venda. Entendemos que além de dispor de recursos, receber investimentos significa ter a oportunidade (e a necessidade) de aprimorar a gestão e a governança de seu negócio. Especialmente com o apoio da Din4mo, acreditamos que estamos avançando bastante nesse sentido. Dado que as organizações que compõem o FIIMP atuam na área socioambiental, entendemos que seria proveitoso pensar em espaços para os negócios investidos e os investidores explorarem debates e ações em conjunto.”

15 <http://programavivenda.com.br>

INSTRUMENTO FINANCEIRO

Em ambos os casos 2 e 3, o instrumento escolhido foi o **Título de Dívida Conversível (TDC)**, que, como outros instrumentos de dívida, possui uma taxa de remuneração e a possibilidade de converter a dívida em participação no negócio. Nesse caso, entretanto, ao investir em *startups*, o investidor sabe do risco e não espera receber seu dinheiro com juros ao final de um período determinado, mas sim ver sua participação acionária valorizar juntamente com a empresa. Por se tratar de investimentos em empresas nascentes, a maturidade geralmente é de no mínimo cinco anos.

A emissão dos Títulos é dividida em séries com diferentes valores nominais e, potencialmente, qualificações mínimas para investir. Cada empresa pode estabelecer o valor mínimo das séries, desde que não seja inferior a R\$ 1.000,00 – que é o mínimo permitido por meio do Broota. A Din4mo não cobra taxa de administração, seu ganho está no sucesso do investimento nas *startups* e no *carry* de 15% como investidores-líderes. A taxa de serviço cobrada pela Broota é de 5%.

Após um determinado período, os investidores podem converter seus Títulos em Ações Preferenciais em situações que estão previstas em contratos com o líder do sindicato (Din4mo), tais como na data de vencimento do Título, em caso de alteração do controle societário da emissora (Din4amo), em caso de transformação da empresa em S/A e em uma eventual Oferta Pública de Ações da emissora.

COMO FUNCIONA ESSE INSTRUMENTO?

Nesse instrumento, a captação de recursos é organizada e direcionada por um investidor-líder do grupo de investidores (Din4mo Ventures). Essa organização pode ser feita em rodadas de captação, determinada por metas de volume de investimento

e público-investidor (ex. investidores internacionais, pessoas jurídicas, pessoas físicas). O investidor-líder garante aos demais que o negócio investido é sadio e tem mérito e é responsável pela gestão financeira.

Em ambos os casos, o investidor-líder (Din4mo) abriu um sindicato na plataforma Broota e realizou rodadas de captação até atingir as metas de investimento. Cada um dos diferentes sindicatos direcionou o investimento para um negócio de impacto diferente (Mais 60 Saúde e Vivenda).

Diferentemente dos fundos de investimento, que cobram taxa de administração variável de até 25%, os sindicatos não têm taxa de administração, liberando assim mais capital para o investimento. Enquanto um fundo investe aproximadamente 75% do dinheiro comprometido, no sindicato, no mínimo 90% desse valor é **investido**¹⁶.

QUAL O FLUXO FINANCEIRO QUE OS RECURSOS DO FIIMP SEGUIRAM?

A Din4mo aportou no sindicato e seguiu com suas rodadas de captação privada (direcionada para potenciais investidores da rede da Din4mo e dos empreendedores) e, posteriormente, com a rodada de captação pública. Até o momento, a Din4mo Ventures investiu R\$ 250 mil para liderar as duas rodadas do Vivenda e R\$ 150 mil para liderar a rodada do Mais 60 Saúde.

As 5 organizações aportaram R\$ 167,5 mil reais para a Din4mo, compondo parte do volume do investidor-líder, e a Childhood investiu R\$ 33,5 mil reais diretamente no Broota durante a segunda rodada de captação pública para a Vivenda.

Devido a questões jurídicas específicas dos institutos (referenciados no capítulo anterior), a Din4mo aceitou firmar um contrato de mútuo simples com cada um dos investidores do FIIMP a uma taxa de 4% ao ano por 10 anos. As cinco organizações que investiram nesse sindicato alteraram seus estatutos para poderem receber o retorno do investimento ao final do período que será de 10 anos.

No contrato de mútuo simples, o investidor transfere capital ou bens à outra parte, podendo optar em cobrá-los de volta numa data e em condições previamente definidas.

¹⁶ Fonte: Broota

FLUXO DO INVESTIMENTO DO FIIMP NO +60 SAÚDE:



Fonte: Kalo Taxidi

FLUXO DO INVESTIMENTO DO FIIMP NO VIVENDA:



Fonte: Kalo Taxidi

COMO O FIIMP PARTICIPOU DESSE PROCESSO DE INVESTIMENTO?

A Din4mo possibilitou ao FIIMP indicar um representante para observar seu Comitê Estratégico de Investimentos. Esse comitê é composto pelos executivos da Din4mo e investidores.

O Comitê foi criado como órgão consultivo e tem as seguintes atribuições:

- Decidir sobre investimentos (veto) e desinvestimentos (voto qualificado).
- Verificar viabilidade, riscos e performance dos investimentos.
- Opinar sobre possíveis conflitos de interesse.
- Validar a triagem das empresas e funil de prospecção.
- Aprovar com a maioria dos votos dos membros participantes.
- Ter reuniões ordinárias bimensais ou por convocação extraordinária para acompanhamento de pipeline e portfólio.

Ao longo do termo dessa operação financeira, reuniões periódicas desse Comitê serão o fórum para o acompanhamento pelo FIIMP do investimento realizado. O Comitê tem um mandato de 24 meses que vencerá em dezembro de 2018.

QUE GANHOS ESSA EXPERIÊNCIA TRAZ PARA O ECOSISTEMA DE FINANÇAS SOCIAIS E NEGÓCIOS DE IMPACTO?

A Din4mo Ventures (DV) disponibiliza um serviço chamado Programa de Aceleração Inovadores de Impacto. O processo de seleção gera pipeline de negócios de impacto qualificado, mitigando risco e reduzindo custo de aquisição para a Din4mo. O papel da DV ao apoiar a startup está essencialmente nas seguintes etapas:

1. construção e validação do deck de investimento (ICVM588);
2. articulação e mobilização de investidores (oferta privada e pública);
3. gestão, apoio nos indicadores de impacto e acompanhamento do processo de captação e investimento;
4. estruturação do investimento junto à plataforma de *crowdequity* e acertos de detalhes legais – como o TDC; e
5. relacionamento com investidores: trimestralmente enviam relatório financeiro aos investidores incluindo resumo executivo, pilares estratégicos da startup, desempenho operacional, desempenho financeiro e outros fatos relevantes daquele período. Disponibilizam também um ambiente digital para relação entre investidores e empreendedores também para troca de informações.

Outra contribuição é a difusão das plataformas digitais de *crowdequity*. O uso de plataformas digitais para atrair investidores mostra que negócios de impacto têm a possibilidade de receber investimentos com grande rapidez e maior volume. Com a plataforma pode-se acessar maior quantidade de potenciais investidores (ex. investidor-anjo, empresas, instituições financeiras, pessoas físicas...), e captar investimentos de todos os tamanhos (ex. R\$ 2k, R\$ 100k, R\$ 500k...).

Para o intermediário que apoia o negócio de impacto, o uso da plataforma pode conferir mais rapidez para a captação e pode ganhar maior visibilidade frente a diversos tipos de investidores.

Para o ecossistema, o *crowdfunding* possibilita a entrada de maior volume de investimentos tanto em quantidade de investidores quanto volume captado. Essa ferramenta “democratiza” o investimento uma vez que qualquer pessoa pode acessar plataforma e realizar investimento.

PRINCIPAIS APRENDIZADOS DOS PARTICIPANTES DO FIIMP

— No encontro do grupo no fim de 2016, os cinco institutos – ICE, Cyrela, Holcim, Instituto Phi e Instituto InterCement – decidiram fazer o investimento diretamente no fundo da Din4mo. Tiveram vários questionamentos de suas áreas jurídicas: como iam investir as cinco juntas? Também envolveram as áreas financeiras para trazer soluções. Finalmente, tomaram a decisão de fazerem um contrato de mútuo simples com a Din4mo. Tinham realmente pouca experiência prática e prévia nesse assunto.

— É interessante ver que esse instrumento pode popularizar o investimento em negócios de impacto; o investimento mínimo no sindicato da Din4mo é de R\$ 2.500, por exemplo.

— Esse instrumento via *crowdfunding* está em processo de adequação regulamentar pela CVM (Comissão de Valores Mobiliários) e, por isso, é importante que o investidor acompanhe essas mudanças.

— Ver que os investimentos via *crowdfunding* superaram as expectativas é impressionante e atesta o potencial desse instrumento. No caso do Mais 60 Saúde, a captação mínima prevista era de R\$ 679.320 e já na rodada da captação privada havia R\$ 492.500, o que é muito relevante.

FICHA TÉCNICA

CASO 2 - TÍTULO DE DÍVIDA CONVERSÍVEL - +60 SAÚDE - DIN4MO VENTURES (VIA BROOTA)

DETALHES DA OPERAÇÃO FINANCEIRA

Duração da Operação (maturidade): 10 anos para a conversão

Montante investido: R\$ 167,5 mil

Taxa cobrada do Empreendedor pelo Broota: R\$ 3 mil no momento de aprovação da captação para custeio da estruturação da oferta.

No sucesso da oferta, no máximo 10% do valor captado.

Taxa de administração cobrada dos Investidores pela Din4mo: não cobram taxa de administração.

Taxa teórica de retorno para o investidor (FIIMP): 4% a.a.

FICHA TÉCNICA

CASO 3 - TÍTULO DE DÍVIDA CONVERSÍVEL - VIVENDA - DIN4MO VENTURES (VIA BROOTA)

DETALHES DA OPERAÇÃO FINANCEIRA

Duração da Operação (maturidade): 10 anos para a conversão

Montante investido: R\$ 33,5 mil

Taxa cobrada do Empreendedor pelo Broota: R\$ 3 mil no momento de aprovação da captação para custeio da estruturação da oferta.

No sucesso da oferta, no máximo 10% do valor captado.

Taxa de administração cobrada dos Investidores pela Din4mo: não cobram taxa de administração.

CASO 4 – INSTRUMENTO DE DÍVIDA – BEMTEVI

A Bemtevi nasce com a vocação de fomentar e apoiar Negócios Sociais, por acreditar que esse modelo tem, na sua essência, um objetivo muito claro de tirar os limites artificialmente impostos aos menos favorecidos e libertar o potencial que todas as pessoas têm, assegurando melhores oportunidades de alcançar seus objetivos, independentemente de sua condição ou classe social.

Diferentemente de outros processos, acredita que todas as ideias e empreendedores têm potencial e merecem ser desenvolvidos. Cada uma a seu tempo, com maior ou menor necessidade de aprimoramento, mas todos merecedores de crédito e confiança. “Somos um Negócio Social que investe em Negócios Sociais” – Gestor da Bemtevi.

QUAIS OS NEGÓCIOS DE IMPACTO INVESTIDOS?

O recurso foi investido no Fundo da Bemtevi que faz os empréstimos para os Negócios Sociais. O aporte do FIIMP faz parte de cinco empréstimos a Negócios Sociais, sendo que até então foi executado o aporte a um dos negócios.

No modelo da Bemtevi, até 50% do recurso pode ser emprestado para os Negócios Sociais. E para compartilhar os aprendizados, trazemos a seguir exemplos de negócios que estão sendo beneficiados pelo aporte do FIIMP.

AGÊNCIA POPULAR SOLANO TRINDADE

A **Agência Popular Solano Trindade** é um empreendimento cultural que vem sendo construído por jovens que realizam ações culturais na zona sul de São Paulo. Tem como proposta o fomento e o fortalecimento da economia da cultura criativa, por meio do incentivo à produção e difusão da cultura popular, criando formas de organização que possibilitem a sustentabilidade e autoprodução das ações culturais. Eles buscaram a Bemtevi para apresentar o projeto da **Cozinha Comunitária Criativa Solano Trindade**, que pretende combater o problema dos desertos alimentares, levando alimentação de qualidade para a comunidade do Campo Limpo e apoiando o empreendedorismo local em atividades relacionadas à alimentação saudável.

DESCARTE CORRETO

A **Descarte Correto** é uma empresa social, localizada em Manaus (AM), especializada na gestão de resíduos tecnológicos e com inovador processo que vem ao encontro das alternativas avançadas do segundo e terceiro setor para a coleta, reciclagem e destinação correta do lixo tecnológico, devidamente registrada e licenciada. Disseminam o conceito de descarte correto mobilizando pessoas, comunidades, empresas, governos, entidades e negócios sociais, tendo como objetivo promover ações, eventos, fóruns e seminários. Por meio de parcerias criaram uma rede de pontos de coleta, com soluções para a destinação socioambiental do lixo tecnológico.

COMO O FIIMP PARTICIPOU DESSE PROCESSO DE INVESTIMENTO?

O recurso investido pelo FIIMP apoia um pool de Negócios de Impacto da Bemtevi, a saber: Agência Solano, Pano Social, Flavia Aranha, Descarte Correto e ASID (Ação Social para Igualdade das Diferenças). Para o acompanhamento das etapas de investimento, o FIIMP participou de alguns momentos das jornadas desses negócios, como do “Projeto da Cozinha Criativa”, da Agência Solano Trindade, e da empresa “Descarte Correto”.

A Bemtevi sempre se mostrou bastante aberta ao processo de aprendizado do FIIMP, disponibilizando toda a agenda junto aos negócios para participação de nossos membros, sem limite de pessoas.

“Ter o feedback de um investidor tão especializado no setor de impacto social foi muito valioso para a Bemtevi.” Gestor da Bemtevi

INSTRUMENTO FINANCEIRO

O instrumento escolhido foi a “Dívida”, que consiste na realização de empréstimos para os negócios de impacto. O empréstimo é realizado diretamente para o negócio de impacto. Estabelecem-se critérios de tempo de retorno, taxas, juros e metas de indicadores socioambientais (diferentemente do mercado financeiro comum).

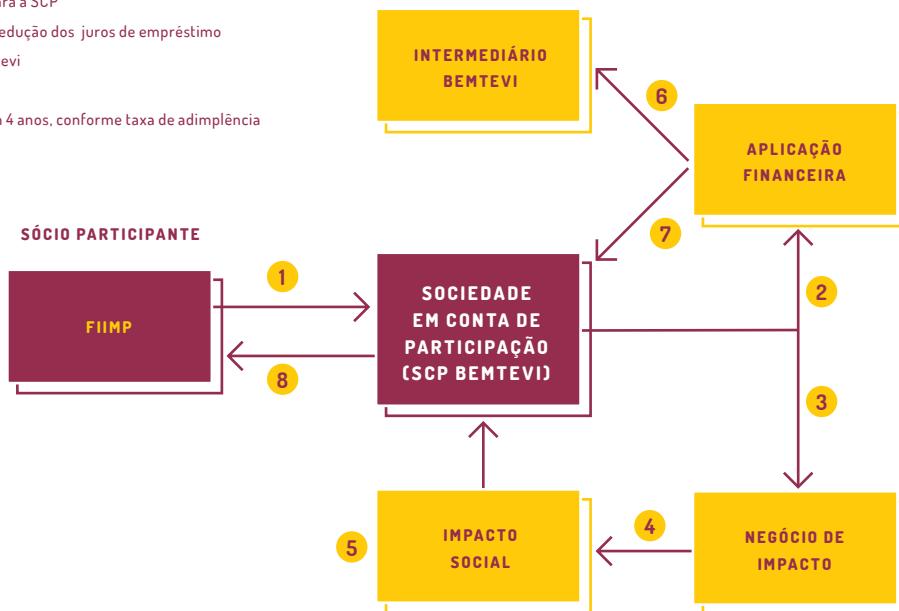
QUAL O FLUXO FINANCEIRO QUE OS RECURSOS DO FIIMP SEGUIRAM?

O FIIMP aportou recursos financeiros (**R\$ 167,5 mil**) na SCP Bemtevi (Sociedade em conta de participação) com retorno do principal em 4 anos. Parte desse recurso foi destinada para uma aplicação financeira de baixo risco (seu rendimento cobre potenciais inadimplências dos empréstimos feitos aos negócios e os custos da Bemtevi). A outra parte é destinada para empréstimos feitos aos negócios de impacto. Diferentemente de outros casos, o recurso investido pode beneficiar mais de um negócio simultaneamente.

Com relação ao retorno do investimento para o FIIMP, este permanecerá com a organização intermediária para que possa ser reinvestido em outros negócios e assim fortalecer o ecossistema.

FLUXO DO INVESTIMENTO DO FIIMP PELA BEMTEVI

- 1 Inversão de SCP
- 2 Min. de 50% do recurso vai para aplicação financeira de baixo risco (risco Brasil)
- 3 Máx. de 50% do recurso é emprestado para Neg. Impacto
- 4 Neg. Impacto vai pagando empréstimo para a SCP
- 5 % do atingimento do impacto é fator de redução dos juros de empréstimo
- 6 Rendimento da aplicação vai para a Bemtevi
- 7 Valor principal retorna para a SCP
- 8 SCP retorna o valor para o investidor, em 4 anos, conforme taxa de adimplência



Fonte: Bemtevi

QUE GANHOS ESSA EXPERIÊNCIA TRAZ PARA O ECOSISTEMA DE FINANÇAS SOCIAIS E NEGÓCIOS DE IMPACTO?

O negócio de impacto acessa condições de empréstimo que não conseguiria no usual mercado financeiro. Nessa experiência, a Bemtevi incentiva o atingimento de metas de impacto socioambientais com a redução de juros do empréstimo.

Empréstimos nesse campo levam em consideração os resultados socioambientais, além dos resultados financeiros/econômicos.

PRINCIPAIS APRENDIZADOS DOS PARTICIPANTES DO FIIMP

— Estamos investindo no trabalho da Intermediária e apoiando diversos negócios com o mesmo investimento.

— Ter um intermediário que participa ativamente dos processos de gestão do negócio, desde a construção da teoria da mudança, dá uma segurança a mais em quem está investindo.

— O próprio negócio da Bemtevi, que chega a proporcionar juros zero dependendo da performance do negócio, vinculado ao impacto previsto na teoria da mudança, é muito inovador para o campo de finanças sociais. E uma das propostas do FIIMP é fortalecer o campo em si.

FICHA TÉCNICA

CASO 4 - EMPRÉSTIMO - BEMTEVI

DETALHES DA OPERAÇÃO FINANCEIRA

Duração do Empréstimo (termo): média de 2 anos, mas depende de cada negócio.

Montante de aporte ao negócio de impacto: até 50% do valor investido.

Taxa teórica de retorno para o investidor (FIIMP)*: retorno seria do principal

Taxa de administração: não há.

* Nesse caso o FIIMP optou por não receber o principal nem juros sobre o principal de volta. Esse recurso será utilizado futuramente para outras operações.

EM RESUMO

O FIIMP testou quatro instrumentos financeiros diferentes por meio de três Intermediários e um investimento direto.

No primeiro caso, a **SITAWI** Finanças do Bem foi o intermediário e o instrumento utilizado foi **Garantia de empréstimo**. A organização apoiadora (nesse caso, a SITAWI) assume o papel de avalista ou fiador para o empréstimo a ser contratado pelo negócio de impacto, que paga uma taxa por esse serviço. Para garantir o empréstimo buscado pelo negócio, é cobrada uma taxa de serviços usual prestados pela Intermediária. Devido à demora no tempo de negociação, o empreendedor inicialmente escolhido desistiu da operação porque conseguiu empréstimo com taxas e condições mais favoráveis. A SITAWI deu continuidade ao processo, avaliando outros negócios que demandaram a garantia, para execução em 2018.

No segundo caso, o intermediário foi a **Din4mo** e o instrumento foi o **Título de Dívida Conversível (TDC)** realizado através da plataforma Broota na rodada de captação privada do sindicato da Din4mo. Um negócio na área da saúde (Mais 60 Saúde) recebeu investimento de cinco organizações do FIIMP (Cyrela, ICE, InterCement, Holcim e Phi). O aporte foi de R\$ 167,5 mil reais, compondo o volume do investidor-líder. Após a captação privada, a Din4mo seguiu com a rodada de captação pública (*crowdfunding*).

No terceiro caso, o investimento foi realizado diretamente pela Childhood em um negócio de reformas de casas populares (Vivenda), através da rodada de captação pública da plataforma Broota. O instrumento foi o **Título de Dívida Conversível (TDC)** como no segundo caso, com o investimento de R\$ 33,5 mil reais.

No quarto caso, o intermediário foi a **Bemtevi**, apoiando diversos negócios (Agência Solano, Pano Social, Flavia Aranha, Descarte Correto e ASID). O instrumento escolhido foi a **Dívida**. O aporte dos recursos financeiros (R\$ 167,5 mil) foi feito na SCP Bemtevi (Sociedade em conta de participação com retorno do principal), sendo que parte desse recurso foi destinado para uma aplicação financeira de baixo risco e a outra parte é destinada para empréstimos feitos a os negócios de impacto.

7.

PRÓXIMAS

PARADAS

COMO PODEMOS SEGUIR JUNTOS?

Unir 22 fundações e institutos, dos mais diversos segmentos e com os mais diferentes interesses, para investir conjuntamente em negócios de impacto e aprender como fazer esse tipo de investimento parecia uma ideia ousada (e até mesmo arriscada). No entanto, após um primeiro ano do FIIMP, só temos motivos a celebrar!

Os relatos de participantes do FIIMP são bastante positivos em relação ao aumento do conhecimento sobre investimentos e negócios, à ampliação de repertório de Intermediários financeiros e suas metodologias e ao apoio na definição das estratégias de investimentos de impacto das organizações. Como visto nos casos investidos, gerou-se aprendizado para todos os atores envolvidos, com impacto relevante no ecossistema.

Outros ganhos vêm no sentido do fortalecimento do diálogo com outras organizações do campo do investimento social privado, a possibilidade de aumento de networking e de oportunidade de investimento conjunto, reflexões para o Terceiro Setor, bem como diálogo com órgãos reguladores.

“ Ele teve o grande valor de mostrar caminhos e desmistificar essa agenda entre o grupo do Investimento Social Privado.”

Fábio Deboni
(*Instituto Sabin*)

“ Tenho grande apreciação por espaços em que mundos diferentes estejam representados. Quando você assiste à apresentação dos diferentes Intermediários e diferentes negócios sociais vemos elos de toda a cadeia sendo representados. Temos de ter muito cuidado para não mantermos o mesmo padrão de exclusão de sempre.”

Ana Maria Drummond
(*Childhood Brasil*)

“ Muito valor! Reforça a ideia da atuação em rede e do poder dos pares. No campo do investimento social privado isso faz muita diferença. Há também uma contribuição simbólica, são afinal 22 institutos e fundações relevantes testando coisas mais ousadas e se arriscando para compreender essa nova opção. Vejo que foi um gatilho e que está gerando muito desdobramento nos membros.”

Fábio Deboni
(*Instituto Sabin*)

“ A riqueza do FIIMP tem sido a possibilidade de aprendermos em conjunto. Não podemos abrir mão de nos arriscarmos um pouco. Sem isso não descobrimos coisas novas.”

Ana Maria Drummond
(*Childhood Brasil*)

“ O processo e a estrutura do FIIMP conseguiram fazer com custo baixo uma experiência que gerou confiança e disseminação rapidamente. Demoraria muito mais se alguém tentasse trazer uma a uma para esse investimento. Foi um acerto a criação do grupo.”

Cristieni Castilhos
(*Fundação Lemann*)

“ Para a Fundação Tide Setubal foi muito importante participar desse grupo que conseguiu uma atuação conjunta e de aprendizado harmônicos. Conseguimos experimentar novas fronteiras para inovação no campo da filantropia, com potencial para atrair mais recursos e parcerias para nossas causas.”

Paula Galeano
(*Fundação Tide Setubal*)

E DENTRO DA MINHA ORGANIZAÇÃO?

Ainda há muito a se fazer – e estamos cientes disso. Em 2018, o FIIMP acompanhará seus investimentos monitorando retorno financeiro e impacto socioambiental gerado em cada caso. Assim, poderemos aprender ainda mais sobre cada instrumento financeiro utilizado, avaliando criticamente o que deu certo e o que poderia ter sido melhor, bem como analisando em conjunto com os Intermediários e os negócios de impacto selecionados quais foram nossos principais desafios e aprendizados ao longo do caminho. Certamente teremos muitas boas notícias, reflexões, aprendizados e recomendações para compartilhar ao final de mais um ciclo!

Nosso desejo com esta publicação é que mais institutos e fundações possam dar seus primeiros passos em investimentos de impacto, com a segurança necessária que esse tipo de investimento exige. Quanto mais conhecimento for gerado em relação ao tema, mais institutos e fundações se sentirão seguros em diversificar seu portfólio de investimentos, seja investindo diretamente nos negócios de impacto, seja por meio de Intermediários financeiros.

Temos a certeza de que investir em negócios de impacto pode, sim, ser uma alternativa lucrativa aos investimentos tradicionais, além de trazer muito mais benefícios a todos.

A sociedade ganha ao ter alguns de seus desafios mais prementes solucionados, ao menos parcialmente; os negócios de impacto e intermediários ganham ao poder ampliar sua atuação e gerar mais impacto; e os investidores têm retorno financeiro, a taxas semelhantes ou iguais às de mercado, e, principalmente, podem se sentir muito mais realizados ao saber que seu capital investido contribuiu para resolver alguns dos muitos problemas do país. **Vamos embarcar juntos nessa jornada?**

“ O FIIMP tem sido um espaço riquíssimo de troca. Institutos e fundações tradicionalmente apoiam iniciativas socioambientais com recursos não-reembolsáveis, e esse campo das Finanças Sociais aparece nos últimos anos como uma possibilidade complementar ao investimento social privado tradicional. O aprendizado compartilhado no FIIMP acaba diminuindo riscos e acelerando o processo. Enquanto Fundo Vale, nosso desafio atual é estimular esse ecossistema em projetos produtivos sustentáveis na Amazônia, a partir dos aprendizados acumulados.”

Márcia Soares
(Fundo vale)

“ A potência das conexões é enorme! Faço convite à experimentação. Cabe a alguns atores financiar o amadurecimento, o teste e o erro.”

Luis Fernando Guggenberger
(Instituto Vedacit)

“ Nossa organização nunca havia feito um investimento como esse antes e hoje entendemos melhor o ecossistema para potenciar esse tipo de investimento dentro das empresas do grupo”

Fernanda Quintas
(Instituto Votorantim)

“ Não importa o tamanho da organização, as dificuldades são muito parecidas.”

Tatiana Brasil
(Instituto Holcim)

“ Estamos mais preparados para propor soluções às empresas do grupo Votorantim relacionadas à negócios de impacto.”

Filippe Barros
(Instituto Votorantim)

“ O maior aprendizado foram os modos que Fundações podem atuar com o investimento de impacto porque garante abordagens inovadoras para atingir nossa missão institucional. O FIIMP foi essencial par o desenvolvimento de nossa estratégia de investimento de impacto interna. Sem os diversos aprendizados comentados dificilmente essa agenda avançaria em nossa Fundação.”

Fernando Campos
(Fundação Grupo Boticário de Proteção à Natureza)

“ Consegui incluir o conceito ‘negócios sociais’ no projeto que atuo e também contribuir para a reestruturação de um programa. Além disso identifiquei várias oportunidades de parcerias com as organizações participantes do FIIMP, um excelente exemplo de como as Fundações podem somar forças atuando em rede.”

Greta Salvi
(Fundação Tide Setubal)

IMPACTOS E CONTRIBUIÇÕES DA EXPERIÊNCIA FIIMP PARA AS ORGANIZAÇÕES

INSTITUTO INTERCEMENT	FUNDAÇÃO OTACÍLIO COSER (FOCO)	OI FUTURO	INSTITUTO VOTORANTIM
<ul style="list-style-type: none"> — Ampliação da visão de investimento em N.I. 	<ul style="list-style-type: none"> — Redesenho do panorama comunidades sustentáveis. 	<ul style="list-style-type: none"> — Caminhada conjunta e informação. — Investimento (opções de instrumentos). — Clarificação de Questões Jurídicas. — Conhecimento de Intermediários. 	<ul style="list-style-type: none"> — Conhecer intermediários e suas diversas formas de atuação / mecanismos financeiros. — Entender como demandas de grandes empresas e desafios dos negócios de impacto social podem convergir. — Interagir com experiências de outros Institutos e Fundações na temática.
INSTITUTO EDP	FUNDAÇÃO LEMANN	FUNDAÇÃO RAÍZEN	INSTITUTO HOLCIM
<ul style="list-style-type: none"> — Expectativa de como fazer investimento de impacto. 	<ul style="list-style-type: none"> — Saber que outras fundações e institutos apoiam um tema nos dá a certeza de que estamos no caminho certo. 	<ul style="list-style-type: none"> — Podemos expandir o impacto causado em jovens e nas comunidades onde a Raízen está presente, mas que não atinge por meio da Fundação. 	<ul style="list-style-type: none"> — Fortaleceu o debate sobre uma nova forma de atuação. — Discussão sobre o tema internamente sobre Negócios Sociais.
FUNDO VALE	PHOMENTA	INSTITUTO AYRTON SENNA	CHILDHOOD
<ul style="list-style-type: none"> — Aprendizado dos instrumentos financeiros sociais — Conexão com organizações do ecossistema. 	<ul style="list-style-type: none"> — Entendimento dos desafios/agens e risco suportado. 	<ul style="list-style-type: none"> — Discussões sobre sustentabilidade e novos modelos de negócios para potencializar distribuição das soluções educacionais e o impacto. 	<ul style="list-style-type: none"> — Reflexão sobre programas com potencial de se tornarem independentes e sustentáveis

BMW FOUNDATION	INSTITUTO PHI	INSTITUTO SABIN	GIFE
<ul style="list-style-type: none"> – Metodologia ODS. 	<ul style="list-style-type: none"> – Possível parceria BemTeVi. – Capital filantrópico para negócios sociais. 	<ul style="list-style-type: none"> – Consolidar estratégia. – Criar instrumento próprio de investimento (Dívida conversível, 150k, Negócio de Impacto em Saúde). 	<ul style="list-style-type: none"> – Mais conhecimento NIS / Finanças Sociais em rede.
INSTITUTO SAMUEL KLEIN		INSTITUTO VEDACIT	FUNDAÇÃO GRUPO BOTICÁRIO
<ul style="list-style-type: none"> – Conhecer melhor o mundo dos negócios de impacto e os mecanismos de investimento. – Entrar em contato com uma rede de institutos e fundações diversos. – Estar “por dentro” de temas discutidos no Terceiro Setor atualmente (ex: jurisdição sobre negócios de impacto). – Aprender sobre o universo de empreendedorismo de impacto com retorno. 		<ul style="list-style-type: none"> – Premissa: Sempre que possível contratar negócios de impacto. – Investir em ações estruturantes para o campo. – Conectar o negócio para ser repensado. – Pipeline de open innovation (Olhar para negócios de impacto também). 	<ul style="list-style-type: none"> – Facilitando a entrada do tema de negócios de impacto na nossa agenda. – Networking e compartilhamento de aprendizado.
ICE INSTITUTO DE CIDADANIA EMPRESARIAL		FUNDAÇÃO TIDE SETUBAL	
<ul style="list-style-type: none"> – Trazer o ator fundações para o campo. – Oportunidades concretas para trazer associados ICE e parceiros. – Testar mecanismos. – Refletir sobre o papel da filantropia no fortalecimento do campo. – Inspiração para o FORI Impact (Family Offices de impacto). 		<ul style="list-style-type: none"> – Investimento no mecanismo de financiamento de reformas pelo Vivenda. – (FZLS) Atuação do FUNDO ZONA LESTE SUSTENTÁVEL no apoio a empreendedores de base na ZL. – Apoio e fortalecimento a iniciativas / projetos / coletivos de outras periferias. 	

8.

PARA

IR ALÉM

LEITURAS SUGERIDAS PARA APROFUNDAMENTO

ARABELLA ADVISORS. **Essentials-of-Impact-Investing**. 2015. 162 p. Disponível em: <<https://www.arabellaadvisors.com/wp-content/uploads/2016/11/Essentials-of-Impact-Investing.pdf>>. 

BUGG-LEVINE, ANTONY; EMERSON, JED. **Impact Investing: Transforming How We Make Money While Making a Difference**. 1. ed. Jossey-Bass, 2011. 336 p.

DERRAIK & MENEZES. **Fundações e Institutos Corporativos Investindo em Negócios de Impacto: Guia Prático de Orientação Jurídica**. 2016. 17 p. Disponível em: <<http://forcatarefafinancassociais.org.br/wp-content/uploads/2018/02/Guia-Investimento-de-Fundac%CC%A7o%CC%83es-e-Institutos-Corporativos-em-Nego%CC%81cios-de-Impacto.pdf>>. 

FORÇA TAREFA DE FINANÇAS SOCIAIS E DERRAIK & MENEZES. **Relatório. Parecer sobre riscos jurídicos e tributários relacionados aos investimentos de Fundações e Associações sem fins lucrativos em sociedades empresariais**. 2016. 25 p. Disponível em: <http://forcatarefafinancassociais.org.br/wp-content/uploads/2018/02/2016_09_06_Parecer-Forca-Tarefa-Derraiik-Fundacoes.pdf>. 

FORÇA TAREFA DE FINANÇAS SOCIAIS. **Bancos e Agências de Desenvolvimento: Sugestões para potencializar as Finanças Sociais e os Negócios de Impacto no Brasil**. 2014. 10 p. Disponível em: <http://forcatarefafinancassociais.org.br/wp-content/uploads/2015/01/2014_10_15-Paper-FT-O-Papel-de-Bancos-de-Desenvolvimento-no-Campo-das-Financas-Sociais.pdf>. 

FORÇA TAREFA DE FINANÇAS SOCIAIS. **Inclusão dos Negócios de Impacto nas Compras de Grandes Empresas e Governo**. 2015. 60 p. Disponível em: <<http://forcatarefafinancassociais.org.br/wp-content/uploads/2015/10/PesquisaSobreCompras.pdf>>. 

FORÇA TAREFA DE FINANÇAS SOCIAIS. **Informe técnico. Como as Instituições Financeiras locais e internacionais estão se posicionando no tema de investimento de impacto – Em construção – 2018**.

FORÇA TAREFA DE FINANÇAS SOCIAIS. **O que são finanças sociais**. Disponível em: <<http://forcatarefafinancassociais.org.br/o-que-sao-financas-sociais/>>. 

FORÇA TAREFA DE FINANÇAS SOCIAIS. Pesquisa de Intermediários do Ecossistema de Finanças Sociais e Negócios de Impacto. 2015. 52 p. Disponível em: <http://forcatarefafinanceiras.org.br/wp-content/uploads/2015/10/MapeamentoIntermediarios.pdf>. 

GIFE. Rede Temática de Negócios de Impacto Social discute a importância dos Intermediários para o fortalecimento do campo. 2017. Disponível em: <https://gife.org.br/rede-tematica-de-negocios-impacto-social-discute-a-importancia-dos-intermediarios/>. 

INSTITUTO SABIN. A falsa ideia da linha evolutiva da filantropia. 2017. Disponível em: <https://gife.org.br/falsa-ideia-da-linha-evolutiva-da-filantropia/>. 

J.P. MORGAN AND GLOBAL IMPACT INVESTING NETWORK. Spotlight on the Market: The Impact Investor Survey. 2014. 52 p. Disponível em: <https://thegiin.org/assets/documents/pub/2014MarketSpotlight.PDF>. 

J.P. MORGAN. Impact Assessment in Practice: Experience from leading impact investors. 2015. 52p. Disponível em: <https://www.jpmorgan.com/jpmpdf/1320674289368.pdf>. 

MILLER CENTER FOR SOCIAL ENTREPRENEURSHIP. Total Portfolio Activation For Impact: A Strategy to Move Beyond ESG. 2016. 77 p. Disponível em: [https://static1.squarespace.com/static/55036eefe4b0fe6c8e833e4a/t/57f696cff7e0ab247d2945e1/1475778260160/Total Portfolio Activation For Impact.pdf%20-](https://static1.squarespace.com/static/55036eefe4b0fe6c8e833e4a/t/57f696cff7e0ab247d2945e1/1475778260160/Total+Portfolio+Activation+For+Impact.pdf%20-). 

MOVE SOCIAL. Teoria de Mudança. 2017. Disponível em: <http://www.movesocial.com.br/teoria-de-mudanca/>. 

NORTHERN TRUST. Impact Investing: A Guide for Philanthropists and Social Investors. 2013. 48 p. Disponível em: https://m.northerntrust.com/documents/white-papers/wealth-management/impact_investing.pdf. 

PACIFIC COMMUNITY VENTURES, INC.; IMPACTASSETS; DUKE UNIVERSITY'S FUQUA SCHOOL OF BUSINESS. **Impact Investing 2.0: The Way Forward - Insight from 12 Outstanding Funds**. 2013. 41 p. Disponível em: <https://www.pacific-communityventures.org/2015/07/28/impact-investing-2-0-the-way-forward-insight-from-12-outstanding-funds/>. 

PINIANO, JULIENE; MENEZES, RODRIGO. **Mecanismos para o investimento de venture capital - equity ou dívida?**. 2012 Disponível em: <https://capitalaberto.com.br/boletins/mecanismos-para-o-investimento-de-venture-capital-equity-ou-divida/#.WabHErJ9600>. 

ROCKEFELLER PHILANTHROPY ADVISORS. **Solutions for Impact Investors: From Strategy to Implementation**. 2009. 70 p. Disponível em: https://thegiin.org/assets/binary-data/RESOURCE/download_file/000/000/53-1.pdf. 

RODIN, JUDITH; BRANDENBURG, MARGARET. **The Power of Impact Investing: Putting Markets to Work for Profit and Global Good**. 1. ed. [S.l.]: Wharton Digital Press, 2014. 172 p.

SALAMON, LESTER M. **New Frontiers of Philanthropy: A Guide to the New Tools and New Actors that are Reshaping Global Philanthropy and Social Investing**. 1 ed. Nova York: Ed. Oxford University Press, 2014. 768 p.

SEBRAE NACIONAL. **DEFINIÇÃO ESTRATÉGICA DO NEGÓCIO: Dicas para estruturar um negócio de impacto social**. 2017. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/dicas-para-estruturar-um-negocio-de-impacto-social,7a5af-074cdcda510VgnVCM1000004c00210Arcrd>. 

SITAWI FINANÇAS DO BEM. **Contratos de Impacto Social**. Disponível em: [<https://www.SITAWI.net/social-impact-bonds/>](https://www.SITAWI.net/social-impact-bonds/). 

SONEN CAPITAL PRESS AND KL FELICITAS FOUNDATION. **Evolution of an Impact Portfolio: From Investment to Results**. 2013. 70 p. Disponível em: <http://www.toniic.com/wp-content/uploads/2015/06/2013-10-evolution-of-an-impact-portfolio-final.pdf>. 

THE CASE FOUNDATION. **Short Guide to Impact Investing**. 2014. 52 p. Disponível em: <http://casefoundation.org/wp-content/uploads/2014/11/ShortGuideToImpactInvesting-2014.pdf>.

THE GLOBAL IMPACT INVESTING NETWORK. **IMPACTBASE: The global online directory of impact investment vehicles**. Disponível em: <https://www.impactbase.org/>. 

THE GLOBAL IMPACT INVESTING NETWORK. **What you need to know about impact investing**. Disponível em: <https://thegiin.org/impact-investing/need-to-know/>. 

THE IMPACT. **Investimento de impacto no Brasil: Um guia para Famílias**. 2017. 36 p. Disponível em: <http://theimpact.org/wp-content/uploads/2017/06/TheImPact.Brazil-Primer.20170629.PORT.LowRes.pdf>. 

WORLD ECONOMIC FORUM AND DELOITTE TOUCHE TOHMATSU. **From the Margins to the Mainstream: Assessment of the Impact Investment Sector and Opportunities to Engage Mainstream Investors**. 2013. 40 p. Disponível em: http://www3.weforum.org/docs/WEF_II_FromMarginsMainstream_Report_2013.pdf. 

PARA SABER MAIS (GLOSSÁRIO)

Acordo de investimento: termos básicos estabelecidos entre partes quanto às condições do investimento. **Fonte:** Diversas.

Avalista: diz-se de ou pessoa que se responsabiliza diretamente pelo pagamento de um título cambial, exarando, de próprio punho, sua assinatura no verso ou anverso do mesmo, passando a responder como se fosse o avalizado; avalizador. **Fonte:** Diversas.

Carry: também conhecido como *carrying charge* (custo de carregamento), são os encargos cobrados pela concessão de crédito, despesas financeiras, despesas de seguro. **Fonte:** Adaptado do Dicionário de Termos Financeiros e de investimento, de John Downes e Jordan Elliot Goodman.

CDB (Certificado de Depósito Bancário): um título de captação de recursos emitido pelos bancos, que funciona como um empréstimo que você faz à instituição financeira, recebendo uma remuneração em troca. Ao final da aplicação, o valor investido é acrescido de juros. **Fonte:** Governo do Brasil.

Contrato de mútuo simples: o mútuo é o empréstimo de coisas fungíveis. Em contrato, o mutuário é obrigado a restituir ao mutuante o que dele recebeu em coisa do mesmo gênero, qualidade e quantidade. **Fonte:** Artigo 586 do Código Civil – Lei 10.406/02.

Dívida: instrumento de investimento que consiste na realização de empréstimos. **Fonte:** Diversas.

Dívida conversível (Equity crowdfunding): modalidade de financiamento coletivo por meio de plataformas digitais em que ao realizar o investimento, o investidor ganha o direito de adquirir uma participação acionária (*equity*) na empresa investida. **Fonte:** Diversas.

Due diligence: é a avaliação cuidadosa e minuciosa de um investimento potencial, seja em nível corporativo ou individual. Esse processo ajuda as pessoas e organizações a entenderem a natureza do investimento, seus riscos e como o investimento se encaixa com o portfólio do investidor. **Fonte:** Tradução livre de Merriam-Webster.

Fundações e Institutos: as fundações e institutos no Brasil possuem duas estruturas jurídicas que apresentam as características de entidades sem fins lucrativos: fundações e associações. Fundação é a atribuição de personalidade jurídica a um patrimônio, com uma finalidade social. Ao ser criada, a fundação passa a

estar sujeita à fiscalização pelo Ministério Público. Já associação é a união de duas ou mais pessoas que se organizam para fins não econômicos. Dentre as associações, integram o terceiro setor aquelas que perseguem o bem comum e atuam na esfera social e pública. **Fonte: Força Tarefa de Finanças Sociais.**

Outcomes: é a mensuração, geralmente qualitativa, do impacto social associada aos resultados, às mudanças da intervenção no público-alvo. No exemplo de um curso profissionalizante, os outcomes poderiam estar associados ao conhecimento adquirido pelos alunos ou às consequências futuras desse conhecimento, como conquista de um emprego ou retorno aos estudos formais. **Fonte: Adaptado de Kellogg Logic Model.**

Outputs: associado aos “produtos” que se entregam de um negócio social geralmente medido qualitativamente. Em um programa de qualificação profissional, por exemplo, o output em um modelo lógico é o próprio curso oferecido. Esse output então poderia ser medido por meio de indicadores de frequência, conclusão do curso ou quantidade de alunos. **Fonte: Adaptado de Kellogg Logic Model.**

Private equity: modalidade de investimento que surgiu nos EUA por volta dos anos 80, em que uma gestora – empresa que administra investimentos – compra uma parte de determinada empresa, se tornando uma sócia do negócio, com o objetivo de alavancar seus resultados para aumentar o valor da companhia. Esse fundo lucra ao vender a parte que lhe pertence do negócio – depois de contribuir para sua valorização. **Fonte: Endeavor Brasil.**

Renda Fixa: Os títulos de renda fixa se caracterizam por possuírem regras definidas de remuneração. Isto é, são aqueles títulos cujo rendimento é conhecido previamente (juro prefixado) ou que depende de indexadores (taxa de câmbio ou de inflação, taxa de juros etc.). O investimento em títulos de renda fixa exige que se observem algumas características específicas dessa categoria de ativo. Suas características mais importantes são: quem é o emissor do título; qual é o prazo título; e qual é o tipo de rendimento do título. **Fonte: Banco do Brasil.**

Retornos ajustados pelo risco: conceito que refina o retorno de um investimento por meio da mensuração da quantidade de risco envolvido na produção daquele retorno, geralmente expressado por um número ou classificação. Retornos ajustados pelo risco são aplicados em fundos de investimento, seguranças individuais e portfólios. **Fonte: Diversas.**

Sociedade em cotas de participação: sociedade que vincula, internamente, os sócios nas denominações ostensivo e participativo. O sócio ostensivo realiza em seu nome os negócios jurídicos necessários para ultimar o objeto do empreendimento e responde pelas obrigações sociais não adimplidas. O sócio participativo, em contraposição, não tem qualquer responsabilidade jurídica relativa aos negócios realizados em nome do sócio ostensivo. Atualização em 2016: embora os tributos e contribuições sejam recolhidos no CNPJ do Sócio Ostensivo, a SCP deverá inscrever-se no CNPJ, também competindo a este o cumprimento das obrigações acessórias. **Fonte: INSTRUÇÃO NORMATIVA SRF Nº 179, DE 30 DE DEZEMBRO DE 1987 e suas alterações.**

Taxa de administração: remuneração paga pela prestação de serviços de gestão e administração, podendo também ser destinada a remunerar os demais prestadores de serviço que operacionalizam o fundo de investimento. **Fonte: Itaú Asset Management.**

Tese de impacto ou Teoria de mudança: em sua essência, uma descrição abrangente e uma ilustração de como e por que se espera determinada mudança em um contexto particular. No mundo dos projetos de impacto social, estamos, geralmente, abordando as mudanças sociais. A teoria de mudança existe para mapear, ou podemos dizer “preencher” e explicar o que vai acontecer no meio de caminho entre o início de projeto (ou programa social) e seu final. O que uma iniciativa social faz (quais são suas atividades ou intervenções) e como estas ajudarão a alcançar os objetivos desejados (as tais transformações sociais). **Fonte: Inkinspira.**

Tese de investimento: uma declaração de como a organização tornará o negócio mais valioso dentro de um período de tempo (cerca de três a cinco anos). Uma boa tese fornece uma base de ação muito mais clara do que a meta financeira típica de "ganhos do ano passado mais x%" que a maioria das empresas utiliza. **Fonte: Tradução livre de Paul Rogers, Bain's London Office leader.**

Venture capital (VC): nome usado para descrever todas as classes de investidores de risco. Mesmo assim, em geral, os fundos de *venture capital* investem em empresas de médio porte, que já tem um faturamento expressivo, mas que ainda precisam dar um salto de crescimento. Com o investimento, o objetivo é ajudar essas empresas a expandir e alcançar o seu potencial máximo. **Fonte: Endeavor Brasil.**

Q&A – PERGUNTAS FREQUENTES ACERCA DO FIIMP

O que é o FIIMP?

O FIIMP – Fundações e Institutos de Impacto é um grupo formado por 22 organizações de investimento social privado - fundações e institutos familiares, corporativos e independentes - que se uniram para aprender, acompanhar e conhecer os resultados de investimentos em negócios de impacto, experimentando o uso de diferentes instrumentos financeiros. Sua primeira iniciativa realizada coletivamente, com aportes compartilhados, é a ação Aprendizado com Negócios de Impacto.

Qual o principal objetivo do grupo?

O principal objetivo do FIIMP é fortalecer o campo social por meio do investimento em negócios de impacto socioambiental, inspirando outros atores sociais a também fazê-lo.

Como nasceu o FIIMP?

O FIIMP teve sua origem no Lab de Inovação em Finanças Sociais realizado pela Força Tarefa de Finanças Sociais em outubro de 2016 no Rio de Janeiro. O foco da reunião do Lab era refletir e construir propostas que pudessem contribuir com a recomendação nº 2 da Força Tarefa que trata da importância de institutos e fundações no apoio ao desenvolvimento do ecossistema de negócios de impacto.

Quem faz parte do FIIMP?

Fazem parte deste coletivo: Childhood, Fundação BMW, Fundação Grupo Boticário de Proteção à Natureza, Fundação Lemann, Fundação Otacílio Coser (FOCO), Fundação Raízen, Fundação Telefônica Vivo, Fundação Tide Setubal, Fundo Vale, Instituto Ayrton Senna, Instituto Coca-cola, Instituto Cyrela, Instituto de Cidadania Empresarial (ICE), Instituto EDP, Instituto Holcim, Instituto InterCement, Instituto Phi, Instituto Sabin, Instituto Samuel Klein, Instituto Vedacit, Instituto Votorantim e Oi Futuro. O grupo conta com o apoio técnico do GIFE, Phomenta e ANDE (Aspen Network of Development Entrepreneurs).

Como foi feita a escolha dos participantes do FIIMP?

A partir da ideia que nasceu no Lab da Força Tarefa, os participantes desenharam um plano de ação para a implantação da primeira iniciativa do grupo e um plano de prospecção de possíveis institutos e fundações com potencial interesse na iniciativa para viabilizá-la. Foi estabelecido um prazo para adesão (dezembro de 2016) das organizações. A partir do início do ano o grupo passou a trabalhar na estruturação da governança e na implantação da iniciativa.

Como o grupo se estruturou?

Para estruturar o grupo e definir suas estratégias de ação foi realizado um workshop no Rio de Janeiro, no Sinal do Vale, em outubro de 2016, com o apoio da Fundação BMW. Na ocasião, foram discutidos conceitos de finanças de impacto e ferramentas disponíveis, e definiram-se objetivos do grupo e seu modelo de operação, além dos instrumentos financeiros e instituições intermediárias que seriam apoiados. A partir daí, consolidou-se como um grupo independente e com uma estrutura de governança própria.

O grupo é uma iniciativa do GIFE?

Não. Nem todos os institutos e fundações participantes são associados ao GIFE. Mas o grupo entende que contribui para que os Negócios de Impacto ganhem força na agenda estratégica do GIFE e do país, especialmente em sua Rede Temática de Negócios de Impacto.

Como funciona a governança do FIIMP?

A governança do grupo tem por princípio a colaboração e consenso, e está estruturada em uma Assembleia, um Núcleo de Coordenação Geral e um Grupo de Governança Ampliada. Além disso, conta com grupos de trabalho compostos por representantes das organizações envolvidas na iniciativa, que dividem as tarefas definidas pelo coletivo.

O FIIMP tem algum projeto?

A primeira ação do grupo é a iniciativa “Aprendizado com Negócios de Impacto Socioambiental”, cuja proposta é aprender coletiva e colaborativamente sobre as organizações intermediárias neste ecossistema e diferentes instrumentos financeiros para apoio a negócios de impacto, desenvolvendo e gerenciando um processo de aprendizagem e experimentação sobre instrumentos de Finanças Sociais.

Quais são os objetivos específicos dessa iniciativa?

- Experimentar, de forma prática e conjunta, o uso de diferentes instrumentos financeiros de finanças sociais.
- Acompanhar e sistematizar a experiência, como forma de garantir o aprendizado para o pool de Fundações e Institutos.
- Testar instrumentos financeiros que se enquadrem no contexto de Fundações e Institutos.
- Experimentar estratégias de apoio a projetos socioambientais com recursos retornáveis.

Por quanto tempo existirá a iniciativa? Qual a sua duração?

A primeira iniciativa do FIIMP deve durar até o fim de 2018, quando o grupo poderá acompanhar os primeiros resultados dos investimentos realizados. Ainda não existe nenhuma outra iniciativa em andamento, no entanto o grupo pretende se reunir no primeiro semestre de 2018 para pensar seus próximos passos.

Quanto cada organização está aportando?

O pool de organizações arrecadou um total de R\$ 703,5 mil, a partir de um aporte individual de R\$ 33,5 mil, que será alocado no processo de aprendizado por meio de investimento em negócios de impacto socioambiental, via Intermediários, e no ecossistema de finanças sociais. O foco é o aprendizado, e não maximizar o retorno do dinheiro investido.

O valor aportado pelos membros do FIIMP (US\$ 10 mil = R\$ 34.300) não é muito pequeno, considerando o porte de muitas dessas organizações? Como foi definido o valor do aporte?

O principal objetivo desta primeira iniciativa do grupo é aprender e experimentar de forma conjunta. Quando a ideia foi concebida, o grupo decidiu que o processo deveria começar rapidamente, então o desafio foi juntar o maior número de organizações possíveis em um curto espaço de tempo. Por isso, optou-se por um valor relativamente baixo por organização, mas que em escala fosse significativo para os objetivos propostos.

O que será feito com o retorno do dinheiro aplicado nessa iniciativa, já que se trata de investimentos que são reembolsáveis?

Uma parte do grupo fez uma doação para o intermediário e o retorno do dinheiro aplicado ficará com estas organizações intermediárias escolhidas pelo grupo para possam reinvestir em outros negócios e assim fortalecer o ecossistema. Outra parte do grupo decidiu editar seu estatuto para fazer investimento e provar a tese de que poderão receber o recurso com juros no futuro.

Quais serão os instrumentos financeiros que serão testados?

- Os instrumentos financeiros escolhidos para essa primeira ação piloto são:
- dívida conversível (*Equity Crowdfunding*), que é uma modalidade de financiamento coletivo por meio de plataformas digitais em que ao realizar o investimento, o investidor ganha o direito de adquirir uma participação acionária (*equity*) na empresa investida;
 - dívida, que consiste na realização de empréstimos para os negócios de impacto e;
 - garantia de empréstimo (ou fundo de aval), no qual as fundações e institutos assumem o papel de avalistas para empréstimos contratados pelos negócios.

Por que só foram escolhidos três instrumentos financeiros, se existem vários outros? Quais foram os critérios de escolha?

O grupo escolheu três instrumentos que considerou como sendo os mais interessantes para uma primeira experiência de atuação coletiva. Além disso, o grupo dessa forma garantiu que cada instrumento testado recebesse um volume significativo de recursos, de maneira que pudesse apoiar diversos negócios.

Há alguma temática específica sendo apoiada pelo FIIMP, via estes instrumentos financeiros (ex. saúde, educação, meio ambiente etc..)?

Não, o grupo está apoiando negócios em diversas áreas por meio desta primeira iniciativa ‘Aprendizado com Negócios de Impacto’ com três organizações intermediárias.

Por que fundações tão grandes se uniram em torno dessa iniciativa, se já possuem um modelo próprio de operação?

Este é um tema novo no Brasil e também no contexto do investimento social privado brasileiro, vinculado até então exclusivamente à filantropia. Além disso, trabalho e atuação em rede têm se mostrado uma tendência do investimento social privado não apenas nesta temática, mas como metodologia de trabalho, sobretudo com o objetivo de implementar iniciativas com estratégias mais bem articuladas, com menos sobreposição e com o objetivo de aumentar o impacto.

