



APOIO NÃO FINANCEIRO PARA O IMPACTO: GUIA E CAIXA DE FERRAMENTAS

TENDÊNCIAS DA AMÉRICA LATINA



RED DE IMPACTO

Latimpacto

Diretores do estudo

Latimacto

Carolina Suárez
Alan Wagenberg

Red de Impacto

Fernanda Achá
Cecilia Foxworthy

Pesquisa e autoria

Danielle Alejandra García
Alan Wagenberg

Com a colaboração de

Latimacto

Itziar Amuchastegui
Maria José Céspedes
Greta Salvi

Red de Impacto

Hugo Hernández

Consultor

Rodrigo Villar Gómez

Edição

Bernardo González

Projeto e montagem

Connect your Brand
www.connectyourbrand.co

Tradução

Português: Joaquín Serrano e Raihana Torres

Inglês: Mario Vázquez

AGRADECIMENTOS

A Latimpacto e a Red de Impacto agradecem às seguintes pessoas e organizações por suas contribuições para o desenvolvimento deste estudo.

Comitê de especialistas

- Ana Milena Lemos, Fundación Caicedo González - Riopaila Castilla
- Daniel Ricardo Uribe Parra, Fundación Corona
- Gabriela Boyer, Inter-American Foundation
- Gracia Goya, Hispanics in Philanthropy
- Juliana Gálvez, Yunus Social Business
- Lina Rossi, Aspen Network of Development Entrepreneurs
- Marcia Cota, Inter-American Foundation
- Margareth Flórez, RedEAmérica
- Ramsés Gómez, Sistema B
- Renata Truzzi, NESsT
- Rodrigo Villar, Centro de Filantropía e Inversiones Sociales, Universidad Adolfo Ibáñez

SIGLAS E ABREVIATURAS

ANF	Apoio não financeiro
CAF	Corporação Andina de Fomento - Banco de Desenvolvimento da América Latina
EVPA	European Venture Philanthropy Association
GIIN	Global Impact Investing Network
MPME	Micro, pequena e média empresa
OPS	Organização de propósito social
OSC	Organização da sociedade civil
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
USAID	United States Agency for International Development

CONTEÚDO

AGRADECIMENTOS	3
SIGLAS E ABREVIATURAS	4
SOBRE A LATIMPACTO E A RED DE IMPACTO	6
INTRODUÇÃO	7
METODOLOGIA	8
CONTEXTO	9
ACHADOS	11
BIBLIOGRAFIA	18

SOBRE A LATIMPACTO E A RED DE IMPACTO

Latimacto

Somos uma comunidade de provedores de capital financeiro e não financeiro que visa fazer uma implementação mais estratégica destes recursos. Apoiamos investidores socioambientais para fortalecer sua gestão e seus modelos de investimento.

Trabalhamos em dois grandes eixos:

Conexões para gerar maior colaboração, melhores práticas e potenciais coinvestimentos.



Conhecimento sobre modelos de gestão, medição e financiamento de iniciativas sociais e ambientais eficazes e inovadoras.

Apostamos por mobilizar mais capital destinado a gerar impacto.



RED DE IMPACTO

A Red de Impacto LATAM é constituída por um grupo de organizações de apoio ao empreendedorismo de impacto na América Latina. Formou-se em 2020 como resultado do esforço conjunto de apoio aos empreendedores diante da COVID-19 e conseguiu unificar o ecossistema de impacto para enfrentar a crise de saúde e econômica. Queremos que todos os empreendedores de impacto sejam capazes de enfrentar esta crise como agentes de mudança, continuando a trabalhar, empregando milhares de pessoas e ajudando as suas comunidades.

Fazemos parte do ecossistema empreendedor e existimos para apoiá-lo em toda a região, por isso arrecadamos recursos, damos apoio direto e coordenamos os nossos esforços para ter maior eficiência e impacto. Estamos sempre abertos a mais participantes e ideias.

Queremos promover uma realidade mais justa e sustentável, deixar uma marca no cenário global e tornar-nos uma referência para promover e incentivar o crescimento do ecossistema de impacto social.

Criamos uma estrutura de longo prazo com o objetivo de unir as organizações de apoio a empreendedores de impacto em torno de uma voz comum, aumentar a participação da América Latina no ecossistema global e tornar-nos um ponto de referência para o fortalecimento de ecossistemas com os quais construir uma região mais justa, resiliente e sustentável; ecossistemas de empresas sociais para gerar uma comunidade internacional que seja potencializada e nutrida por meio do intercâmbio.

INTRODUÇÃO

A [Latimacto](#) y la [Red de Impacto](#) se uniram para desenvolver uma caixa de ferramentas para apoiar fundações, investidores sociais e organizações de apoio empresarial (incubadoras, aceleradoras etc.) para estruturar e gerir de forma estratégica seus programas de apoio não financeiro. A finalidade é fortalecer as organizações de propósito social (OPS) e aumentar o seu impacto socioambiental.

A caixa de ferramentas inclui casos, ferramentas, modelos e tendências relacionadas ao suporte não financeiro. Este documento resume as principais tendências de apoio não financeiro na região, especificamente as **lacunas entre a oferta e a demanda, como se financia, como é oferecido e em que fase de desenvolvimento da OPS é oferecido**

Para consultar toda a caixa de ferramentas, incluindo um guia, os casos e as ferramentas, convidamos vocês a visitarem o site: apoyonofinanciero.org

Para este estudo, foram realizadas duas pesquisas em 2021, com provedores do apoio não financeiro e as OPSs, com o objetivo de analisar quantitativamente as tendências, lacunas e oportunidades na América Latina e no Caribe. Essas pesquisas permitiram responder às seguintes perguntas:

- Quem **utiliza** e quem **oferece** o apoio não financeiro?
- Que **lacunas** existem entre os serviços considerados necessários e os oferecidos atualmente?
- Que tipo de apoio não financeiro é oferecido conforme o **instrumento financeiro fornecido**?
- Que tipo de apoio não financeiro é recebido conforme os **anos de operação da OPS** e de quem o recebe?
- Qual é a proporção dos provedores do apoio não financeiro que **avalia o seu impacto**?
- Quais são as práticas que oferecem uma **oportunidade de melhoria**?
- Como é **oferecido** esse tipo de apoio e qual é o **tempo** de duração?
- Como é **financiado** o apoio não financeiro?

O objetivo deste diagnóstico é fazer uma primeira abordagem ao estado do apoio não financeiro na região, e os achados apresentados neste guia vêm tanto de quem oferece quanto de quem recebe apoio não financeiro.

Este guia se concentra no apoio não financeiro que tem como eixo os serviços de fortalecimento das OPSs nos níveis *individual, organizacional e do ecossistema* dentro de um contexto de geração de impacto socioambiental.

O que é apoio não financeiro?

Definimos o apoio não financeiro para impacto como aqueles serviços que são oferecidos a organizações de propósito social para incrementar sua resiliência, desenvolver seus talentos e competências, gerir e medir seu impacto e alcançar um maior acesso ao ecossistema ou mercados com a finalidade de garantir um impacto social e ambiental duradouro.

METODOLOGIA

Durante os dias 2 de junho e 8 de julho de 2021 foram realizadas duas pesquisas. A primeira destinou-se a provedores de apoio não financeiro e se baseou em uma amostra total de 82 organizações (após a eliminação de duplicidades e limpeza do banco de dados). A segunda pesquisa trabalhou com uma amostra de 62 organizações de propósito social (OPS). Embora as OPSs não fossem o foco desta pesquisa, decidiu-se realizar uma breve enquete para complementar as informações e identificar possíveis lacunas na oferta e demanda do apoio não financeiro. As enquetes foram promovidas principalmente por meio dos bancos de dados e redes sociais da [Latimparto](#) e da [Red de Impacto](#). Os dados foram coletados por meio do [Qualtrics](#).

Como realizamos este guia?

Entrevistas semi estruturadas



a
24
organizações

- 10 fundações
- 5 investidores/fundos de impacto
- 7 organizações empresariais
- 2 empresas

Entrevistas

82 provedores de apoio não financeiro



65 organizações de propósito social



2



Grupos de trabalho



Oficinas com profissionais do ecossistema de impacto

• 3 sessões com o comitê assessor com 9 profissionais do ecossistema de impacto

• 1 grupo focal

- provedores de apoio não financeiro
- receptores de apoio não financeiro

Revisão de literatura

Investimento para/de impacto
Finaltropa estratégica
Serviços de apoio

Metodologias

Ferramentas

1



CONTEXTO

O ecossistema de impacto e o apoio não financeiro

O ecossistema de impacto na América Latina e no Caribe está crescendo, mesmo em comparação com outras regiões do mundo ¹. Alguns países da região têm um ecossistema de impacto em crescimento, com diversos atores dos setores público, privado e da sociedade civil trabalhando juntos no desenvolvimento e na formalização de intervenções e parcerias para a geração de impacto. No entanto, esse crescimento é assimétrico e com grandes lacunas financeiras e não financeiras.

Por exemplo, um estudo recente revelou que entre os desafios identificados para o seu crescimento estão a falta de capital para os pequenos negócios locais de impacto em fase inicial, a incerteza do contexto macroeconômico em diversos países da região, a falta de desinvestimentos como uma barreira ao crescimento dos mercados de investimentos de impacto e o predomínio dos fluxos financeiros internacionais que estabelecem as bases da conversa sobre o investimento de impacto na região ².

Outro estudo realizado entre 2019 e 2021 revela que 13% das convocatórias para acesso a recursos e financiamentos para promover o desenvolvimento na América Latina se referem a apoios em espécie ou não financeiros, em comparação com 68% de tipo econômico ³. Da mesma forma, no contexto do empreendedorismo social, foram observadas lacunas de tipo não financeiro para os empreendimentos sociais na região conforme o seu nível de desenvolvimento ⁴. Ao mesmo tempo, evidencia-se uma necessidade crescente de recuperação e adaptação diante da crise da pandemia de COVID-19 e seus efeitos ⁵. E as perspectivas para as organizações sem fins lucrativos não são muito melhores. Um estudo realizado pela CAF América revela que um terço dessas organizações pode estar fechando por causa da pandemia ⁶.

Essa vulnerabilidade das organizações não se deve apenas à falta de financiamento, mas também ao fato de muitas delas não terem recebido apoio para gerir melhor seus recursos ou desenvolver suas organizações. Isso faz com que o apoio não financeiro na região se torne um componente essencial no ecossistema de impacto para acompanhar as intervenções financeiras e não financeiras para fortalecer as organizações de propósito social para aumentar o seu impacto socioambiental.

Com o tempo, as intervenções foram desenvolvidas com diferentes abordagens: fortalecimento institucional, assistência técnica, acompanhamento ou desenvolvimento de capacidades como meios para melhorar as OPSs (ver o quadro). Por um lado, existe uma longa tradição de fortalecimento da sociedade civil no continente, liderada pela cooperação internacional e pelas fundações para gerar um maior impacto. Por outro lado, existe um amplo conjunto de iniciativas promovidas pela filantropia estratégica, gestoras de ativos e fundos de investimento, empresas e corporações com o objetivo de conseguir, junto com os investimentos sociais, um impacto socioambiental duradouro e de longo prazo. E, finalmente, existem empresas de serviços e organizações de apoio empresarial que se juntaram ao ecossistema de impacto com a função de fornecer às OPSs serviços destinados a aumentar o seu potencial de impacto.

1. Hume, V., Davidson, A., Guttentag, M., (2020). La inversión de impacto en América Latina: Tendencias 2018-2019. Aspen Network of Development Entrepreneurs.

2. Ibid

3. Análise interna fornecida pela Innpectia e realizada em sua plataforma digital de busca e gestão de fundos na América Latina.

4. Banco Interamericano de Desarrollo, (2016). Study of social entrepreneurship and innovation ecosystem in the Latin American Pacific Alliance countries: Final reflections. Fundación Ecología y Desarrollo.

5. Symmes, F., Ducoing, M., Morales, R., (2020). Reactivación de Mipymes latinoamericanas frente la crisis del COVID-19. Aspen Network of Development Entrepreneurs, NAUTA. Viva Idea, Emprendedores frente al COVID-19.

6. CAF. (2020). The Voice of Charities Facing COVID-19 Worldwide.

Evolução do apoio não financeiro

- *Fortalecimento institucional (capacity building):* Tem sua origem no século passado, nos anos cinquenta, e foi popularizado por organizações multilaterais, como o Banco Mundial e as Nações Unidas. Esse apoio se concentra principalmente no desenvolvimento das capacidades institucionais e competências de intervenção das organizações da sociedade civil e das comunidades para garantir o seu impacto e sustentabilidade. Inicialmente, procurava-se formalizar as organizações de base para que pudessem receber recursos da cooperação internacional ou de outras fontes de doação e, assim, apoiá-las na prestação de contas pelo uso dos recursos. Esse apoio se caracterizou por oferecer capacitação específica e manter uma relação distante entre o doador ou investidor e o destinatário do apoio.
- *Assistência técnica.* Esse tipo de apoio teve como foco a transferência de conhecimentos e habilidades técnicas e de gestão para fortalecer as capacidades das pessoas, instituições públicas e organizações sociais, promovendo o seu desenvolvimento. A assistência técnica se concentra na transmissão de um conhecimento específico e pontual para uma organização ou instituição, como, por exemplo, as melhores práticas de irrigação.
- *Acompanhamento estratégico de longo prazo:* Esse apoio não financeiro é inspirado no mundo do capital privado e baseado nas necessidades de cada organização de propósito social. O objetivo é fazer com que trabalhem em seus pontos fracos para que, após 1 a 5 anos, estejam preparados para melhorar e ampliar o impacto socioambiental, conseguir sustentabilidade financeira e desenvolver resiliência. No contexto dos empreendimentos, também se destacam organizações de apoio empresarial que oferecem os seus serviços para que os empreendedores possam desenvolver e validar os seus modelos de negócio, consolidar-se como organizações e crescer.

O ecossistema de impacto envolve todos os atores que usam esta abordagem para satisfazer as necessidades financeiras ou não financeiras das OPSs e fortalecê-las, gerando assim um impacto maior

Figura 1. Atores do apoio não financeiro



Fonte: Elaboração própria

7. Villar, R., Butcher, J., Puig, G., (2020). Fortalecimiento institucional de las organizaciones de la sociedad civil en México: Estrategias para su efectividad. Rutas para Fortalecer.

8. SEGIB (2014). Cuestionario para la elaboración del Informe de la Cooperación Sur-Sur en Iberoamérica 2015. Madrid, SEGIB.

9. GIIN. (2017). Capacity Building Is An Important Value Add For Impact Investing.

10. Ver o Guia Estratégico para a Digitalização das Organizações de Apoio Empresarial em Dalberg, Aspen Network of Development Entrepreneurs, Argidius, (2021), Digital Delivery: A digitalization guidebook for enterprise support organizations. ANDE, Argidius.

Apesar do amplo espectro de organizações que fornecem o apoio não financeiro, existem grandes desafios na região: encontrar o ajuste adequado entre os serviços oferecidos e os recebidos, ainda mais com as novas realidades trazidas pela pandemia de COVID-19 e a necessidade de digitalização, por exemplo ¹⁰; conseguir o encaixe entre os requisitos e as condições das organizações que oferecem o apoio não financeiro e as necessidades das OPSs, compensando o baixo investimento destinado ao fortalecimento na região¹¹.

No entanto, no contexto latino-americano também existem oportunidades para fortalecer esse tipo de apoio de forma a atender as necessidades e os requisitos dos diferentes provedores de apoio para o impacto (consulte a caixa de ferramentas: www.apoyonofinanciero.org). Por isso, é de grande importância conhecer as lacunas entre o que é oferecido e recebido e as oportunidades de desenvolvimento na região.

ACHADOS

Com o objetivo de analisar quantitativamente as tendências, lacunas e oportunidades na América Latina e no Caribe, foram realizadas duas pesquisas para este guia, uma com os provedores do apoio não financeiro e outra com as OPSs. Esta análise permitiu responder às seguintes perguntas:

- Quem **utiliza** e quem **oferece** o apoio não financeiro?
- Que **lacunas** existem entre os serviços considerados necessários e os oferecidos atualmente?
- Que tipo de apoio não financeiro é oferecido conforme o **instrumento financeiro fornecido**?
- Que tipo de apoio não financeiro é recebido conforme os **anos de operação da OPS** e de quem o recebe?
- Qual é a proporção dos provedores do apoio não financeiro que **avalia o seu impacto**?
- Quais são as práticas que oferecem uma **oportunidade de melhoria**?
- Como é **oferecido** esse tipo de apoio e qual é o **tempo** de duração?
- Como é **financiado** o apoio não financeiro?

Embora a amostra não pretenda ser representativa de todo o ecossistema ¹², este diagnóstico oferece uma primeira aproximação ao estado do apoio não financeiro na região. De um total de 82 organizações pesquisadas, 88% oferecem suporte não financeiro. Aproximadamente 33% das que não oferecem afirmaram que não o fazem porque não o consideram a sua área de experiência.

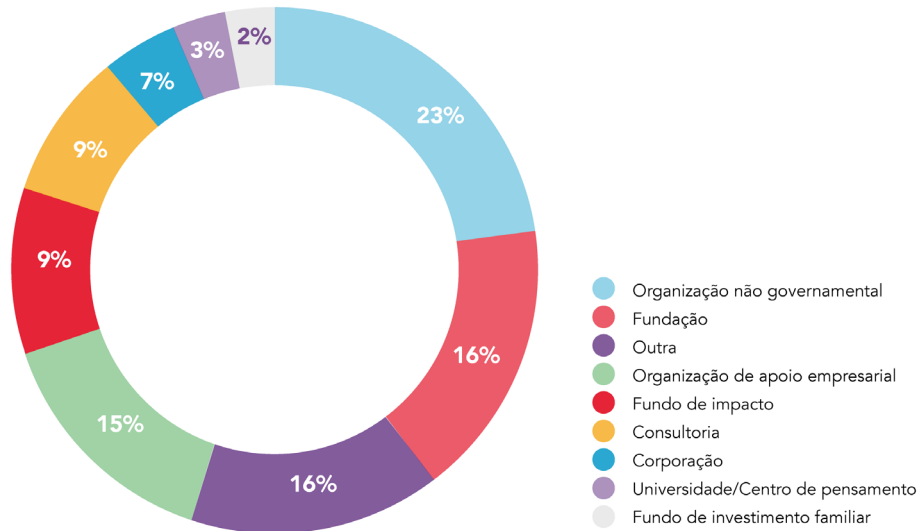
Quem utiliza e quem oferece o apoio não financeiro?

Na amostra de provedores, observou-se que a maioria (40%) são organizações não governamentais e fundações. O restante são organizações de apoio empresarial (15%), fundos de impacto (9%), consultorias (9%), corporações (7%), universidades e centros de pensamento (3%), fundos de investimento familiar (2%) e outros (16%) (ver o gráfico 1).

11. Por exemplo, Innpectia e Civicus identificaram que o número de convocatórias destinadas a fortalecer as organizações da sociedade civil na América Latina para contribuir à sua sustentabilidade é baixo. Identificaram que apenas dez doadores de uma amostra de 2000 ofereceram 97% dos capitais, entre 2014 e 2017, para financiar despesas básicas de funcionamento, fortalecimento institucional e sustentabilidade das OSCs. Ver Innpectia, Civicus, (2019). Acceso a recursos para las organizaciones de la sociedad civil en América Latina.

12. 82 provedores de apoio não financeiro entrevistados e 65 OPSs.

Gráfico 1. Provedores do apoio não financeiro



Fonte: Elaboração própria baseada nos resultados da pesquisa

As organizações com uma maior trajetória dentro do ecossistema ($5 \geq$ anos) tendem a oferecer a maior parte do apoio não financeiro, com ou sem apoio financeiro.

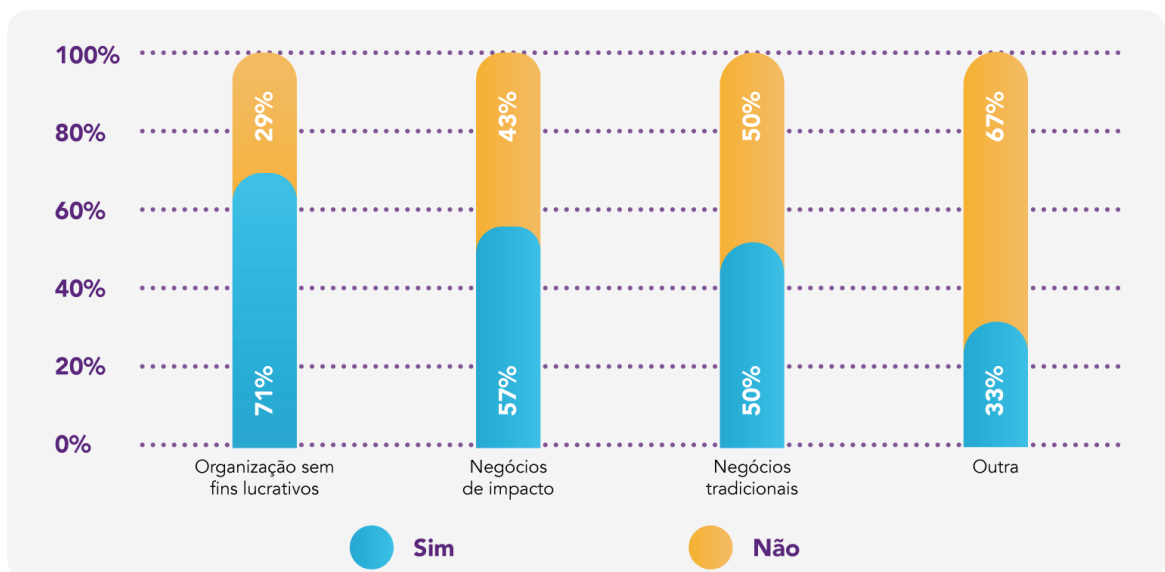
Os três principais motivos pelos quais os provedores de apoio não financeiro oferecem este serviço são ¹³:

1. Preparar a organização para que possa crescer.
2. Potencializar o impacto socioambiental.
3. Preparar a organização para receber financiamento.



No tocante à demanda do apoio não financeiro, constatou-se que as organizações sem fins lucrativos são as que mais o recebem (71%), seguidas dos empreendimentos de triplo impacto/ sociais (57%) (ver o gráfico 2).

Gráfico 2. Organizações de propósito social que recebem o apoio não financeiro



Fonte: Elaboração própria baseada nos resultados da pesquisa

13. Entre outros serviços listados na pesquisa estão: mitiga os riscos de investimento, permite entender melhor a problemática socioambiental, possibilita a sistematização de aprendizados e a implementação de melhorias, prepara a organização para receber financiamento, outra (fornece conhecimentos e conexões e é uma oportunidade de negócio).

Da mesma forma, a maioria das organizações pesquisadas (58%) relatou que recebe algum tipo de apoio não financeiro e uma grande parte (43%) o recebe de organizações de apoio empresarial. 38% das OPSs pesquisadas estão em fase de consolidação, ou seja, com um período de operação de cinco anos ou mais (ver o gráfico 3)

Gráfico 3. Fase do ciclo de vida das OPSs



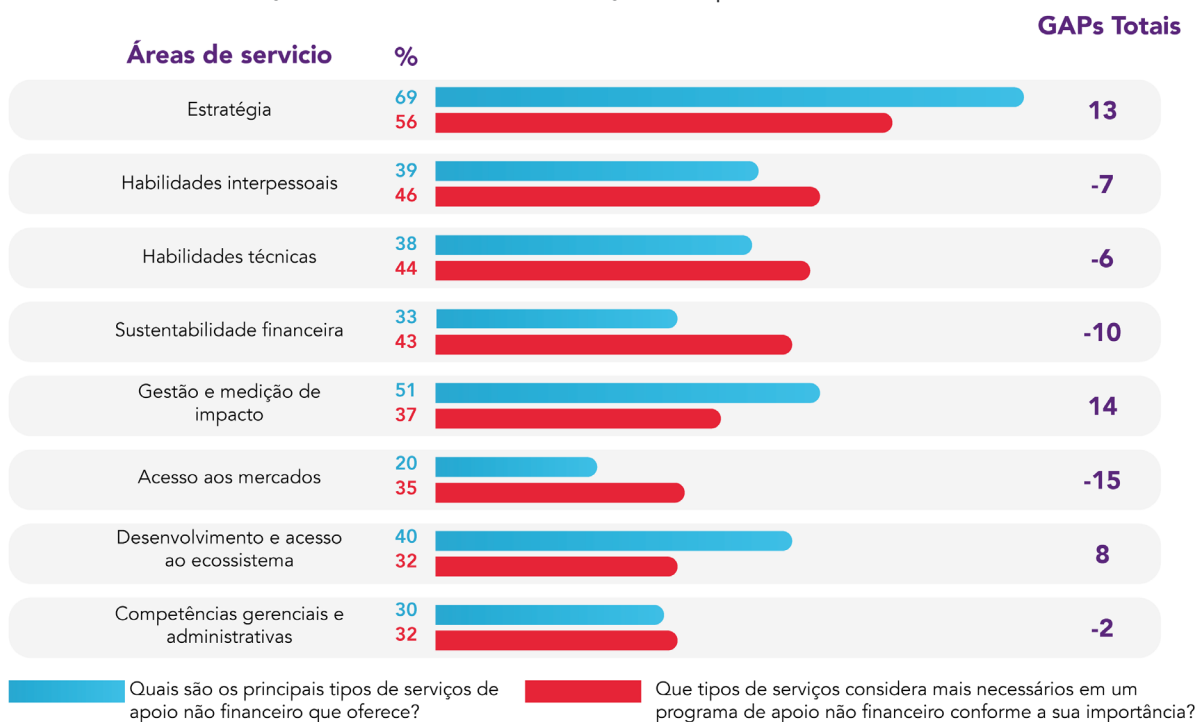
Fonte: Elaboração própria baseada nos resultados da pesquisa

Que lacunas existem entre os serviços considerados necessários e os oferecidos?

No tocante à oferta do apoio não financeiro, foram comparados os serviços oferecidos e os que os provedores percebem como mais necessários. Observou-se que serviços como gestão e medição de impacto e estratégia satisfazem as necessidades conforme a percepção de sua importância.

No entanto, foi evidenciada uma lacuna entre a percepção de importância e o que é oferecido nos serviços como *sustentabilidade financeira* e *habilidades interpessoais* (ver o gráfico 4). Essas lacunas podem indicar áreas de oportunidade para os provedores do apoio não financeiro.

Gráfico 4. Serviços oferecidos versus serviços de apoio não financeiro necessários



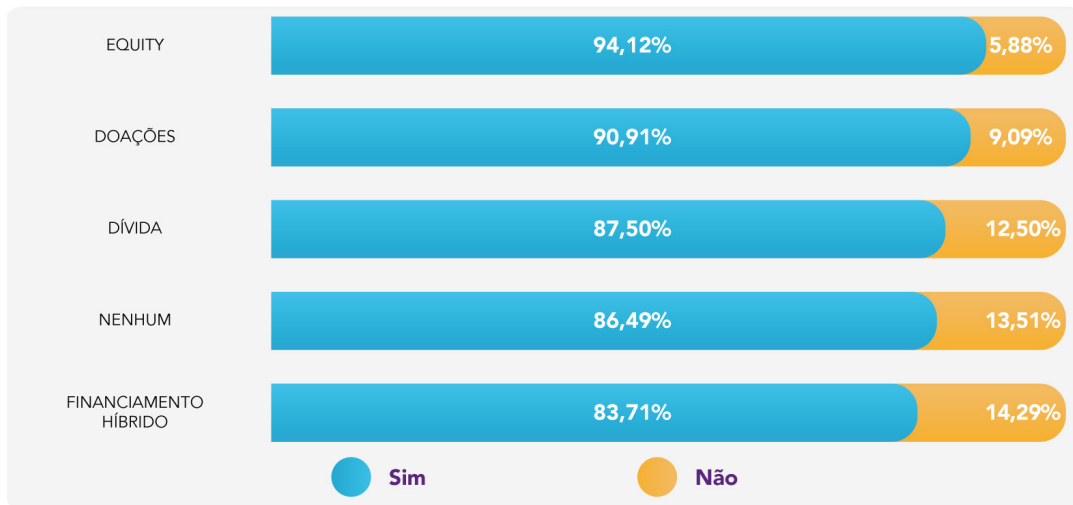
Fonte: Elaboração própria baseada nos resultados da pesquisa

Que tipo de apoio não financeiro é oferecido conforme o instrumento financeiro fornecido?

Os resultados da pesquisa indicam que, em termos absolutos, 32% dos entrevistados que oferecem apoio não financeiro não oferecem nenhum tipo de financiamento, enquanto o restante (68%) fornece um ou mais instrumentos financeiros. Entre aqueles que responderam que oferecem um instrumento financeiro, identificam-se doações (20%), seguidas de financiamento híbrido (18%), capital acionário (*equity*) (16%) e dívida (14%).

Em termos relativos, o capital acionário (*equity*) é o instrumento financeiro que mais oferece apoio não financeiro em suas carteiras de investimento (94%), seguido de doações (90%), dívida (87%) e financiamento híbrido (85%) (ver o gráfico 5).

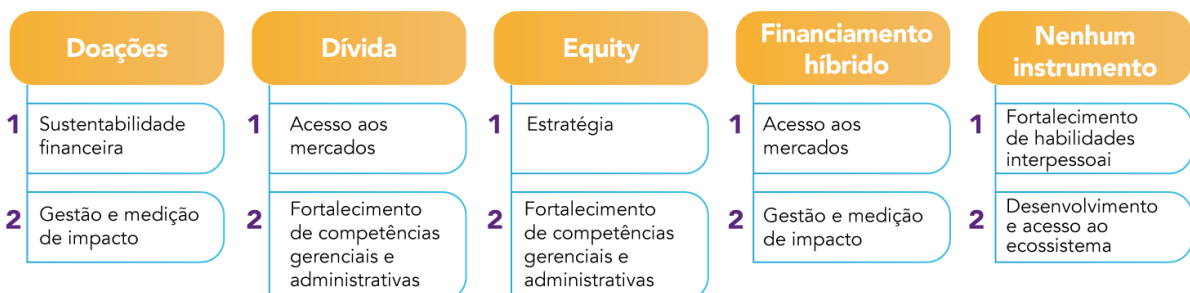
Gráfico 5. Oferta de apoio não financeiro por instrumento financeiro



Fonte: Elaboração própria baseada nos resultados da pesquisa

Conforme descrito anteriormente, entre os serviços percebidos como mais necessários pelos provedores do apoio não financeiro estão *estratégia, habilidades interpessoais e técnicas e sustentabilidade financeira*¹⁴. No entanto, os serviços priorizados variam consideravelmente conforme o tipo de financiamento oferecido (ver a figura 2).

Figura 2. Serviços de apoio não financeiro priorizados conforme o tipo de instrumento financeiro oferecido



Elaboração própria baseada nos resultados da pesquisa

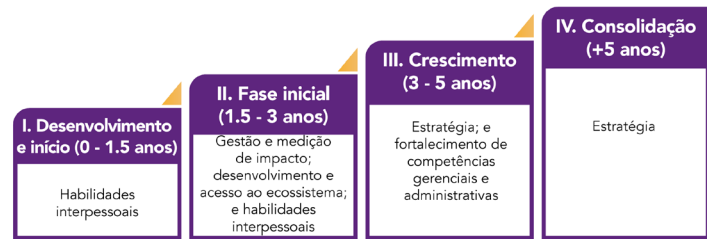
14. Os demais serviços com menor prioridade encontrados são, em ordem decrescente, gestão e medição de impacto, acesso a mercados, desenvolvimento e acesso ao ecossistema e às competências gerenciais e administrativas.

Da mesma forma, um dos serviços para o fortalecimento de habilidades interpessoais observado como mais necessário geralmente é oferecido sem o acompanhamento de apoio financeiro.

Que tipo de apoio não financeiro é recebido conforme os anos de operação da OPS e de quem o recebe?

Para esta pesquisa, também foram entrevistadas organizações de propósito social, a fim de saber sobre a sua experiência ao receber apoio não financeiro. Os três serviços mais recebidos foram *estratégia*, fortalecimento de *competências gerenciais e administrativas* e *fortalecimento de habilidades interpessoais*. No entanto, variam de acordo com a fase de desenvolvimento e os anos de operação da OPS (ver a figura 5), observando-se uma transição do apoio para o fortalecimento de *habilidades interpessoais* em fases de desenvolvimento ou início do apoio, rumo ao fortalecimento da *estratégia* em fases mais avançadas.

Figura 3 – Serviços de apoio não financeiro recebidos conforme o ciclo de vida da OPS

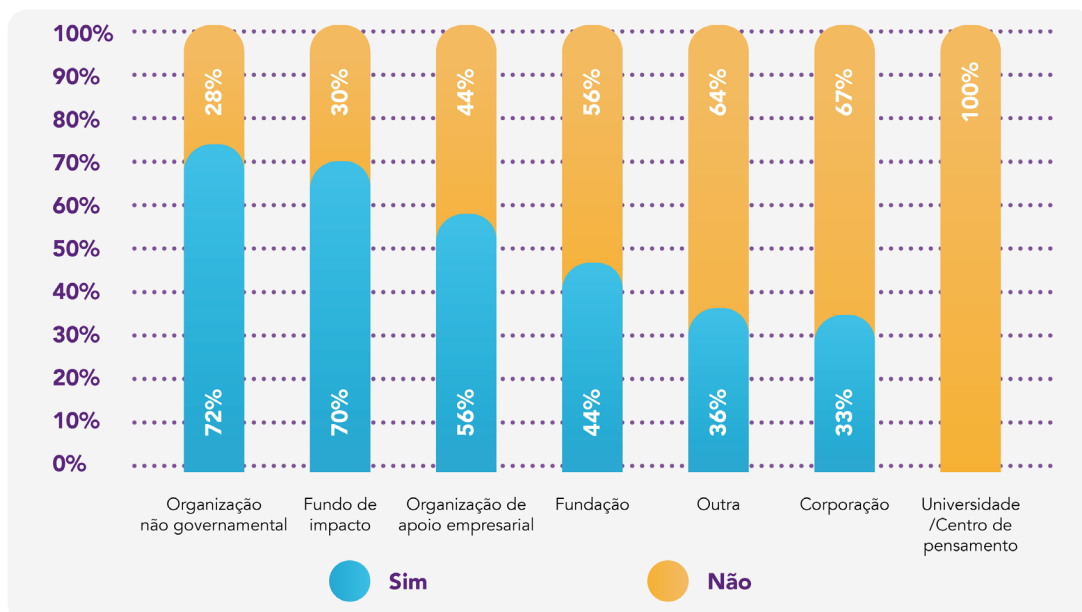


Fonte: Elaboração própria baseada nos resultados da pesquisa

Qual é a proporção dos provedores do apoio não financeiro que avalia o impacto do apoio oferecido?

A metade daqueles que oferecem apoio não financeiro respondeu que avalia o impacto do apoio oferecido. Dentro desse grupo, as organizações não governamentais e os fundos de impacto são os que mais o fazem (ver o gráfico 6). Os temas centrais de avaliação são o impacto socioambiental, seguido por aumento das vendas ou lucratividade, aumento das capacidades organizacionais, satisfação com o serviço prestado e sistematização de aprendizagens.

Gráfico 6. Porcentagem de fornecedores que avaliam o apoio não financeiro por tipo de organização



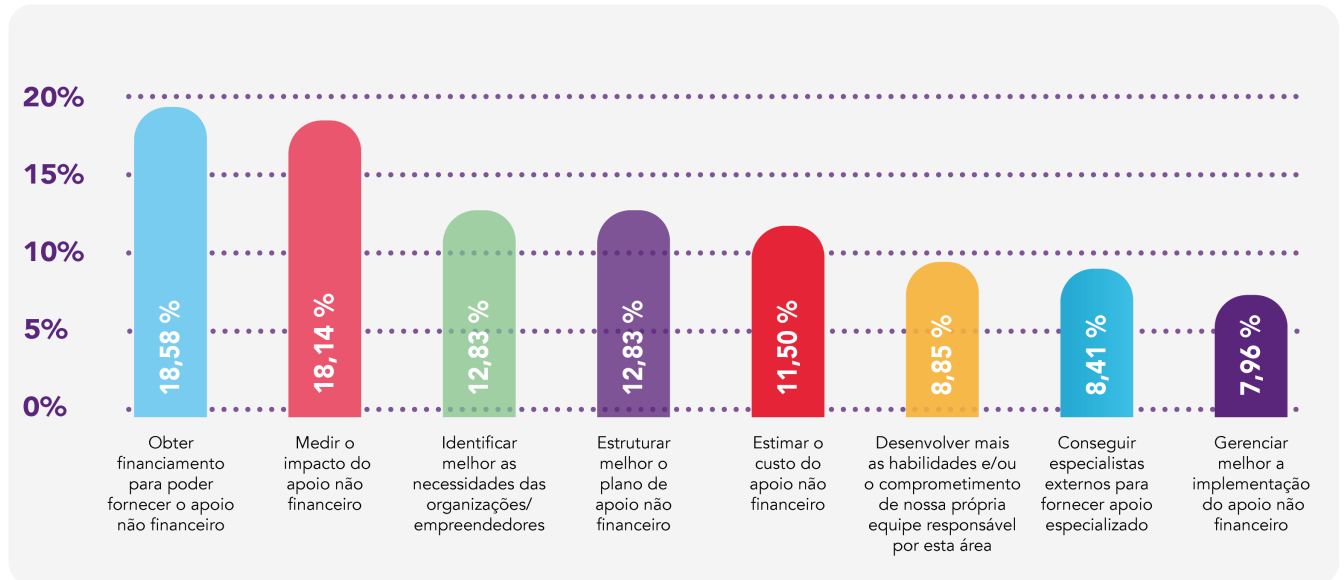
Fonte: Elaboração própria baseada nos resultados da pesquisa

Por fim, das organizações que oferecem o apoio não financeiro, 28% não estimam o seu custo.

Quais são as práticas que oferecem maior oportunidade de melhoria?

O gráfico 7 mostra as práticas que os provedores de apoio não financeiro identificaram como oportunidades de melhoria para a sua organização, sendo obter financiamento para fornecer apoio não financeiro e medir o impacto do apoio não financeiro as duas mais citadas.

Gráfico 7. Áreas de oportunidade de melhoria

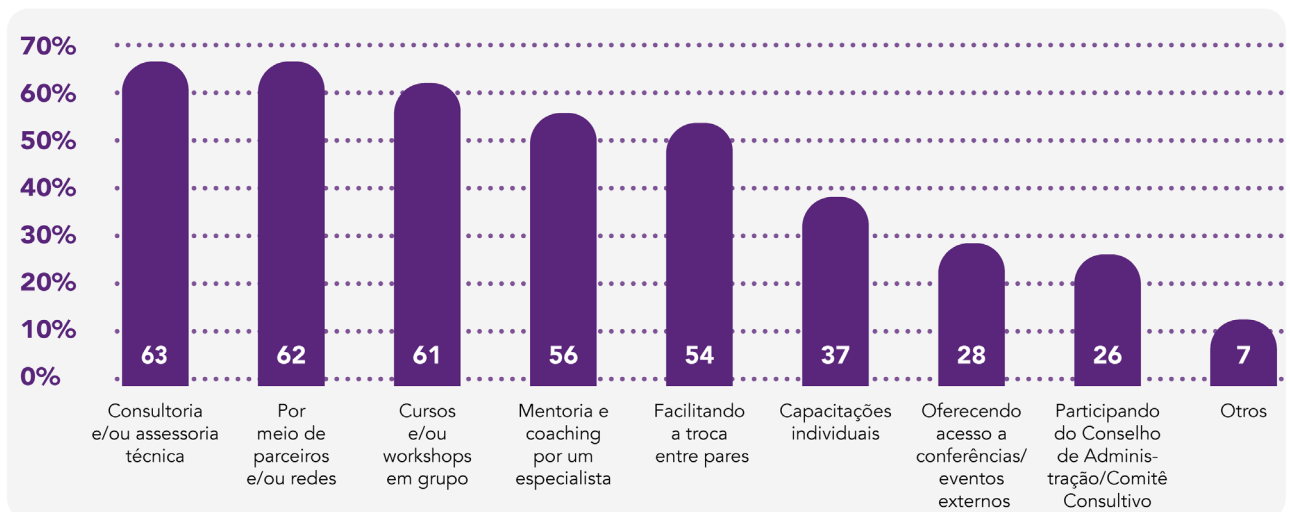


Fonte: Elaboração própria baseada nos resultados da pesquisa

Como é oferecido o apoio e qual é o tempo de duração?

59% dos provedores de apoio não financeiro da amostra o oferecem de forma direta (por exemplo, a partir de sua equipe ou da participação em conselhos de administração), enquanto o restante (41%) o faz indiretamente (por exemplo, por meio de consultorias ou de parceiros e redes). As consultorias, os cursos e/ou workshops em grupo, e os serviços por meio de aliados e/ou redes são as formas de entrega mais utilizadas (ver o gráfico 8).

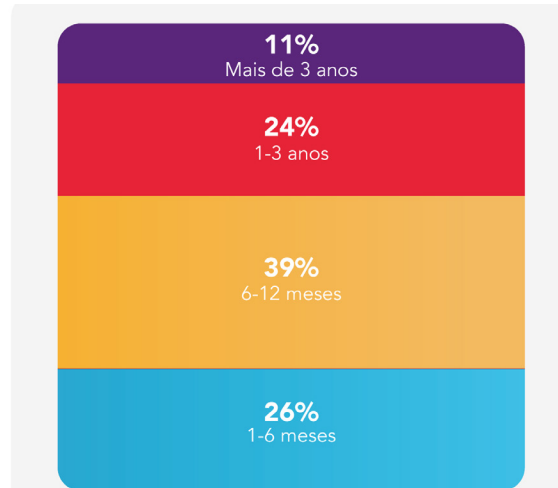
Gráfico 8. Formas de entrega do apoio não financeiro



Fonte: Elaboração própria baseada nos resultados da pesquisa

Da mesma forma, a maioria das iniciativas de apoio não financeiro tem duração de um ano ou menos, variando entre 6 e 12 meses (39%) e 1 a 6 meses (26%) (ver o gráfico 9).

Gráfico 9. Duração do apoio não financeiro

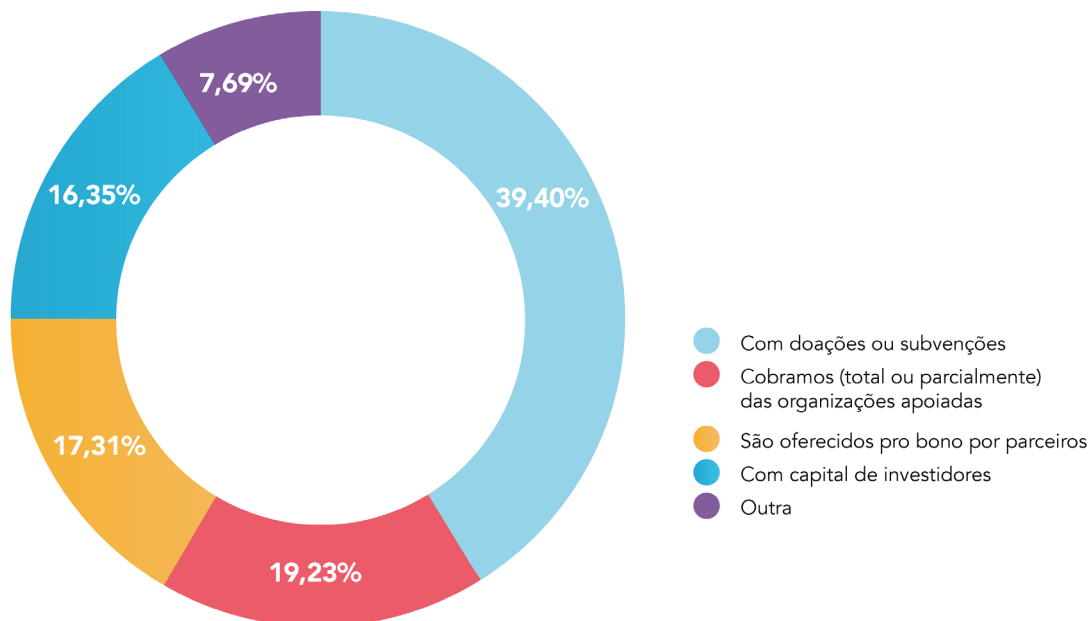


Fonte: Elaboração própria baseada nos resultados da pesquisa

Como é financiado o apoio não financeiro?

Entre as fontes de financiamento para o apoio não financeiro reportadas, as doações ou subvenções (39%) foram as predominantes, seguidas de várias fontes de menor magnitude, como pagamento total ou parcial pelos serviços recebidos pelas OPSs (19%), serviços pro bono por parceiros (17%), capital de investidores (16%) e outras fontes (gráfico 10)¹⁵.

Gráfico 10. Financiamento do apoio não financeiro



Fonte: Elaboração própria baseada nos resultados da pesquisa

15. Como outras fontes de financiamento do apoio não financeiro, foram reportados recursos como colaborações, juros gerados anualmente a partir do capital inicial oferecido, licitações ou projetos de cooperação internacional, entre outras.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Banco Interamericano de Desenvolvimento (2016). *Study of social entrepreneurship and innovation ecosystem in the Latin American Pacific Alliance countries: Final reflections*. Fundación Ecología y Desarrollo.
- CAF, (2020). *The Voice of Charities Facing COVID-19 Worldwide*.
- Dalberg, Aspen Network of Development Entrepreneurs, Argidius, (2021), *Digital Delivery: A digitalización guidebook for enterprise support organizations*. ANDE, Argidius.
- Global Impact investing Network (GIIN) (2017). *Capacity Building Is An Important Value Add For Impact Investing*.
- Hume, V., Davidson, A., Guttentag, M., (2020). *La inversión de impacto en América Latina: Tendencias 2018-2019*. Aspen Network of Development Entrepreneurs.
- Innpectia; Civicus. (2019). *Acceso a recursos para las organizaciones de la sociedad civil en América Latina*. Consultado en: https://www.civicus.org/documents/reports-and-publications/civicus+innpectia-informe_sep-2.pdf
- SEGIB (2014). *Cuestionario para la elaboración del Informe de la Cooperación Sur-Sur en Iberoamérica 2015*. Madrid, SEGIB.
- Symmes, F., Ducoing, M., Morales, R., (2020). *Reactivación de Mipymes latinoamericanas frente la crisis del COVID-19*. Aspen Network of Development Entrepreneurs, NAUTA. Viva Idea, Emprendedores frente al COVID-19.
- Villar, R., Butcher, J., Puig, G., (2020). *Fortalecimiento Institucional de las Organizaciones de la Sociedad Civil en México: Estrategias para su Efectividad*. Rutas para Fortalecer.