

CENÁRIOS E TENDÊNCIAS

SOBRE O CAMPO DE
NEGÓCIOS DE IMPACTO E
INTERMEDIÁRIOS FRENTE À

COVID-19

Elaborado por



Patrocínio



Parceiro institucional



Agosto 2020

SUMÁRIO

_EXPEDIENTE

_PREFÁCIO

_SUMÁRIO EXECUTIVO

_INTRODUÇÃO

_METODOLOGIA

_CENÁRIOS E TENDÊNCIAS PARA NIS E INTERMEDIÁRIOS

PERFIL DAS INICIATIVAS

Natureza das iniciativas no contexto da Covid-19

Abrangência geográfica

RECURSOS

Recursos financeiros identificados

Recursos internacionais

Capital filantrópico

Editais, desafios e chamadas

Doações e crowdfunding

_IMPACTOS POSITIVOS E NEGATIVOS

Diferentes graus de impacto da Covid-19

Digitalização e acesso à tecnologia

Impactos negativos para NIS/Intermediários

Aderência de impacto das iniciativas de resposta à Covid-19

Oportunidades para NIS e intermediários

Startups e inovação

Negócios de Impacto Periféricos (NIP)

Negócios de impacto comunitários e rurais

Lacunas para NIS e intermediários

Casos de sucesso

Estudos de caso

LIDERANÇAS E COLABORAÇÃO

Iniciativas lideradas por NIS e intermediários

Parcerias e redes

COMUNICAÇÃO

Mapeamentos e estudos

Nova narrativa para o ecossistema

_LIMITAÇÕES E SUGESTÕES DE ESTUDOS FUTUROS

_APÊNDICES

_EXPEDIENTE

Pesquisa, redação e edição:

ponteAponte

Projeto gráfico e diagramação:

Ana Vasconcelos | ECO Editorial

Patrocínio:

Instituto Sabin

Inst Humanize

Instituto de Cidadania Empresarial (ICE)

Parceiro institucional:

GIFE

_ PREFÁCIO

Criada em 2016, a Rede Temática de Negócios de Impacto do GIFE surgiu da necessidade de construir espaços de conexão entre institutos e fundações e o campo emergente dos negócios de impacto. Desde aquele momento, até a atualidade, este tema segue despertando muita curiosidade junto a institutos e fundações, trazendo também dúvidas, inquietações e reflexões.

Nesse contexto a Rede Temática foi criada, a partir do engajamento, à época, do ICE e do Instituto Sabin, e desde o final de 2019 também com a presença do Instituto Humanize e Fundação Grupo Boticário na coordenação. O propósito da Rede Temática era o de constituir-se como um espaço aberto a institutos, fundações, empresas e a atores do ecossistema de investimentos e negócios de impacto para visualizar e dialogar sobre as diversas perspectivas e oportunidades deste campo, à luz da confluência entre filantropia/Investimento Social Privado (ISP) e este campo. A Rede, portanto, constituía-se (e constitui-se) como porta de entrada ao campo dos negócios de impacto para institutos e fundações, além de ser um espaço de conexões entre estes diferentes atores.

Desde 2016, foram realizados 11 encontros e diversos produtos foram feitos – como o [Guia da Aupa](#) e a página da [RT no site do GIFE](#), o que aponta como a Rede vem se constituindo como um importante espaço de interlocução do ISP com este campo. O ano de 2020 projetava diversas oportunidades para expansão das conexões – como o Congresso GIFE e o Fórum de Investimentos e Negócios de

Impacto, só pra citar dois grandes eventos relevantes dos dois setores –, além de um processo de franca expansão desta agenda em todas as regiões do país. Sem dúvida, era de se esperar um ano espetacular de muitas oportunidades e aspectos relevantes para serem abordados pela Rede Temática.

Entretanto, nos deparamos com a pandemia de Covid-19. Ela trouxe inúmeros desafios a todos os setores da sociedade. E na confluência entre ISP e negócios de impacto não seria diferente. Para além dos olhares atentos das organizações que coordenam a Rede Temática e todas as suas redes de parceiros neste ecossistema, fazia-se necessário levantar dados, construir cenários e propor leituras de caminhos possíveis face a todos os desafios que a pandemia trouxe.

A partir desses anseios, a Rede Temática, em estreita colaboração com o GIFE, convidou a ponteAponte, organização que já vinha construindo cenários advindos, a partir dos impactos da pandemia junto a outros segmentos da sociedade, a também identificar elementos relativos a este campo de atuação.

Este documento é, portanto, resultado desse esforço conjunto, sob a execução cuidadosa e atenta da equipe da ponteAponte. Ela identificou e sintetizou cenários, questões e caminhos possíveis para que institutos e fundações fortaleçam suas posições e trajetórias na interface com o campo emergente dos investimentos e negócios de impacto. Que a leitura deste documento possa trazer reflexões e inspirações, mas, sobretudo, um *convite à ação*: voltada à ampliação, qualificação e fortalecimento dos negócios de impacto no país, ampliando a oferta de capital paciente com diversificação dos instrumentos financeiros para fomento do ecossistema – o que também pressupõe valorizar a determinante relevância das organizações intermediárias que conectam empreendedores sociais e investidores de impacto e que precisam ser reconhecidas e reforçadas, especialmente nesta conjuntura.

Se já havia muito por fazer neste campo antes da pandemia, os inúmeros desdobramentos que ela nos implicará sinalizam um horizonte claro de que aqui o ISP pode também provar a sua importância e a sua capacidade de inovar quanto à geração de impacto social.

Rede Temática de Investimentos e Negócios de Impacto

Agosto de 2020

_SUMÁRIO EXECUTIVO

CENÁRIOS E TENDÊNCIAS

SOBRE O CAMPO DE
NEGÓCIOS DE IMPACTO E
INTERMEDIÁRIOS FRENTE À

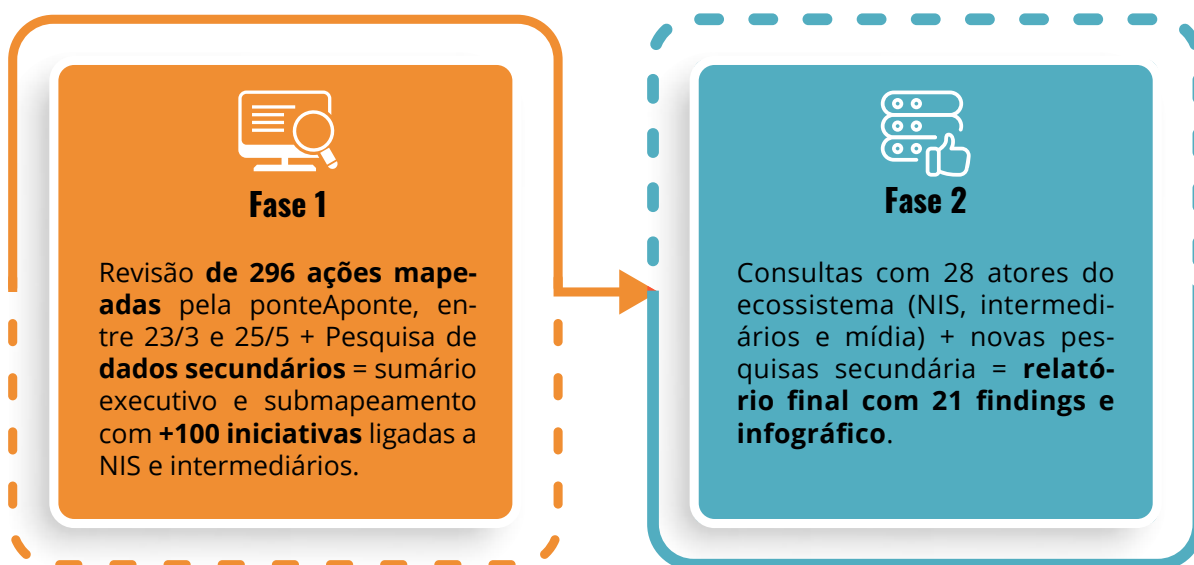
COVID-19



_OBJETIVO

Apresentar **uma visão macro e sistêmica** sobre temas relacionados ao ecossistema dos NIS (negócios de impacto social) e intermediários do campo no **cenário específico de enfrentamento da Covid-19**.

_METODOLOGIA



MAPEAMENTO DE AÇÕES ENVOLVENDO NIS E INTERMEDIÁRIOS (N = 106)

Iniciativas com foco total ou parcial em NIS e intermediários

Iniciativas diversas (doações, financiamentos, desafios, mapeamentos etc.) que tangenciam ou incluem NIS e/ou NIP (não considerando as iniciativas de NIS e intermediários)	52
Iniciativas focadas em NIS e/ou NIP (não considerando iniciativas de NIS ou intermediários)	11

Total: **63 iniciativas com foco total ou parcial em NIS e intermediários**

188 **atores e organizações**, sendo 125 liderando iniciativas e demais como parceiros²

42 **iniciativas de NIS**, com foco sobretudo nas populações mais vulneráveis e/ou sociedade em geral

20 **iniciativas lideradas por órgãos públicos** ou mistos, sistema S etc. >> responsáveis por **+99% dos recursos financeiros** (não direcionados prioritariamente para NIS)

17 **de investimento social privado**, a maioria com **médio impacto** em NIS e intermediários

15 **de intermediários**, mas **apenas 3 envolvendo recursos financeiros para NIS**

10 **de redes ou coletivos**

63 **de abrangência nacional** e 24 de São Paulo >> concentração em SP e poucas iniciativas adaptadas a contextos locais

² Há organizações que aparecem em ambos os casos, bem como iniciativas com múltiplos atores.



RECURSOS FINANCEIROS

50 iniciativas **envolvem** recursos financeiros

Quase **R\$ 54 bilhões** é o montante anunciado (grande parte ligada ao **setor público** - concentrada em 4 iniciativas - e com foco em **financiamento de crédito/capital de giro não focado em NIS/intermediários**)

R\$ **424 milhões de todas as demais iniciativas**, entre privadas e internacionais

R\$ **13 milhões apenas focados em NIS** e intermediários

Grande dispersão de valores: **de R\$ 2.432 a R\$ 20 bilhões**



IMPACTO

Público beneficiado	Impacto			Total de iniciativas
	Alto	Médio	Baixo	
NIS (startups)	4	3	7	14
NIS (geral)	3	11	7	21
NIS (periféricos)	4	7	6	17
NIS e intermediários	-	1	2	3
OSCs e NIS	-	-	3	3
Empreendedores em geral	-	3	2	5

Total: **63 iniciativas com foco total ou parcial em NIS e intermediários**



PÚBLICOS BENEFICIADOS

Públicos beneficiados pelas iniciativas envolvendo recursos financeiros	
NIS (geral)	17
NIS (periféricos)	16
NIS (startups)	9
Empreendedores em geral	4
População em vulnerabilidade	2
NIS e intermediários	1
Hospitais filantrópicos	1

Total: **50 iniciativas envolvendo recursos financeiros**



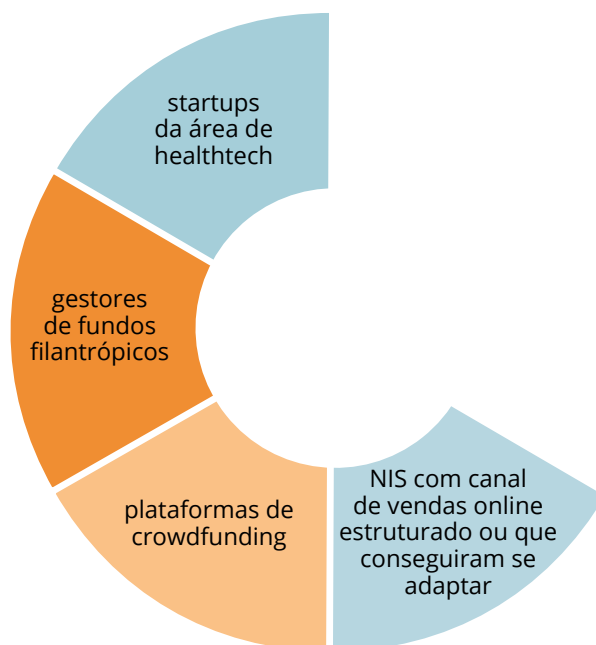
CENÁRIOS PARA NIS E INTERMEDIÁRIOS

Curto **prazo** (até setembro/20):

pessimista, com **forte impacto negativo**, devido à queda de receitas e doações, congelamento dos investimentos e interrupção de atividades



QUEM ENCONTRA OPORTUNIDADES



Médio **prazo** (out/20 a mar/21):

de **pessimista para neutro**, com diminuição de recursos em virtude da crise, desafios de readequação, fechamento de intermediárias e endividamento de NIS, porém com lenta retomada de crescimento em 2021



OPORTUNIDADES NO MÉDIO PRAZO

	surgimento de mais negócios de impacto
	maior sensibilização e engajamento do setor privado
	aumento de sensibilização à agenda de impacto
	políticas públicas estruturantes
	aumento de doadores/financiadores
	fortalecimento dos NIS que resistirem ao baque da Covid-19

Longo prazo (após mar/21):

de **neutro para otimista**, com NIS ocupando posição mais central nas carteiras/portfólios, intermediários com novos papéis e centralidade na reconstrução da economia, aumento do mercado para NIS pelo aumento da pobreza e a aceleração de conscientização dessa nova dinâmica de negócios



AMEAÇAS DE LONGO PRAZO

	fechamento de NIS e organizações sem apoio externo ou investimento a fundo perdido
	desafios a NIS voltados para mercados populares em fase de desenvolvimento ou expansão
	maior dificuldade de comercialização para modelos B2B ou B2G
	maior dificuldade para intermediários acessarem recursos públicos e privados

OUTRAS FONTES E PUBLICAÇÕES RECENTES

Infográfico
sobre NIS, GIFE

Mapa de
Soluções
Inovadoras
do BIDLab

Estudo da
Pipe.Social
sobre dores e
desafios de NIS
na pandemia

Estudo da
ponteAponte
sobre editais
no cenário
da Covid-19

Boas Práticas
de Incubação e
Aceleração de
Impacto, do ICE

Financiando
Impacto
Social, da rede
Latimacto

_INTRODUÇÃO

O objetivo deste documento, encomendado e cocriado com a Rede Temática de Investimentos e Negócios de Impacto do GIFE - Grupo de Institutos, Fundações e Empresas, é **apresentar uma visão macro e sistêmica** sobre temas relacionados ao ecossistema dos NIS (negócios de impacto social), também com ênfase nos intermediários do campo no **cenário específico de enfrentamento da Covid-19**. Espera-se que ele sirva de base para gerar reflexões e ações práticas dos desenvolvedores desse ecossistema, seja pela Rede Temática do GIFE, seja em suas ações organizacionais.

Conforme apresentamos na seção Metodologia, a concepção deste material teve duas fases. A primeira contou com a revisão do mapeamento de iniciativas de enfrentamento do coronavírus realizado pela ponteAponte, com 296 ações mapeadas entre 23/3 e 25/5, e uma pesquisa de dados secundários, que gerou o documento [Sumário Executivo – Insights para o campo de negócios de impacto e intermediários no cenário da Covid-19](#) e uma [tabela com mais de 100 iniciativas mapeadas](#), finalizados em 1/6. A segunda etapa consistiu em consultas com **28 atores**² do ecossistema, novas pesquisas secundárias e inclusão e revisão de dados na tabela de iniciativas, gerando este relatório final, com informações estratégicas complementares ao sumário executivo e construído a partir da **inteligência coletiva**.

De acordo com o nosso estudo, o cenário de **curto prazo** (até setembro/2020) para NIS e intermediários do campo é **pessimista**, com **forte impacto negativo**, devido à queda de receitas e doações, congelamento dos investimentos, interrupção de atividades (principalmente organizações que atuam com varejo e serviços) e, conseqüentemente, inadimplência e enxugamento das equipes, diminuição de recursos, que estão sendo direcionados a causas emergenciais, somados a um momento de incertezas sobre investimento social privado, recessão e retração econômica resultando em menor volume global de recursos destina-

2 Ao menos mais 10 atores do campo foram acionados para esta consulta, mas não recebemos o retorno em tempo hábil para o fechamento deste relatório.

dos ao ecossistema de impacto. No entanto, para alguns NIS e intermediários o cenário é de **oportunidades**, notadamente para startups da área de healthtech, gestores de fundos filantrópicos, plataformas de crowdfunding e NIS que já tinham um canal de vendas online estruturado ou que conseguiram se adaptar rapidamente a essa realidade.

No médio prazo (de outubro/2020 a março/2021), a perspectiva tende a ser de pessimista para neutra, com diminuição de recursos em virtude da crise econômica, muitos desafios de readequação aos novos contextos, possível fechamento de organizações intermediárias e endividamento de alguns negócios de impacto e dos potenciais clientes e beneficiários, notadamente os periféricos, porém com uma retomada de crescimento, ainda que numa velocidade mais lenta, devendo ocorrer em 2021. Alguns atores consultados, porém, apresentam uma visão mais **neutra para otimista**, acreditando no surgimento de mais negócios de impacto no médio prazo, maior sensibilização e engajamento do setor privado para a resolução de grandes desafios globais (principalmente em saúde), aumento de sensibilização à agenda de impacto, principalmente junto a políticas públicas estruturantes, com provável aumento de doadores/financiadores/investidores (indivíduos e instituições) e fortalecimento dos NIS que resistirem ao baque da Covid-19.

Para o **longo prazo** (após março/2021), a maioria dos atores consultados acredita num cenário de **neutro para otimista**, com negócios e investimentos de impacto ocupando posição mais central nas carteiras/portfólios, intermediários (que conseguirem se reinventar no médio prazo) com novos papéis com significativa centralidade na reconstrução da economia, aumento do mercado para negócios de impacto por conta tanto do aumento da pobreza quanto por uma aceleração de conscientização dessa nova dinâmica de negócios e um fortalecimento da cultura de doação. Vale ressaltar, contudo, que alguns atores consultados mantêm uma visão mais **neutra para pessimista** mesmo no longo prazo, com possível fechamento de NIS e organizações que não conseguirem sobreviver sem apoio externo ou doação, notadamente aqueles voltados para mercados populares em fase de desenvolvimento ou expansão, devido à baixa demanda em razão da situação econômica das famílias mais vulneráveis, maior dificuldade de comercialização para modelos B2B ou B2G por conta de maior restrição orçamentária e maior dificuldade para intermediários acessarem recursos de institutos, fundações, empresas e governo.

Para que o cenário mais otimista prevaleça é necessário ampliar o ecossistema e torná-lo mais inclusivo e menos segmentado, estar mais presente nas ações e políticas públicas estruturantes, fazendo com que todo esse ecossistema navegue, por exemplo, por uma **narrativa de uma nova economia** - embora ainda não haja consenso entre os atores do campo sobre isso. Também importante é a **mudança de paradigma**, em que os NIS e intermediários posicionam-se como atores da retomada econômica e do cumprimento dos objetivos do Desenvolvimento Sustentável da Agenda 2030 da ONU como parte integrante da sociedade civil organizada - e não como um modelo alternativo a ela -, além de uma interlocução maior com modelos complementares como a economia solidária, a economia criativa, os negócios comunitários e rurais e as startups, entre outros, como apresentaremos no bloco de limitações e sugestões de estudos futuros.

_METODOLOGIA

Para a concepção deste material, desenhamos uma metodologia em **duas fases** e com **três métodos principais**:

_FASE 1

Elaboração de sumário executivo com os principais insights relacionados a NIS e intermediários no cenário da pandemia de Covid-19 a partir de:

1) revisão do [mapeamento de iniciativas de enfrentamento do coronavírus](#) realizado pela ponteAponte, analisando individualmente 296 ações mapeadas entre 23/3 e 25/5;

2) pesquisa de **dados secundários** por meio de buscas por palavras-chave e análises de sites e mídias sociais de atores do ecossistema, tais como ICE, Artemisia, Quintessa, Prosas, Pipe Social e Sitawi, bem como veículos de imprensa (Folha de S.Paulo, PEGN, Aupa, Notícias de Impacto, entre outros), sites e mídias sociais de OSCs, negócios de impacto diretamente (4YOU2, Acreditar, Vivenda, IDESAM, entre vários outros) e órgãos públicos ou misto (ADE Sampa, BNDES etc.).

_FASE 2

Discussão e cocriação do produto final com membros da Rede Temática e elaboração de relatório final agregando consultas aos seguintes atores do ecossistema³:

³ As questões para tais consultas estão nos apêndices deste documento.

	RESPONDENTE	ORGANIZAÇÃO
1	Aline Gonçalves de Souza	Szazi, Bechara, Storto, Reicher e Figueiredo Lopes Advogados
2	Andrea Azevedo	Conexus
3	Andreas Ufer	Sense-Lab
4	Anna de Souza Aranha	Quintessa
5	Bruno Barroso	Prosas
6	Daniel Brandão	MOVE
7	DJ Bola	A Banca/ANIP
8	Emanoel Loreto Querette	Porto Digital
9	Fábio Deboni	Instituto Sabin
10	Fernando Amiky Assad	Vivenda
11	Fernando Simões	Bemtevi
12	Gilberto Ribeiro	Vox Capital
13	Graziella Comini	CEATS-USP
14	Guilherme Calle	Fundação Grupo O Boticário
15	Gustavo Fuga	4You2
16	Haroldo Torres	Berlim Consultoria
17	Ivan Zumalde	Aupa
18	Leonardo Letelier	Sitawi
19	Lilian Prado	Acreditar
20	Livia Hollerbach	Pipe Social
21	Marcel Fukayama	Sistema B
22	Mariana Iwakura	Editora Globo (PEGN e Época Negócios)
23	Mariano Cemano	Idesam
24	Maure Pessanha	Artemisia
25	Tatiana Leite	Benfeitoria
26	Thaís Zschieschang	ADE SAMPA
27	Tiana Lins	Womanity Foundation
28	Vivianne Naigeborin	Fundação Arymax

Ao todo, foram cerca de **40 consultados** com quatro questões que se encontram nos apêndices deste documento. A partir da decupagem das respostas, gerou-se então uma **matriz de 4 perguntas x 28 respondentes**, que foi analisada de forma a complementar o relatório inicial, reestruturado agora dentro de cinco temas centrais. Do total de participantes efetivos, 46% são intermediários de naturezas variadas (desenvolvedor do ecossistema, aceleradora, incubadora, investidor de impacto, academia e jurídico), 28% são negócios de impacto e/ou mistos (intermediários que também se consideram negócios de impacto), 18% investidores sociais (sendo um público e os demais privados) e 7% representam a mídia (um representante da grande mídia e outro de especializada).

Além do sumário executivo e deste relatório, este trabalho gerou como subproduto uma [tabela com mais de 100 iniciativas relacionadas](#), direta ou indiretamente, com NIS e intermediários.

A Fase 1 foi realizada em um levantamento expresso em 8 dias úteis, entre 20 e 29 de maio. A Fase 2 iniciou-se no dia 22 de maio, e o relatório final foi entregue em 25 de junho, resultando, após revisões da Rede Temática e diagramação, nesta publicação.

_CENÁRIOS E TENDÊNCIAS PARA NIS E INTERMEDIÁRIOS

A partir da análise do mapeamento, das pesquisas secundárias e das consultas aos atores do campo, foi possível chegar a 21 findings, que agrupamos por macrotemas a seguir.

PERFIL DAS INICIATIVAS

1

NATUREZA DAS INICIATIVAS NO CONTEXTO DA COVID-19

Em nosso mapeamento, encontramos **125 organizações** dos mais diversos setores liderando 106 iniciativas de forma individual ou conjunta⁴. Ao analisarmos que tipos de organização do ecossistema de impacto essas iniciativas representam, sobressai a participação de **órgãos e empresas ligados ao poder público**, em segundo lugar, com 20 aparições, bem como a de **investidores sociais privados** (empresas privadas, institutos, fundações e associações), com 17. Entre os **15 intermediários**⁵ encontrados, metade refere-se a instituições de ensino, embora ainda constem desenvolvedores do campo (5). Aceleradora, incubadora tecnológica e investidor de impacto aparecem liderando apenas 1 iniciativa cada uma, **muito aquém de um potencial protagonismo** de tais atores no apoio a NIS em cenários como o atual⁶. O desafio é que esses próprios atores também precisam de apoio financeiro no momento, não estando em condições, muitas vezes, de liderar ações de fomento ao campo. Apesar disso, há **ações em rede** que envolvem tanto intermediários como NIS e outros atores.

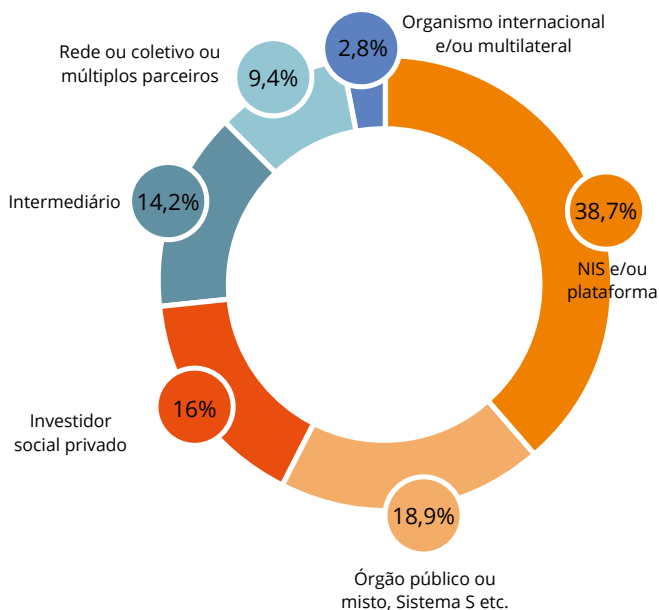
Entre essas iniciativas - que serão analisadas ao longo deste relatório -, há uma **variedade de atuações**: prestação de serviços diretamente (oferecimento de consultas ou mentorias online, por exemplo), mapeamentos gerais, campanhas de doações/grants, editais, financiamentos (que em alguma medida exigem contrapartida ou empréstimos a juros subsidiados, por exemplo), hackathons, compra de serviços e incubação.

4 Seis organizações também aparecem liderando mais de uma iniciativa mapeada (BNDES, ADE SAMPA, GIFE, Prefeitura de São Paulo, Sebrae e Instituto Afrolatinas).

5 Baseamos na definição da Aliança pelo Impacto e consideramos como intermediários aceleradoras, desenvolvedores do ecossistema, incubadoras, investidores de impacto e instituições de ensino superior, bem como redes que envolviam esses atores.

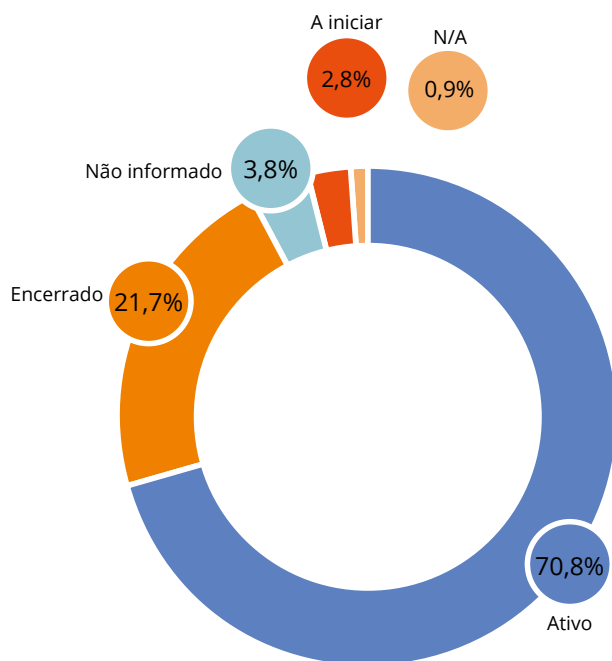
6 Como se verá adiante, muitos intermediários, em lugar de liderar iniciativas, contudo, aparecem como parceiros de execução.

Liderança das iniciativas ⁷	
NIS e/ou plataforma	41
Órgão público ou misto, Sistema S etc.	20
Investidor social privado	17
Intermediário	15
Rede ou coletivo ou múltiplos parceiros	10
Organismo internacional e/ou multilateral	3
Total: 106 iniciativas	



Até 15/6, a maioria dessas iniciativas (76) estava **ativa**, o que pode denotar um cenário mais prolongado ou contínuo de atuações ou oportunidades para o ecossistema como um todo.

Situação (ativo, encerrado)	
Ativo	75
Encerrado	23
Não informado	4
A iniciar	3
N/A	1
Total: 106 iniciativas	

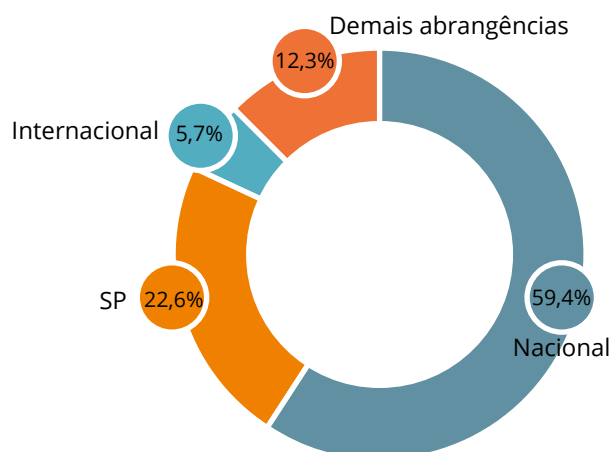


⁷ Consideramos iniciativas lideradas por NIS ou intermediários quando havia uma organização prioritária à frente. Quando havia múltiplos parceiros liderando, consideramos como ações em rede. No caso da ação Enfrente, categorizamos como iniciativa liderada por Fundação.

ABRANGÊNCIA GEOGRÁFICA

Mais da metade das iniciativas (63) tem **abrangência nacional**, seja porque são mapeamentos gerais, seja porque são plataformas ou apps que podem ser acessados de qualquer parte do país. Mas se destaca o fato de que, entre os editais ou financiamentos, muitos apresentam ampla abrangência geográfica. Ainda assim, nota-se a **concentração na região Sudeste**, notadamente no Estado de São Paulo e sobretudo na capital paulista⁸. O restante das iniciativas são poucas ações localizadas em municípios específicos (como São Leopoldo e Santa Maria, no RS) ou de abrangência internacional (6 iniciativas).

Abrangência das iniciativas	
Nacional	63
SP	24
Internacional	6
Demais abrangências	13
Total: 106 iniciativas	



Um ponto de atenção, nesse sentido, é a necessidade de mais iniciativas que atendam a **demandas regionais e locais**, de forma adequada aos mais diversos contextos socioculturais brasileiros, bem como a de se buscar maior interação entre iniciativas nacionais oriundas de grandes polos econômicos como São Paulo e locais em que os NIS estavam em plena ascensão antes da pandemia (por exemplo, Florianópolis/SC, Recife/PE e outras localidades no Nordeste).

⁸ Ressalvamos que o mapeamento, além de não ser exaustivo, partiu da consulta de fontes online que atuam prioritariamente na capital paulista, o que certamente influencia esse resultado.

“ Na Amazônia nem todo mundo tem acesso [à internet] de qualidade e eles [público atendido] não têm como se expressar via webinar, não têm esse histórico no uso dessas ferramentas, - isso afetou imensamente o nosso programa. Os apoios que fazemos são presenciais - é muito difícil fazer à distância.”

**Representante de intermediário
que atua na Amazônia**

“ A gente ouve de outros parceiros com quem temos contato que é aí [nesses lugares remotos] que estão os negócios de impacto. Estamos digitalizando os processos, fazendo mentorias digitais que geram uma demanda nova e, também, oportunidades para uma maior amplitude geográfica, com uma dinâmica diferente, mais possibilidades de trazeremos gente de longe. Do nosso lado, agora a gente é meio intermediário e meio que apoiador de intermediários [na ponta].”

Representante de NIS

QUESTÕES PARA REFLEXÃO

- » Além do impacto econômico da Covid-19 há outros processos históricos e atuais que levaram a uma atuação de menor protagonismo de muitos dos intermediários do ecossistema de impacto no apoio a NIS neste momento?
- » Por outro lado, como alavancar as oportunidades com o setor público e correlatos, bem como com o investimento social, que emergem com força no cenário pandêmico?
- » Até que ponto espera-se que os NIS e intermediários liderem iniciativas de impacto social ou, ao contrário, possam ser beneficiários delas? Ao liderarem as iniciativas, conseguem captar recursos para seu custo operacional e/ou fortalecer suas bases?
- » Como fomentar iniciativas para além do Eixo RJ-SP que contribuam para fortalecer atores-chave dos ecossistemas locais?

RECURSOS

RECURSOS FINANCEIROS IDENTIFICADOS

Entre as 50 iniciativas que envolvem recursos financeiros, 40 publicizam valores, seja montante disponível (fundos, editais, desafios e linhas de crédito), sejam metas ou valores arrecadados até o momento (campanhas de arrecadação), ao passo que 10 não expõem quantias, denotando menor transparência.

Envolvimento de recursos financeiros	
Não	56
Sim	50

Total: **106 iniciativas**

No total, identificamos quase R\$ 54 bilhões que podem impactar NIS e, em menor grau, intermediários (**embora não sejam focadas nesses públicos**), dos quais quase R\$ 52,9 bilhões equivalem a apenas quatro iniciativas ligadas ao setor público:

- BNDES - [PEAC](#): R\$ 20 bilhões
- [Governo Federal - Pronampe](#): R\$ 15,9 bilhões
- [Sebrae](#): R\$ 12 bilhões
- BNDES - [crédito para pequenas empresas](#) - R\$ 5 bilhões

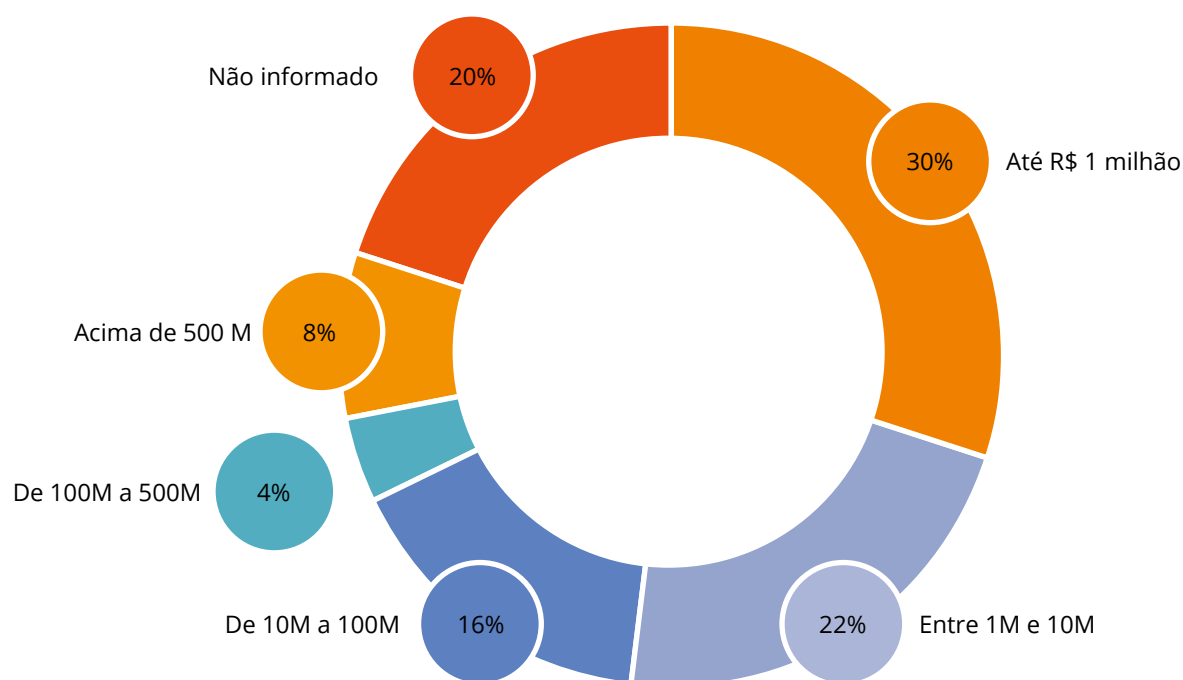
Grande parte do montante de financiamento mapeado é proveniente de **linhas públicas**, que apresentam valores vultosos, o que demonstra a relevância do Estado no cenário presente. Órgãos mistos, Sistema S, associações setoriais e outros formatos organizacionais (por exemplo, Sebrae, Embrapii, ABDI, Fapesp, Senai, Enap etc.) também aparecem com montantes expressivos.

Somando-se todos os recursos públicos ou mistos chegamos a mais de 99% do total mapeado, de R\$ 54 bilhões (entre campanhas, editais e financiamentos), contra R\$ 424 milhões de todas as demais iniciativas, entre privadas e internacionais. Porém, **nenhuma das iniciativas do setor público ou de organizações mistas mapeadas apresenta foco específico em NIS (e muito menos em intermediários) neste cenário**⁹, para além de ações visando especificamente empresas de base tecnológica (como o [edital da ADE SAMPA](#)) ou empreendedores/empresas em geral, que em alguns casos podem contemplar os NIS. **É importante, no entanto, que NIS e intermediários se reconheçam como potenciais beneficiários dessas linhas de crédito**, ao contrário de OSCs, e tentem acessá-las, uma vez que a maior parte desses recursos está sendo oferecida a condições especiais e juros subsidiados consideravelmente inferiores aos praticados anteriormente à Covid-19 pelos próprios atores de investimento de impacto. Neste cenário de baixa liquidez e capital de giro, tais linhas podem se consolidar como fundamentais para a subsistência de NIS (e intermediários).

Se olharmos apenas as **iniciativas focadas em NIS e intermediários**, no entanto, os valores são consideravelmente menores: pouco mais de **R\$ 13 milhões**, entre recursos estimados para doação e financiamento. Com isso, a **dispersão dos valores é muito alta**: encontram-se iniciativas com valor mínimo de R\$ 2.432 e máximo de R\$ 20 bilhões, sendo a média de R\$ 1,5 bilhão, puxada pelos altos montantes oriundos do setor público, e a mediana em torno de R\$ 5 milhões.

9 Enfatizamos que os dados são reflexo de mapeamento não exaustivo; houve iniciativas focadas em NIS surgidas após o período de atualização de nossa tabela, como a ação [Elos de Impacto](#), promovida pelo ICE, que já mobilizou mais de R\$ 641.000. A iniciativa é focada em intermediários que apoiam NI de periferia, da Amazônia ou que continuarão a fortalecer a agenda de impacto durante ou pós-crise.

Distribuição dos recursos por faixas



Das 15 iniciativas lideradas exclusivamente por intermediários, incluindo aceleradoras, incubadoras, desenvolvedores do ecossistema, IES e investidores, 5 envolvem recursos financeiros aos NIS, reforçando a escassez de recursos desses agentes. Além disso, há **10 iniciativas em rede**, das quais **4** são colideradas por intermediários e NIS que também envolvem recursos financeiros e com alto potencial de impacto (Fundo Volta por Cima, Fundo Periferia Empreendedora, CoVida20 e Fundo de Emergência ÉDITODOS).

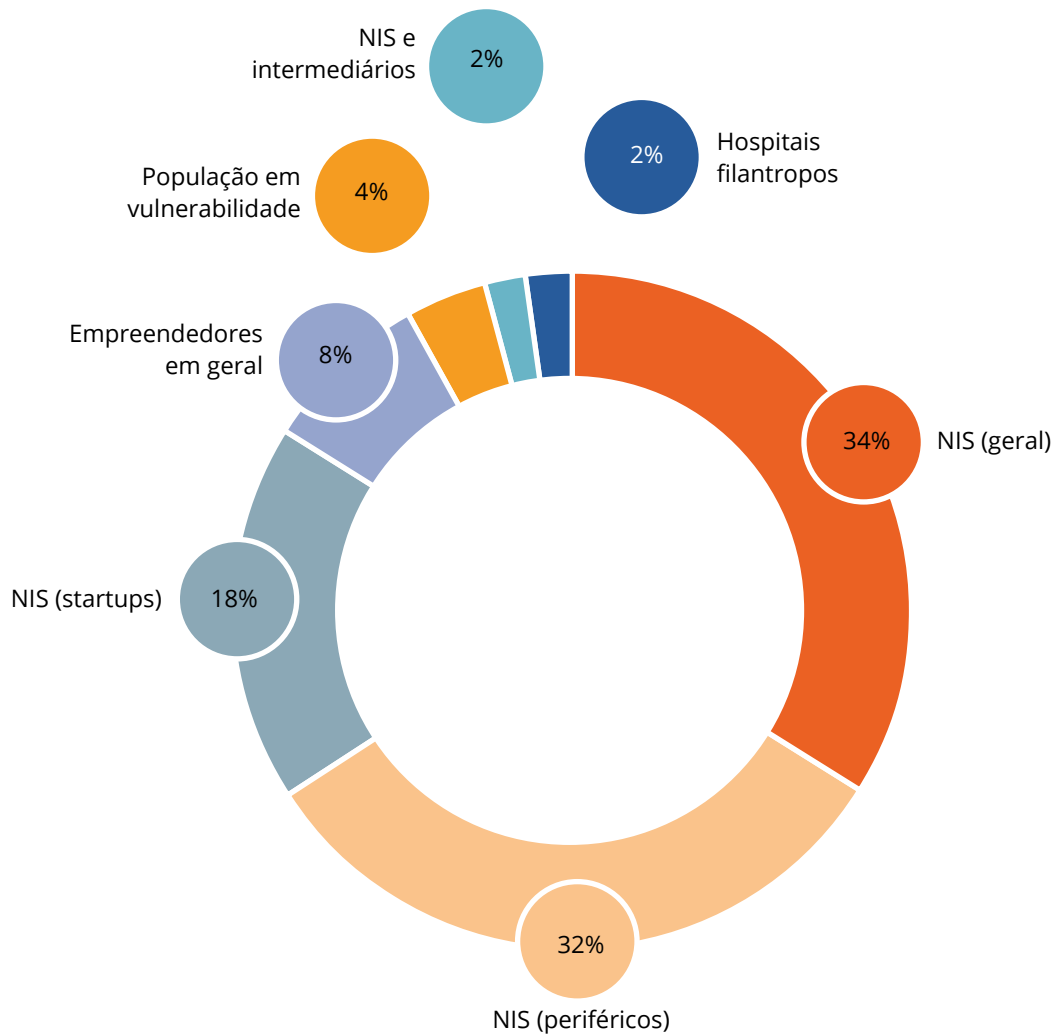
Do outro lado, entre 17 ações de associações, institutos, fundações e empresas (a maior parte referindo-se a **investimento social privado**) e 20 do **poder público**, encontramos 14 e 18 iniciativas que apresentam montantes em dinheiro, respectivamente, o que nos permite depreender que as ações desses agentes são em grande parte de cunho financeiro.

Por fim, quando cruzamos os públicos beneficiados pelas iniciativas com o envolvimento de recursos financeiros, vemos que apenas 17 entre 50 iniciativas podem beneficiar os NIS em geral (embora a maioria das iniciativas não tenha NIS como foco); destacam-se proporcionalmente, como veremos mais adiante com mais detalhes, as oportunidades para NIP (16) e startups (9) no cenário atual.

Públicos beneficiados pelas iniciativas envolvendo recursos financeiros

NIS (geral)	17
NIS (periféricos)	16
NIS (startups)	9
Empreendedores em geral	4
População em vulnerabilidade	2
NIS e intermediários	1
Hospitais filantrópicos	1

Total: **50 iniciativas envolvendo recursos financeiros**



Vale ainda ressaltar que em nosso mapeamento não surgiram de forma significativa iniciativas com instrumentos inovadores de investimento; em geral as ações tratam de doação/grants ou financiamento/microcrédito a juros subsidiados. No entanto, podemos destacar como **modelos inovadores** a ação **Enfrente**, da Tide Setubal, que mobilizou outras fundações como Humanize e Arymax e fez doações na forma de matchfunding para intermediários e NIP, o fundo Volta por Cima, que está realizando empréstimo a juros zero, e

o **CoVida20**, por unir três tipos de investidores juntos (filantropos, investidores executivos + crowd) e permitir que o recurso seja para pagar folha de pagamento. Além desses, o Fundo **Conexus** que desenhou uma frente de resposta ao Covid pode ser considerado também um modelo inovador, dado que é um mecanismo de blended com capital filantrópico e privado.

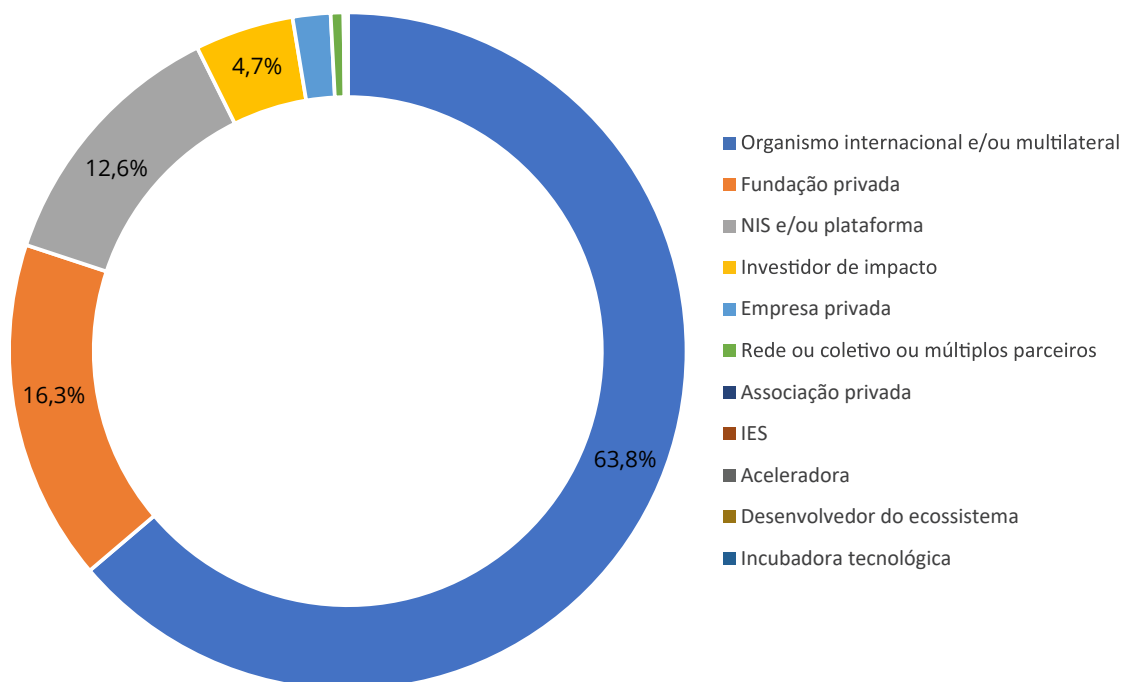
“ O investimento em NIS costuma ter retorno mais longo. Se a injeção de capital continuar de alguma forma, e tendo em mente que o retorno será ainda mais longo, haverá campo para expansão. O importante é ter acesso a capital.”

Representante de imprensa

Ainda nesse tema, identificamos como avanço apenas a consulta pública do vereador Daniel Annenberg sobre o projeto de lei de fomento a negócios de impacto social no município de São Paulo, contudo fora do contexto de enfrentamento à Covid-19.

Montante de recursos, por fonte	
Órgão público ou misto, Sistema S etc.	R\$ 53.548.449.044
Organismo internacional e/ou multilateral	R\$ 270.540.000
Fundação privada	R\$ 69.106.734
NIS e/ou plataforma	R\$ 53.420.585
Investidor de impacto	R\$ 20.000.000
Empresa privada	R\$ 7.660.000
Rede ou coletivo ou múltiplos parceiros	R\$ 2.564.260
Associação privada	R\$ 491.052
IES	R\$ 174.032
Aceleradora	R\$ 200.000
Desenvolvedor do ecossistema	R\$ 0
Incubadora tecnológica	R\$ 0
Total: 40 iniciativas com recursos publicizados	

Montante de recursos por fonte excluindo poder público



Outro ponto a ressaltar é que, enquanto **NIS e NIP com fins lucrativos** podem contar com diversas opções de recursos públicos para obter linhas de crédito, como os recém-anunciados Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte

(Pronampe), de R\$ 15,9 bilhões, e o Programa Emergencial de Acesso ao Crédito (PEAC), de R\$ 20 bilhões; enquanto os NIS caracterizados como associação privada sem fins lucrativos/ OSC atualmente **dependem quase que exclusivamente de investimento social privado e doações filantrópicas**. Uma exceção, se aprovado, será o Programa Nacional de Apoio às Organizações da Sociedade Civil, apresentado pela senadora Mara Gabrilli por meio do projeto de lei ([PL 2.022/2020](#)). Por fim, cabe analisar esses montantes bilionários à luz do fundo anunciado em 2019 pelo BNDES, BB e Caixa, de R\$ 30 bilhões, com foco em NIS - e que ainda não está rodando.

“ No caso dos intermediários, já há alguns anos estamos enfrentando uma redução de recursos - notadamente de origem pública para financiamento das atividades de fomento/subvenção. O fraco crescimento econômico do Brasil nos últimos anos e a recessão prevista para os próximos anos em decorrência da pandemia acentuam esse cenário de risco ao financiamento, exigindo inovação e criatividade para geração de fontes e modelos de receita.”

Representante de incubadora

RECURSOS INTERNACIONAIS

Apesar de nossa amostra não apontar casos de NIS nem intermediários que afirmaram ter obtido recursos internacionais no cenário atual, vemos que a agenda ambiental e Amazônia têm atraído novos recursos internacionais. Um exemplo é a USAID, que apoiou a PPA (Parceiros pela Amazônia) e projetos que apoiam diretamente os negócios de impacto na Amazônia, durante o período de Covid-19. Há também diversos fundos e oportunidades (como os anunciados no [Grand Challenges](#)) que contemplam NIS e poderiam ser mais bem explorados atualmente.

Nosso mapeamento apresenta seis iniciativas de cunho internacional, que somam cerca de **R\$ 320 milhões**¹⁰ em recursos que poderiam ser aproveitados por NIS, embora apenas uma iniciativa ([Social Innomarathon](#)) tenha esse público como foco. Apesar da drástica diminuição dos recursos de **cooperação internacional** em nossa história recente, dada a situação atual do Brasil em termos políticos e de disseminação do vírus, entretanto, **há uma clara necessidade de atuação mais relevante do capital internacional no país**, ainda que o fluxo de recursos disponíveis tenha caído no mundo inteiro.

10 Inclui organismos internacionais e multilaterais e fundações privadas estrangeiras.

“ Há desafios estruturantes que antecedem as oportunidades. O apoio financeiro, por exemplo, ou está muito focado no emergencial assistencial (filantropia) e não consegue enxergar apoio estruturante (custo de equipe de intermediários, por exemplo), ou o Estado (ou a cooperação internacional) segue uma lógica de fazer aportes financeiros apenas na modalidade de matching (só há investimento público se o privado entrar). Isso é lamentável. O momento requer justamente que recursos não-reembolsáveis e destes setores sejam aportados no campo para ajudar as organizações a manterem-se vivas.”

Representante de investidor

CAPITAL FILANTRÓPICO

Nos últimos anos houve um momento de maior **aproximação entre o investimento social privado e os negócios de impacto**, com aumento de investidores e do volume de investimentos. No entanto, essa relação recente ainda não se estabeleceu com uma base sólida e, num momento de pandemia como estamos vivendo, muitos investidores voltaram para seu “porto seguro”, com recursos filantrópicos destinados a causas mais emergenciais, notadamente para organizações da sociedade civil que atuam com assistência social e saúde.

Evidentemente esses recursos filantrópicos destinados à sociedade civil são essenciais, ainda mais neste momento, e talvez a própria filantropia não perceba que NIS e intermediários são também parte dessa sociedade civil. O cenário atual, no entanto, mostra que os NIS, em sua maioria, estão sendo duramente afetados pela crise como qualquer negócio e precisam de **acesso a capital, de baixo custo e paciente** ou, preferencialmente, **filantrópico**. As iniciativas mapeadas destinadas exclusivamente aos NIS, sejam editais, doações diretas ou linhas de financiamento, são poucas, obrigando-os a concorrer por recursos tanto com OSCs quanto com micro e pequenas empresas “tradicionais”.

Vale mencionar nesse ponto a Recomendação nº 2 da Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto, que sugere que Fundações, Institutos e veículos similares direcionem, até 2020, 5% de seus investimentos e doações ao desenvolvimento do campo do investimento e negócios de impacto, preferencialmente em estratégias que fortaleçam a chamada para novos investidores e o fomento à inovação, alavancando sua disposição para correrem riscos. No contexto atual, porém, ficam algumas questões sobre se haverá retrocesso no suporte do ISP ao campo/ecossistema de NIS e se a importância de o ISP apoiar organizações intermediárias segue sendo um amplo consenso neste setor.

“ No nosso caso, a grande necessidade é que tenhamos um pouco mais de apoio de fundo perdido ou um blended finance mais paciente. Aumentou MUITO o nosso risco, principalmente aqui na Amazônia, nesse primeiro momento. Se fosse possível ter mais capital filantrópico e com first loss (primeiro aporte a fundo perdido) com juros baixíssimos e de longo prazo para que o risco dele reduza.”

Representante de intermediário

“ O desafio dessa lógica para a filantropia é que são bolsos distintos - o grant versus o investimento [de impacto]. Talvez isso revele que os institutos e fundações ainda estejam na antessala dessa agenda no Brasil, não conseguindo enxergar que esses atores do campo de negócios de impacto também precisam de apoio financeiro assistencial, tal como no clássico modelo de doação de cestas básicas.”

Representante de investidor

“ Um caminho fundamental é o investimento profundo e de longo prazo em desenvolvimento institucional destas iniciativas (NIS/empreendimentos sociais etc). Não é viável, para muitos desses empreendimentos, pensar em dar algum tipo de retorno financeiro ou até voltar a ser sustentável no curto e médios prazos. Ao mesmo tempo, se esses empreendimentos são relevantes para diminuir a pobreza, as desigualdades e garantir direitos básicos, eles deveriam ser apoiados “a fundo perdido” (não concordo com este termo, pois investimento para estas questões NUNCA será perdido, mas é o linguajar utilizado neste campo).”

**Representante de organização que
aportou recurso internacional em NIS**

EDITAIS, DESAFIOS E CHAMADAS

Uma tendência clara no tocante a editais no cenário pandêmico é a **flexibilização de públicos-foco**, de certa forma beneficiando NIS e, em menor grau, intermediários. Pela nossa experiência, muitas das convocatórias, em proporção superior a antes da Covid-19, têm agora focalizado as soluções e não o formato organizacional de quem as propõe, permitindo a participação de NIS e intermediários, entre outros. Em alguns casos, mencionam explicitamente negócios de impacto entre os focos, como iniciativas da [ENAP](#), [GK Ventures](#) e [EDP](#). Ao mesmo tempo, na maioria absoluta dos casos, **não vimos ao analisarmos os selecionados, para além de startups de saúde/tecnologia, NIS em geral** (mesmo quando poderiam trazer soluções potentes).

Notamos ainda que, nesse caso específico, **NIS com modelos híbridos** (com e sem fins lucrativos) apresentam uma amplitude maior de oportunidades para alavancar recursos pelas iniciativas de enfrentamento da Covid-19. Há editais, como o [Cozinhando pela Vida](#), da PMSP (Prefeitura Municipal de São Paulo), cujo foco são exclusivamente OSCs, mas que poderiam também contemplar NIS com fins lucrativos pela natureza da ação que buscam.

Outra tendência observada foi a **diminuição nos prazos dos editais**¹¹, por focarem em ações emergenciais, que exigem repasse imediato de recursos. Alguns editais, por exemplo, fizeram todo o processo seletivo em menos de uma semana a partir da submissão dos projetos - o tempo para implementação dos projetos acompanhou essa tendência de corte.

¹¹ Entre as descobertas de outro estudo realizado pela ponteAponte, com a análise aprofundada de 36 chamadas lançadas com cenário da Covid-19, está o fato de que cerca de um terço dessas convocatórias abriu-se para públicos diversificados (OSC, NIS, coletivos, empresas, academia etc.). A mudança no prazo de inscrição foi ainda mais drástica: 39% das chamadas estiveram abertas por até duas semanas. A análise do estudo, bem como o link para os achados, podem ser acessados aqui: <https://bit.ly/EstudoEditaisCovid>.

Contudo, há um desafio de manter chamadas e premiações que visam um **horizonte de tempo maior de execução** por parte dos proponentes e em **outras temáticas** que não se relacionam de forma direta com as consequências da pandemia. Caso contrário, poderá afetar negativamente o ecossistema socioambiental como um todo, somado à necessidade de também manter o incentivo a iniciativas e soluções estruturantes que demandam elaboração de propostas mais complexas e de longo prazo para execução.

“ A Covid-19 afetou bastante as chamadas que a gente já tinha fechada com clientes antes da crise. Alguns deles trouxeram esta preocupação institucional de como fazer chamadas de negócio agora para temas que não têm a ver com a pandemia. A gente viu algumas chamadas que estávamos negociando com investidores também retrocederam, estão isso pesou um pouco mais do que esperávamos em nosso negócio.”

Fundador de organização intermediária

Outro porém é que, para grande parte das convocatórias relacionadas à Covid-19, praticamente desaparece o apoio ao desenvolvimento institucional e recursos para atividades-meio. Mais do que nunca, as chamadas focam em ações emergenciais na lógica de execução de projetos de curtíssimo prazo, oferecendo poucas possibilidades para a sustentabilidade financeira das organizações participantes - entre eles, os NIS.

Uma inovação positiva nessas chamadas, além de terem se tornado mais ágeis e menos burocráticas, está no surgimento de casos em que **os realizadores passam a ser as próprias organizações sociais**, com apoio financeiro do ISP (como são os casos do Fundo ÉDITODOS e do Latinidades Pretas, realizações de lideranças negras e/ou periféricas). **Inverte-se, assim, a lógica tradicional do setor**, em que o financiador é o protagonista de suas chamadas.

7 DOAÇÕES E CROWDFUNDING

Os recordes sucessivos de doações com resposta à Covid-19, que já ultrapassaram R\$ 6 bilhões (Monitor das Doações), inclusive via plataformas de arrecadação coletivas, são uma oportunidade para NIS, sobretudo para o segmento de NIP e quem se encontra em regiões remotas do Brasil.

No entanto, não identificamos campanhas lideradas por NIS até então para além de uma ação da [Vivejar](#), mas com foco em apoiar as artesãs de sua cadeia de valor. Considerando ações de outros atores, porém, um dos mais bem sucedidos exemplos é a plataforma [Enfrente](#), da Fundação Tide Setubal e parceiros, em que para cada 1 real doado às iniciativas selecionadas o Fundo investe mais 2 reais.

Para as **plataformas de crowdfunding**, o momento pode representar uma **oportunidade**, com aumento da demanda. No entanto, muitas precisaram flexibilizar também e reduzir suas taxas.

“ A demanda aumentou brutalmente, mas a gente teve que flexibilizar, baixar as taxas. Não dá pra ninguém lucrar nesse momento. É difícil de provar valor sendo intermediário porque parece que você está sendo mesquinho, quando na verdade esse é o seu status quo, seu trabalho. É claro que isso pode ser flexibilizado até porque a escala aumenta, mas temos que garantir a sustentabilidade também.”

Representante de plataforma de crowdfunding

QUESTÕES PARA REFLEXÃO

- » Como fomentar mais transparência de financiadores para que os montantes envolvidos em iniciativas de apoio aos NIS sejam publicados e facilmente identificados nos sites e/ou mídias sociais?
- » Por que parte dos NIS não têm tido expressividade em chamadas, editais e campanhas no geral? Se entrarem agora, em que medida pegarão uma fase já de exaustão das doações e oportunidades?
- » Que fatores levam o ISP a não considerar os NIS e intermediários dentre seus apoiados/grantees/beneficiários em tempos de emergência? Estes atores não são percebidos como parte da sociedade civil? NIS e intermediários ainda são pouco compreendidos pelos atores do ISP e da cultura de doação (até mesmo visto por alguns como concorrentes)?
- » Vale indagar investidores sociais que abriram recentemente convocatórias que contemplassem NIS e que não os selecionaram para entender os motivos?
- » Será que haverá retrocesso no suporte do ISP ao campo/ecossistema de NIS? Será que o ISP apoiar organizações intermediárias segue sendo um amplo consenso neste setor?

- » Como fortalecer a interlocução com o poder público? Quais os papéis e possíveis reposicionamentos de ações como a Enim-pacto neste período? Em que medida, no cenário atual, os NIS se diferenciam de empreendimentos tradicionais (MPE) e demandam fontes de fomento específico?

- » Como fortalecer a interlocução com a cooperação internacional?

- » Quais as principais dificuldades para se acessar recursos internacionais? Falta de divulgação/conhecimento? Dificuldades com o idioma inglês? Burocracia?

- » E as pessoas físicas? Porque elas não vislumbram possibilidades de doação, apoio e investimento para NIS e intermediários em tempos de pandemia?

_IMPACTOS POSITIVOS E NEGATIVOS

8

DIFERENTES GRAUS DE IMPACTO DA COVID-19

Variáveis como modelo de negócio¹², estágio de maturidade dos NIS, público-alvo/setor de atuação, governança e capacidade de adaptabilidade digital têm peso relevante no cenário futuro das organizações e sua capacidade de responder à Covid-19 ou às suas consequências. Na avaliação dos especialistas consultados, tendem a enfrentar **cenários mais desfavoráveis** os NIS e intermediários em **estágio inicial de desenvolvimento**, com foco em setores não emergenciais, B2B, B2G, mercados populares, e com reação lenta às necessidades de digitalização.

12 Exceto pelas definições de [negócio de impacto](#) e de [intermediário](#), consagradas pelo ICE, notamos que ainda falta consenso no campo sobre as definições dos demais modelos de negócios e suas interlocuções com os NIS, como negócios de impacto periférico, negócios comunitários, negócios rurais, startups e negócios da economia criativa e da colaborativa, entre outros.

“ Os NIS têm sido impactados pela Covid-19 de formas muito distintas. Por exemplo, negócios de base tecnológica nas áreas de saúde e educação têm tido uma performance positiva durante a crise, especialmente os dedicados a temas como telemedicina e educação à distância. Porém, os negócios [de impacto] convencionais voltados para mercados populares, estão sofrendo de modo substancial, com a forte redução no emprego e na renda. Por sua vez, as organizações intermediárias - especialmente as que contam com os Institutos e Fundações para fins de financiamento - também tendem a sofrer de modo significativo, pois grande parte dos orçamentos estão agora focados em projetos voltados para ações emergenciais de combate à epidemia.”

Representante de intermediário

“ Os NIS existem para resolver problemas e atendem a um público vulnerável, justamente aquele que foi diretamente afetado pela Covid-19. Estamos enfrentando os problemas da pandemia e o melhor exemplo são nossos agricultores: primeiro público que ficou sem trabalho e sem recurso financeiro para atender suas famílias e o seu negócio. Isso afetou diretamente a minha organização que depende do pagamentos pelos nossos serviços.”

Representante de NIS

DIGITALIZAÇÃO E ACESSO À TECNOLOGIA

O contexto da pandemia atuou positivamente, em certa medida, como **catalisador na digitalização** das operações de NIS e intermediários, tornando-os em certa medida mais preparados para os possíveis cenários futuros e contribuindo para o aumento da amplitude geográfica do negócio, afirmam os respondentes do levantamento. Com a migração forçada para o ambiente on-line em função da pandemia, quebram-se as barreiras à condução digital de mentorias, facilitações e articulações multiautores, possibilitando uma gama de oportunidades para a expansão da atuação de NIS e intermediários. Permanece o questionamento, no entanto, se essa transformação digital “a fórceps” poderá trazer consequências indesejáveis mais à frente.

Por outro lado, o acesso e uso da tecnologia ainda é um **desafio em comunidades mais vulneráveis e/ou em regiões distantes** das metrópoles brasileiras, tornando ainda mais crítica a situação dos NIS dessas localidades em meio à pandemia. Mesmo havendo conexão à internet, em muitos casos há pouca familiaridade, vergonha ou dificuldade em expressar ideias e opiniões via ferramentas digitais de comunicação, tais como videoconferências e mensagens de texto ou áudio.

“ A natureza digital dos negócios do Porto Digital os torna mais resilientes à crise econômica decorrente da pandemia. As empresas migraram bem para o modelo remoto/home office e tiveram poucas perdas de clientes/faturamento. Algumas empresas digitais estão vendo seus negócios crescerem durante a pandemia - por exemplo, no setor de e-commerce e entrega. Também startups digitais - especialmente voltadas à prevenção e a questões ligadas à pandemia - estão vendo seus negócios crescerem.”

Representante de intermediário

“ Hoje a tecnologia tem que estar presente no negócio e é um excelente aliado! A Covid-19 provou isso. A gente precisa de bons equipamentos, boa internet, bons celulares, enfim, uma boa estrutura tecnológica não só para a nossa equipe como parceiros e beneficiários diretos. Mas nossa realidade ainda é distante [no interior do Brasil].”

Representante de NIS

IMPACTOS NEGATIVOS PARA NIS/INTERMEDIÁRIOS

A maioria dos NIS e intermediários está sendo **duramente afetada** pela pandemia, com perda de receitas e doações, interrupção de atividades (principalmente organizações que atuam com varejo e serviços), congelamento dos investimentos e canibalização de recursos, que estão sendo direcionados a causas emergenciais, analisa boa parte dos atores consultados.

Muitos NIS tiveram suas **vendas interrompidas** “da noite para o dia”, sem ter canais de venda online como alternativa, e tendo que se reinventar em condições extremamente adversas. Em muitos casos a produção foi afetada também, seja por corte na equipe, seja por necessidade de isolamento ou dificuldade de acesso a fornecedores e matérias-primas.

Investimentos que já estavam praticamente acertados foram congelados, chamadas foram parcialmente paralisadas e orçamentos de empresas, institutos e governo ficaram mais restritos, limitando as oportunidades de oferta.

“ Com a Covid-19 gerando uma inatividade econômica, não tem como faturar, então os NIS estão sendo dramaticamente afetados, principalmente os de serviços. Se olharmos os intermediários, estes já tinham uma grande dificuldade de modelo de financiamento e sustentabilidade. No nosso caso, já tivemos uma queda de metade da projeção de ano.”

Representante de intermediário

“ Tínhamos por volta de 15 propostas em andamento e todas pararam, com alguma perspectiva de volta no 2º semestre. Dos 7 negócios que tínhamos, 6 deles estão ligados a varejo - todos travaram e a receita zerou.”

Representante de intermediário

“ As organizações intermediárias - especialmente as que contam com os Institutos e Fundações para fins de financiamento - também tendem a sofrer de modo significativo, pois grande parte dos orçamentos estão agora focados em projetos voltados para ações emergenciais de combate à epidemia. Isso ocorre também porque os orçamentos das empresas e do governo têm se tornado muito mais restritos, limitando as oportunidades de oferta de bons projetos.”

Representante de intermediário

Apesar de uma maior aproximação entre o **investimento social privado** e os NIS nos últimos anos, nota-se que essa relação ainda é inconsistente e que o ISP parece não ter entrado para valer na agenda. A atuação do **Estado** com foco no ecossistema de impacto também é bastante tímida. Com a recessão e retração econômica, há um **impacto sistêmico** e um efeito em cadeia: estancada a renda, mudam-se as prioridades, congelam-se as parcerias e os investimentos resultando em **menor volume global de recursos** destinados a negócios de impacto e intermediários. Além desses fatores, vale destacar que há uma visão no atual governo federal de buscar match de recursos com o investimento privado (vide fundo do BNDES), o que poderia ser questionado. O momento é de o Estado direcionar investimento público de forma emergencial e, se possível, fazer match com o privado, mas não como condição sine qua non.

“ Os impactos estão sendo bem expressivos. NIS costumam trabalhar com baixa renda, que é justamente o público mais afetado pela pandemia. No nosso caso, tivemos que parar de fazer obras para evitar o contágio, e nosso faturamento foi a zero desde abril. A rodada de investimento que faríamos foi postergada também, então realmente é um impacto sistêmico.”

Representante de NIS

“ Estamos vivendo a desigualdade como nunca agora. O aprendizado que fica é: quem está na tomada de decisão do ISP tem que trazer lideranças e iniciativas para dentro do seu canal de investimento. É a oportunidade para romper essa barreira invisível e deixar de ver a gente como cliente ou beneficiário.”

Representante de NIS

ADERÊNCIA DE IMPACTO DAS INICIATIVAS DE RESPOSTA À COVID-19

Um desafio enfrentado por NIS e intermediários é o fato de serem poucas as oportunidades que têm esses públicos como foco exclusivo ou prioritário. Em nosso mapeamento, identificamos apenas **11 que os colocam como ponto prioritário** entre as 106 iniciativas mapeadas, sendo quatro voltadas a startups, quatro com foco em NIP e três beneficiando NIS em geral. Por outro lado, 52 iniciativas os incluem junto com uma miríade de outros atores e tipologias organizacionais - em diversos casos, trata-se de programas voltados a empresas em geral, sem nenhuma menção a NIS ou a intermediários, mas que, por regulamento, não os excluem.

Iniciativas com foco total ou parcial em NIS e intermediários

Iniciativas diversas (doações, financiamentos, desafios, mapeamentos etc.) que tangenciam ou incluem NIS e/ou NIP (não considerando as iniciativas de NIS e intermediários)	52
Iniciativas focadas em NIS e/ou NIP (não considerando iniciativas de NIS ou intermediários)	11

Total: **63 iniciativas com foco total ou parcial em NIS e intermediários**

As iniciativas com **foco prioritário** em NIS e/ou intermediários mapeadas no período de levantamento para este estudo são:

- [Edital ABDI](#) (ABDI) - foco prioritário em NIS (startups)
- [Edital Covid-19: Ciclo de Inovação Rápida](#) (ADE SAMPA) - foco em NIS (startups)
- [Fundo Volta por Cima](#) (Banco Pérola, Artemisia, A Banca e FGVcenn) - foco prioritário em NIP
- [Fundo Periferia Empreendedora](#) (Empreende aí, Firgun, Desabafo Social, Impact Hub) - foco prioritário em NIP

- [Edital Tecpar](#) (Governo do Estado do PR) - foco prioritário em NIS (startups)
- [CoVida 20](#) (Sistema B, Capitalismo Consciente Brasil, Trê Investindo com Causa e Din4mo) - foco prioritário em NIS (geral)
- [Desafio Social Marathon](#) (Social Lab e SAP) - foco em NIS (startups)
- [Fundo de Emergência ÉDITODOS](#) (Afrobusiness, Agência Solano Trindade e Feira Preta | Pretahub, Fa.vela e Vale do Dendê. Instituto Afrolatinas | Latinidades) - foco em negócios periféricos em geral e NIP
- [Fundo Conexsus](#) (Conexsus) - foco em negócios comunitários e rurais
- [Plataforma Negócios Pelo Futuro](#) (Quintessa) - foco em NIS
- [Matchfunding Enfrente](#) (Fundação Tide Setubal) - foco em negócios periféricos e NIP

Além de analisarmos as iniciativas mapeadas prioritárias ou não para NIS e intermediários, procuramos categorizá-las em **níveis de impacto (alto, médio e baixo)** sobre esses públicos, considerando, além de foco prioritário ou não, a existência de recursos financeiros e o envolvimento de atores do ecossistema, entre outras variáveis¹³:

Alto impacto: iniciativa tem foco prioritário em NIS e/ou intermediários e, preferencialmente, envolve recursos financeiros.

Médio impacto: iniciativa inclui NIS e/ou intermediários, sem ter foco exclusivo (grande parte dos recursos públicos entraram nesta categoria, por exemplo).

Baixo impacto: iniciativa não inclui recursos financeiros (mapeamentos, por exemplo), ou é uma ação pontual (como uma campanha específica de crowdfunding), com valores muito baixos.

¹³ Todas as iniciativas categorizadas podem ser consultadas na tabela com o mapeamento em anexo a este documento.

Evidentemente, porém, qualquer classificação envolve certa subjetividade e sempre há “zonas cinzentas”, nas quais precisamos optar por uma ou outra classificação (por exemplo, o edital de incubação da Tecpar não envolvia recursos financeiros, mas poderia ter alto impacto para NIS [startups] apesar disso).

Público-foco ou diretamente beneficiado	Impacto em NIS / intermediários		
	Alto	Médio	Baixo
NIS e intermediários	11	27	25

Total: **63 iniciativas com foco total ou parcial em NIS e intermediários**

12

OPORTUNIDADES PARA NIS E INTERMEDIÁRIOS

Apesar do cenário negativo para a maioria, para alguns NIS e intermediários o momento é de **oportunidades**, notadamente para **startups da área de healthtech, gestores de fundos filantrópicos, plataformas de crowdfunding e NIS que já tinham um canal de vendas online** estruturado ou que conseguiram se adaptar rapidamente a essa realidade.

Entre as iniciativas de negócios de impacto mapeadas destacam-se todo tipo de plataforma/app de saúde (consultas virtuais, testes online de sintomas de Covid-19, atendimento psicológico online - pagos ou gratuitos); plataformas/apps de “conexões” entre voluntários ou prestadores de serviços, para idosos principalmente, mas podendo abranger a população em geral; plataformas com informações/mapeamentos gerais sobre a Covid-19; oferta de mentorias online para microempreendedores (pagas ou gratuitas), além de campanhas de arrecadação. Evidentemente, em todos os casos, vale lembrar que atuar em healthcare, em ações emergenciais de combate à pandemia ou em gestão de fundos, em alta no momento, não garante sucesso no acesso a recursos e a clientes.

Quando analisamos os **públicos beneficiados** pelas iniciativas, sobressaem a quantidade de ações voltadas a negócios periféricos (ainda que muitas não discriminem entre empreendedorismo periférico e empreendedorismo social periférico) e startups em geral. Isso pode ser reflexo de um subtema em alta no campo dos NIS e na interface com o ISP - desde antes da pandemia - em que os NIP têm se mostrado uma interessante porta de entrada ao tema dos NIS para Institutos e Fundações.

Envolvendo **intermediários**, em oposição, houve apenas três iniciativas mapeadas, sendo nenhuma exclusiva para esse público.

Alguns gestores de fundos filantrópicos e/ou rotativos também viram um aumento expressivo da demanda. Os demais intermediários, em geral, porém, foram bastante impactados pela crise (intermediários de conteúdo, de avaliação, de “aceleração” etc.)

Públicos beneficiados pelas iniciativas	
NIS (geral)	21
População em geral e/ou em vulnerabilidade, desempregados	19
NIS (periféricos)	17
Iniciativas que envolvem, entre outros públicos, empreendedores (variados portes - inclui MPes, startups)	16
NIS (startups)	14
Iniciativas que envolvem, entre outros, profissionais de saúde e hospitais	8
Outros (adolescentes e jovens, escolas, idosos etc.)	5
NIS, OSC e intermediários	6
Total: 106 iniciativas	

“ Os negócios de impacto estão sofrendo também, intermediários, idem. A gente é talvez o caso de sucesso disso, né? Porque temos uma diversidade grande de fontes de receita e, ainda que algumas linhas de receita caíram como doação direto para operações, outras bombaram, como a gestão de fundos filantrópicos, que é muito necessária nesse momento. A gente criou 11 fundos até agora voltados para a Covid-19.”

Representante de intermediário

“ No curto prazo há oportunidades de aumento dos negócios e oferta de recursos nas áreas relacionadas à epidemia (saúde, gestão pública, educação) e à retomada econômica, especialmente se forem digitais. A emergência da epidemia cria um bolsão de recursos para uso imediato.”

Representante de intermediário

STARTUPS E INOVAÇÃO

Em nosso mapeamento encontramos **14 iniciativas** que focalizam **startups** ou empresas de base tecnológica, sobretudo em temáticas da saúde - sem contar mais de outras 40 que podem incluí-las entre outros atores. Um exemplo é o [Desafio Covid19](#), iniciativa do Ministério Público de Pernambuco (MPPE), realizada por meio do Porto Digital, que ofereceu até R\$ 1,3 milhão para as melhores soluções que minimizem os impactos da pandemia em todo o Brasil.

Outras iniciativas são o edital de seleção da incubadora do [Instituto de Tecnologia do Paraná \(Tecpar\)](#) e o edital [COVID-19: Ciclo de Inovação Rápida](#), da ADE SAMPA, que selecionou 10 startups de tecnologia que receberam R\$ 100 mil cada uma para ações contra a Covid-19. Outra via que pode projetar os NIS atualmente são os **hackathons** e desafios que têm sido lançados para soluções não só de saúde mas também de geração de renda e mitigação dos impactos sociais negativos do vírus, por exemplo. Vale, para os intermediários, estarem também atentos pois novos casos de NIS podem emergir nessas iniciativas - entre as quais o [Mega Hack Covid-19](#) e o [Hackcovid-19](#).

Quando cruzamos o público beneficiado e o nível de impacto da iniciativa, fica ainda mais evidente esse momento oportuno para startups: de todos, **é o grupo com maior aderência ao impacto** das ações, enquanto para NIS em geral a maioria das iniciativas têm impacto médio e, para NIP, baixo nível de impacto.

Público beneficiado	Impacto			Total de iniciativas
	Alto	Médio	Baixo	
NIS (startups)	4	3	7	14
NIS (geral)	3	11	7	21
NIS (periféricos)	4	7	6	17
NIS e intermediários	-	1	2	3
OSCs e NIS	-	-	3	3
Empreendedores em geral	-	3	2	5

Total: **63 iniciativas com foco total ou parcial em NIS e intermediários**

Ainda que com mais oportunidades em relação aos outros modelos, há certo ceticismo quanto à fragilidade do ecossistema de impacto - incluindo startups - e seu alcance de resultados em termos de transformação social. Várias startups de saúde, por exemplo, se aproximaram do campo de impacto durante a Covid-19 por adaptarem suas soluções para públicos de baixa renda ou soluções para o novo coronavírus. No entanto, fica a questão se essas organizações medirão seu impacto e continuarão com esta intencionalidade ou se fizeram essas ações por oportunismo.

“ [No longo prazo], sou neutro mas tendendo a ser pessimista pelo impacto de terra arrasada no ecossistema com perda de startups no meio do caminho e a fragilidade de intermediários. Era o setor mais bem posicionado para cumprir a Agenda 2030 porém, com negócios fragilizados, provavelmente não conseguiremos cumprir com esse importante compromisso dos ODS.”

Representante de intermediário

NEGÓCIOS DE IMPACTO PERIFÉRICOS (NIP)

Outro segmento que pode se beneficiar das oportunidades que emergem no cenário atual são os **negócios de impacto periféricos**, notadamente nas regiões metropolitanas do país, que têm mais acesso às oportunidades. Identificamos poucas iniciativas específicas com esse fim, porém encontramos ao menos 30 ações voltadas a microempreendimentos, coletivos culturais periféricos e outros formatos congêneres em geral (por exemplo, financiamentos governamentais subsidiados para microempreendedores, iniciativas de microcrédito etc.). Entre as ações focadas em NIP destacamos os já citados fundos [Periferia Empreendedora](#), [Volta por Cima](#), [ÉDITODOS](#) e [Enfrente](#), entre outros. No entanto, esses negócios tendem a ser também os mais afetados e nem sempre têm “braços” para buscarem essas oportunidades.

Ainda que não focados em NIS, algumas iniciativas de porte (com destaque para os R\$ 500 milhões anunciados pelo governo do Estado de SP, além do [Latinidades Pretas](#)) focalizam o setor criativo e cultural, o que pode abrir uma janela de oportunidades a NIS - principalmente NIP, muitos dos quais já atuam nessas temáticas.

Vale ressaltar, entretanto, que das 17 ações com maior correlação com NIP que encontramos, 12 são iniciativas de **baixo impacto**.

“ NIS periféricos estão superafetados por não contratação de serviços. O que eles oferecem geralmente está relacionado a produtos e serviços não emergenciais como gastronomia, moda, mobilidade, meio ambiente. Esses serviços deixaram de ser contratados.”

Representante de NIP e intermediário

“ Vale destacar os atores da periferia que, de alguma maneira, ofereceram crédito para negócios na ponta. Isso nunca se concretizava e o que a gente viu nessa pandemia foram algumas organizações rapidamente se estruturando para poder oferecê-lo com diferentes mecanismos. Eu achei bastante positivo e nós investimos em alguns deles que muito rapidamente desenvolveram soluções de oferta de crédito.”

Representante de Investidores

NEGÓCIOS DE IMPACTO COMUNITÁRIOS E RURAIS

O impacto da pandemia pode ser sentido ainda mais em **NIS comunitários e/ou rurais**, que podem englobar também cooperativas e estruturas híbridas (organizações sociais com um braço de negócio de impacto). Assim como no caso do negócios de impacto periférico, os NIS comunitários e rurais sofreram queda de receita e doações e, frequentemente, não têm uma estrutura robusta para enfrentar uma crise dessa dimensão que estamos vivendo. Além disso, muitas vezes esses negócios enfrentam dificuldades logísticas, de produção e estocagem de produtos, sem contar a dificuldade de acesso à infraestrutura tecnológica ou mesmo falta de conhecimento do uso de ferramentas online.

Algumas ações voltadas a esse público vieram da Conexsus, como a iniciativa [Negócios pela Terra](#), de mapeamento das necessidades de empresas compradoras dos insumos da sociobiodiversidade do Brasil, e o [Fundo Conexsus](#), que tem como objetivo reduzir os impactos nas pequenas organizações produtoras de alimentos do país.

“ Nos negócios comunitários rurais que trabalham com produtos da agricultura familiar e produtos da sociobiodiversidade, houve impactos maiores ou menores, dependendo dos produtos. Foram muito afetados tanto os que são mais ligados a mercados de nicho, como o manejo do pirarucu, que era vendido para restaurantes do RJ e SP, como os que trabalham com polpas de fruta, por conta da suspensão das escolas, já que esses produtos eram consumidos na merenda escolar, via compras públicas.”

**Representante de intermediário
que atua com negócios rurais**

“ O mais grave foi uma queda drástica na renda e no faturamento dos negócios comunitários. A queda média foi de 70%, mas alguns itens chegaram a 90%. Muitos fornecedores estão paralisados também e não há como seguir com a operação dos negócios, pois estão sem acesso à matéria-prima entre outras coisas. Há ainda a dificuldade logística, com os meios de transporte paralisados.”

**Representante de intermediário
que atua na região amazônica**

LACUNAS PARA NIS E INTERMEDIÁRIOS

Se, de um lado, startups, NIS em saúde e tecnologia e NIP vêm tendo mais oportunidades (o que não necessariamente significa acesso efetivo a elas, sobretudo nos NIP), de outro, notamos uma **ausência de iniciativas voltadas exclusivamente aos demais tipos de NIS** em geral. Por exemplo, aqueles que não apresentam uma relação direta com o cenário da Covid-19, em áreas como moradia, educação (sem considerar plataformas virtuais), ambiente, rural etc., porém que podem ser tão relevantes quanto neste cenário de pandemia. Embora diversas iniciativas (editais, financiamentos) possam atender, também, os NIS em alguma medida, uma das poucas ações mapeadas focadas nesse público é o já mencionado CoVida20, um programa de financiamento para negócios de impacto que estejam comprometidos com a manutenção de emprego e renda durante a Covid-19.

“ A gente se perguntou se conseguiríamos seguir adiante. Está muito difícil, mas um dos motivos que nos leva a seguir adiante foi continuar assistindo a esse público, dependentes da economia informal, mas agora por outras perspectivas. Muitos não veem a importância desses negócios e o seu impacto na economia global. Eles são fundamentais quando pensamos em gerar renda, trabalho e dignidade - e a Covid-19 afetou diretamente isso! Precisamos ter empatia para atender as necessidades urgentes mesmo, e com comida porque as famílias estão passando fome. Muitos vão ter que recomeçar do zero porque perderam tudo.”

Representante de NIS

Para os intermediários a situação é ainda mais complicada, pois as iniciativas de enfrentamento estão focadas nos empreendedores - e não nos intermediários, em parte espelhando o cenário pré-pandemia. Vimos que os intermediários tiveram seu financiamento reduzido, apesar da consciência de que seu **papel é essencial para o campo no longo prazo**. Os tradicionais financiadores, como o governo, moveram seus editais para Covid-19, e fundações, para temas emergenciais. Como apresentado nas tabelas anteriores, não identificamos oportunidades específicas para os intermediários, para além de linhas de pesquisa do governo (que podem beneficiar incubadoras de base tecnológica, por exemplo) e de financiamento para quaisquer organizações que tenham CNPJ (mas sem foco nesses atores, o que diminui consideravelmente a efetividade da iniciativa). Tampouco identificamos iniciativas relevantes de investimento social privado para esse grupo até a data de 15/6¹⁴.

A pandemia também acentuou o fenômeno de deslocamento de organizações de base da sociedade civil e demais atores para desempenhar papéis originalmente de intermediários. Seja pela necessidade iminente em seus territórios ou pela escassez de recursos, a situação desperta sentimentos ambíguos tanto em relação a oportunidades para novas iniciativas como a precarização da entrega de um serviço considerado essencial aos desafios atuais. Vale acompanhar se esse tipo de “pivotagem” será positivo ou negativo para essas organizações.

14 Posteriormente, o ICE lançou a iniciativa Elos de Impacto que apoiou com doação 12 organizações intermediárias – incubadoras, aceleradoras e universidades – e empreendedores de negócios de impacto a endereçar desafios diretos e indiretos impostos pela Covid-19 e/ou com soluções para a recuperação econômica. São elas: Emergências Econômicas (Editados: Feira Preta, Fave.la, Vale do Dendê, Solano Trindade, Latinidades, Preta Hub), Periferia Empreendedora (Emprende Aí, Impact Hub, Firgun), Volta por Cima (ABanca/ANIP, Artemisia, GVCeen, Banco Pérola), Emergência na Distância, PPA (Idesam, Usaid), O Novo Normal (Quintessa e Pipe) e 6 iniciativas colaborativas entre aceleradoras e incubadoras que já trabalhavam com NI.

“ A pandemia mostra a importância e ao mesmo tempo a fragilidade dos intermediários. Fica claro que nesse momento de urgência a relação e o lastro entre os que querem aportar e os que demandam ajuda se dá através do canal criado por aceleradoras, incubadoras, veículos de comunicação entre outros, mas os mesmos têm dificuldades de autofinanciamento ou ainda de legitimidade e protagonismo nas ações.”

Representante de intermediário

“ Essa consciência de que os intermediários precisam ser apoiados chegou um pouco mais tarde e não chegou na mesma intensidade em que chegou em termos de apoio para negócios.”

Representante de investidor

“ Por mais dificuldades que existam, os intermediários devem suportar a crise por terem estruturas e planejamento organizacionais sólidos. Sou otimista no entendimento de que o setor verá a importância do intermediário, principalmente como canal entre investidores e negócios de impacto. Mas sou pessimista na confusão e na avalanche de organizações sejam fundações, institutos, investidores, empresas que irão tentar assumir papéis de intermediários por tentar encurtar caminhos, e vão acabar assumindo e desmerecendo papéis desempenhados pelos intermediários já existentes.”

Representante de intermediário

CASOS DE SUCESSO

Um exemplo de NIS que foi beneficiado com a pandemia é a **Magnamed**, especializada em ventilação pulmonar. Em março, o Ministério da Saúde anunciou a compra de 6.500 ventiladores pulmonares da empresa para expandir a capacidade do Sistema Único de Saúde (SUS). Com o contrato, a empresa teve que realizar uma série de medidas para adaptar sua operação a uma demanda quase dez vezes maior que a habitual, fazendo-a saltar de um faturamento de R\$ 40,8 milhões em 2019 para uma perspectiva de R\$ 400 milhões este ano. Também na linha de saúde, a **TNH Health** fechou um contrato relevante com o Ministério da Saúde para fazer os chatbots que geram informações para a população sobre a Covid-19. Negócio integrante do Portfólio ICE-BID, a TNH logrou, com este contrato, repagar o empréstimo do ICE-BID, tornando-se o primeiro caso de exit strategy do portfólio.

Quem também teve um aumento significativo da demanda foi a **Orgânicos in Box**, que entrega cestas de produtos orgânicos em casa. Em seu site, a empresa anuncia que devido à alta demanda precisou limitar o número de entregas por dia.

ESTUDOS DE CASO

>>>> Rede Asta

No que tange à adaptabilidade rápida do negócio de impacto ao novo contexto, a **Rede Asta** mobilizou toda sua rede de artesãs e costureiras para rapidamente responder às altas demandas por máscaras e EPIs para população e equipes médicas, gerando renda e proteção para população mais vulnerável. A solução surgiu após a área de negócios se ver completamente afetada pelos adiamentos e cancelamentos dos pedidos e projetos junto aos eventos corporativos, seu público-foco.

Para responder à demanda que emergiu no cenário, a Asta criou o Localizador de Máscaras em seu site, para que qualquer pessoa possa encontrar por geolocalização artesãs da rede que estão produzindo máscaras e comprar direto delas. Ao todo, são 4.400 costureiras e artesãs cadastradas no localizador em 170 cidades brasileiras, com maior concentração na região Sudeste do país.

O perfil da artesã que compõe essa rede é de mulheres entre 40 a 60 anos, das classes C e D, e 80% são a única fonte de renda da família na situação de pandemia. Cada uma produz em torno de 60 máscaras por dia, de tecido e estampas variadas, que tem preço de venda médio R\$ 5 por peça, gerando cerca de R\$ 1,25 de receita para a costureira, acima da média de mercado, segundo o negócio de impacto.

Já foram entregues 800 mil equipamentos entre máscaras e aventais de procedimentos para 14 clientes. O resultado é atribuído a parcerias com empresas, confecções e grupos organizados de produção que se reinventaram e conseguiram atender com rapidez e agilidade as demandas emergenciais.

>>>> Programa de Aceleração e Investimentos de Impacto da PPA

Destacamos também neste bloco a solução encontrada pelo **Programa de Aceleração e Investimentos de Impacto da PPA (Plataforma Parceiros pela Amazônia)**, que teve como estratégia abrir um canal e-commerce em parceria com o Mercado Livre, gigante no seu segmento, para promover a venda de produtos da sociobiodiversidade. O MeliAmazônia entrou no ar na Semana do Meio Ambiente com a proposta de promover impacto social e ambiental positivo e conservação da floresta, sem tocar no assunto da pandemia.

Para isso, a PPA teve de fazer uma capacitação muito rápida a fim de conseguir colocar cerca de 30 produtos de nove startups do seu portfólio que tinham perfil para esse modelo. Outro desafio vencido foi integrar logística e redução de custo de frete com a disponibilidade de espaço cedido no centro de distribuição da plataforma Mercado Livre, com o envio de produtos em quantidade maior, além de descontos na taxa de comercialização e gratuidade do frete nestes produtos para o consumidor final, viabilizando a comercialização. Dessa forma, eles conseguem tornar mais atraente a venda de um produto.

Para exemplificar: um pote de geleia possui custo unitário para o consumidor final de cerca de R\$ 12. Numa transação comercial convencional, somado o frete e o tempo dispensado na venda unitária, o produto pode chegar a R\$ 22, perdendo atratividade. Com este apoio, o produtor consegue competir com produtos convencionais, ainda que se mantenha com um valor um pouco mais elevado. A previsão da PPA é que até o final deste ano 20 empreendimentos estejam no canal, impactando mais de mil famílias em 60 comunidade da Amazônia.

QUESTÕES PARA REFLEXÃO

- » Em que medida NIS e intermediários estão monetizando/rentabilizando? Quem está conseguindo expandir seu impacto de fato (e como)?
- » Como estão os NIS que atuam fora dos temas centrais para o cenário pandêmico? De que forma eles podem ser fortalecidos de modo que as conquistas dos últimos anos não sejam perdidas para esse campo?
- » Em que medida é preciso repensar não só suas atuações (por ex., atuando como pontes para outras ações nos territórios periféricos em que estão, adotando vendas por vouchers, realizando ações on-line etc.), mas os modelos dos NIS como um todo (por exemplo, com mais trabalho em rede e/ou sistêmico)?
- » Haveria oportunidade para NIS no processo logístico, para os recursos chegarem sem intermediação de grandes empresas? (ex. vale-cesta digital)
- » Várias startups se aproximaram do campo de impacto durante a Covid por adaptarem suas soluções para públicos de baixa renda ou soluções para a Covid. No médio e longo prazo

elas medirão seu impacto e continuarão com esta intencionalidade, ou fizeram apenas por oportunismo comercial?

» As potenciais perdas na geração de valor financeiro seguem as dos negócios tradicionais? Qual o papel dos NIS neste cenário, vis-à-vis a organizações como CUFA e Uneafro, que mudaram e alavancaram seu papel de incidência nos territórios?

» Como estão a atuação, capacidade operacional (e emocional) e sustentabilidade dos NIP atualmente? Eles estão tentando e sobretudo acessando recursos de chamadas em geral?

» Como a interlocução entre NIS e NIP pode se fortalecer neste período?

» Em época de lives em alta e com recorde de arrecadações, é possível alavancar recursos emergenciais para NIP, sobretudo os da economia criativa?

» Como estimular iniciativas de investimento social com foco em NIP e de maior relevância, diminuindo a confusão conceitual entre empreendedores periféricos (informais/por necessidade) e empreendedores sociais periféricos (de NIP)?

» Como está a provisão orçamentária dos intermediários?
Como fortalecer esse público no cenário atual?

» Quem deveria financiar essas organizações intermediárias?
(Globalmente são os governos e as fundações os que mais assumem esse papel)

» Como ampliar o ecossistema de NIS incluindo negócios comunitários, rurais e da economia solidária neste contexto?

» Como estão as incubadoras em si? Onde essas empresas de base tecnológica e os NIS se sobrepõem conceitualmente e onde não?

» Quais as resistências foram sentidas pelos Fundos/Intermediários ao fazerem empréstimos para NIs?

LIDERANÇAS E COLABORAÇÃO

18

INICIATIVAS LIDERADAS POR NIS E INTERMEDIÁRIOS

Entre as 106 iniciativas mapeadas, 42 são ações lideradas por NIS¹⁵, sendo uma em rede. Exceto por um mapeamento da [Simbiose Social](#), que inclui negócios de impacto, todas as demais iniciativas **não** são focadas nos NIS em si, mas na população em geral, sejam microempreendedores, populações em situação de vulnerabilidade, idosos, desempregados, profissionais de saúde, entre outros públicos.

Das iniciativas mapeadas lideradas por NIS, mais de um terço (**15**) está ligado ao tema de saúde, incluindo plataformas para testes de sintomas de Covid-19, consultas online, agendamento de consultas, atendimento psicológico online ou negócios sociais que produzem equipamentos médicos, como a [Fleximedical](#).

Já pela análise das 15 iniciativas lideradas por intermediários e outras 10 lideradas por redes, coletivos ou múltiplos parceiros, das quais 2 envolvem diretamente esses intermediários, depreendemos que gestores de fundos aparentemente encontram oportunidades atualmente (recebimento e gestão de doações e grants), mas muitos intermediários não apresentam fôlego para liderar iniciativas neste momento a menos que com recursos externos. No entanto, mesmo com essa relação entre a aparente falta de capacidade financeira-operacional dos intermediários e ausência de fomento a eles, notamos que ainda há espaço para maior protagonismo no apoio a NIS de ao menos alguns segmentos de intermediários, como investidores de impacto e aceleradoras.

15 Certamente há muito mais ações sendo realizadas por outros negócios de impacto e intermediários em todo o país, mas este mapeamento não tem a pretensão de ser exaustivo.

“ No desespero da emergência, senti muita falta de uma ação mais coordenada do campo e envolvendo mais atores. Enxerguei várias iniciativas similares acontecendo e até ‘concorrentes’, que se fossem somadas iam gerar mais impacto. Muita gente preferiu um caminho de fortalecer sua própria marca do que fortalecer uma atuação em rede. Isso acaba criando, na minha visão, um acúmulo de iniciativas em algumas frentes e deixa outras desprotegidas porque não tem ninguém orquestrando essa banda.”

Representante de intermediário

“ Se faz necessário uma organização intermediária forte e que congregue interesses e objetivos claros a longo prazo e isso deve passar principalmente por fundações, investidores, empreendedores e governo, tendo como puxador os intermediários. A Covid-19 mostra que devemos tratar com mais visão sistêmica comum o setor para não virar um emaranhado de interesses e vaidades. Por fim, o setor precisa de interlocutores no campo político e que vá além de articulações e advocacy.”

Representante de imprensa

PARCERIAS E REDES

Do total mapeado, 10 iniciativas são **lideradas por vários atores**, de maneira aparentemente horizontal e coletiva. Destaca-se nesse sentido o [Fundo ÉDITODOS](#), liderado por seis organizações de diversas regiões do Brasil especializadas em empreendedorismo negro e de periferia: AfroBusiness, Agência Solano Trindade e Pretahub (São Paulo); FA.VELA (Belo Horizonte); Instituto Afrolatinas (DF); e Vale do Dendê (Salvador). Outro exemplo é a chamada [Enfrente](#), que apesar de ser liderada pela Fundação Tide Setubal conta com mais de dez parceiros e apoiadores.

Quase metade das ações mapeadas (49) é feita com **65 parceiros dos diversos setores** publicizados claramente nos sites. Disso depreende-se que **há um bom espaço para mais iniciativas em parceria e, sobretudo, em rede**. Algumas organizações consolidam-se como nós de rede e aparecem como parceiras em diversas iniciativas, como a ADE SAM-PA, Benfeitoria, Fundação José Luiz Egydio Setúbal, Fundação Tide Setubal e Itaú Social.

“ Os NIS têm uma rede de parceiros importantes e fazem diferença nessas horas. Não falo de qualquer parceiro, mas daquele que vem construindo com você no dia a dia. Resgatei isso quando estava arrasada. Perdi um trabalho de anos e nesta hora recebi apoio de um parceiro profundo, de uma instituição que me ajudou a sair do lugar e a lidar com o que estamos vivendo. Na linha de frente, vendo tudo cair, a gente pira... E eu nem sabia que eu tinha essa parceria, uma rede forte e solidária!”

Representante de NIS

“ Ainda tem pouquíssimos exemplos no mundo de parceria, de fato, boas entre empresas e negócios sociais, mas elas são essenciais. Acho que isso [fazer parcerias] vai ajudar a gente a acelerar processos de vendas das nossas soluções em grandes empresas. É essa minha expectativa, de um empreendedor otimista no meio dessa maluquice toda, mas que acredita no poder [de fazer juntos].”

Representante de NIS

QUESTÕES PARA REFLEXÃO

- » Em que medida os NIS e intermediários que estão lançando iniciativas estão monetizando/rentabilizando e em que medida são ações pro bono para converter clientes futuros? Nesse caso, qual a taxa de conversão esperada/obtida e a capacidade operacional das organizações?
- » Em que medida alguns desses intermediários encontraram oportunidades de crescimento neste período e em que medida estão abrindo mão de suas margens de forma emergencial e voluntária?
- » Quais ações em rede os intermediários podem fortalecer neste momento, dado que há espaço para mais iniciativas nesse sentido?
- » Quais atores podem aportar recursos financeiros que sejam alavancados pelo know-how desses intermediários diversos, apoiando-os também?

» Em que medida os principais intermediários do campo estão se posicionando com protagonismo no cenário atual refletindo as dificuldades pelas quais vêm passando?

» Como estimular e potencializar ações coletivas no ecossistema de NIS e intermediários no cenário atual?

COMUNICAÇÃO

20

MAPEAMENTOS E ESTUDOS¹⁶

O campo de NIS e intermediários como um todo, a nosso ver, perdeu rapidamente o posicionamento privilegiado que vinha conquistando nas mídias em geral dado o contexto atual. Exceto em mídias especializadas (como Aupa, Notícias de Impacto, Kaleydos, entre outras), entre março e início de junho, os **NIS saíram da pauta** para dar lugar a ações emergenciais. Possíveis caminhos para o ecossistema se **reposicionar** passam pelas narrativas de inovação social (abaixo), NIP e negócios de impacto em saúde e tecnologia de enfrentamento à Covid-19, de um lado, além de manifestos e artigos de opinião em mídias consagradas, de outro.

Outra forma de publicizar melhor a relevância das ações de NIS e intermediários neste período são os mapeamentos de soluções, como as várias apontadas em nosso levantamento - muitas das quais relacionada ao ecossistema de startups. Na maior parte dos casos, contudo, **não vimos participação expressiva de outros NIS**, com exceção de alguns exemplos como o [Mapa de Soluções Inovadoras](#) do BIDLab, que conta com iniciativas da Quintessa, Firgun, Hand Talk e Fleximedical, entre outras. Há ainda alguns estudos já realizados ou em andamento, como o da [Pipe.Social](#), sobre dores e desafios de NIS na pandemia, entre outros, e da Move Social, sobre intermediários, além de outros sobre o ecossistema de impacto, ainda que fora da temática da pandemia, como a publicação [Boas Práticas de Incubação e Aceleração de Impacto](#), do ICE, e a tradução para o português de [Financiando Impacto Social](#) pela rede Latimpacto.

¹⁶ Em nosso levantamento focamos prioritariamente mapeamentos e estudos que abordam o tema de negócios e investimentos de impacto no contexto da pandemia. Contudo, há inúmeros outros mapeamentos e estudos mais abrangentes, que não estão correlacionados diretamente à Covid-19, mas de interesse na temática, tais como a [Chamada de Negócios Socioambientais do NE](#), um estudo que está em produção pela Climate Ventures com foco em negócios de impacto ambientais, e mesmo premiações como o [Prêmio Jornalista de Impacto](#) e o [Prêmio ICE Academia](#), que fomentam a produção de conteúdo jornalístico e acadêmico sobre esse ecossistema.

Vale ressaltar, no entanto, que, embora haja produção e compartilhamento de conhecimento no campo de impacto social, ainda há espaço para se produzirem informações de qualidade e, em especial nas circunstâncias atuais de pandemia, há a necessidade de ir um passo além e converter esse conhecimento em ações.

“ Pensar [e estudar] no campo da academia e negócios de impacto são coisas que a gente precisaria fazer [em termos de produção de conhecimento] porque assim os empreendedores vão pensar em ideias e ter meios para poderem se reinventar nessa história. Não é uma questão fácil, porém é um bom caminho para ajudar nessa repaginação, de repensar ações e do que será o próximo normal.”

Representante de Intermediário

NOVA NARRATIVA PARA O ECOSSISTEMA

Como apontado anteriormente, apesar de uma maior aproximação entre o investimento social privado e os negócios de impacto nos últimos anos, essa relação ainda é recente e não está consolidada. Assim, em um momento de pandemia como estamos vivendo, muitos investidores naturalmente voltaram seus recursos para causas filantrópicas e emergenciais. Por mais que a filantropia voltada à assistência social seja essencial, vale ressaltar que não só o ISP mas também muitos outros atores do campo têm uma dificuldade de “enxergar” os NIS e intermediários como parte da sociedade civil organizada. Isso pode ser decorrência em grande parte de uma **narrativa dominante** que acaba colocando os NIS como modelo alternativo a OSCs na resolução de problemas sociais. Em consequência, há pouco ou nenhum espaço para a filantropia destinada a NIS, muito menos quando falamos de cooperativas ou negócios rurais, que não têm o “glamour” das startups, por exemplo.

Para mudar esse cenário, um caminho pode passar pela construção de uma **nova narrativa** para o ecossistema, apresentando NIS e intermediários como **parte integrante da sociedade civil** trabalhando pela **reconstrução econômica** e mesmo por um **novo modelo de economia**.

“ Talvez saindo do nicho do negócio de impacto a gente possa trabalhar com outros grupos, trabalhar com inovação social de um jeito mais amplo e realmente tentar criar formas melhores da gente avaliar o impacto no nosso trabalho. Eu não sei, mas tô bem assim tentando pensar fora da caixa e abrir para novos lugares e setores.”

Representante de Intermediário

QUESTÕES PARA REFLEXÃO

- » Como atrair a atenção da mídia para as soluções propostas por NIS e intermediários?
- » Como podemos atuar mais em rede e centralizar mapeamentos, otimizando esforços, ao invés de produzirmos, individualmente, dezenas de documentos, sem conectá-los?
- » Como engajar os jornalistas na cobertura de temas desse ecossistema, especialmente quando toda a pauta está voltada para a pandemia e política?
- » Como construir uma nova narrativa, em que os NIS e intermediários são parte integrante da sociedade civil, e não um contraponto a ela?
- » Como reforçar a relevância de capital filantrópico tanto para ações assistenciais como para NIS e intermediários?

_LIMITAÇÕES E SUGESTÕES DE ESTUDOS FUTUROS

Este relatório teve como objetivo oferecer de maneira ágil uma visão abrangente sobre os impactos da Covid-19 no ecossistema de impacto social, notadamente com foco em NIS e intermediários. Em razão do recorte temporal e do dinamismo que é natural do campo, durante a execução do estudo, que não se propõe a ser exaustivo, evidentemente outras iniciativas foram criadas e não foram contempladas aqui. Também vale ressaltar que focalizamos o escopo em ações relacionadas à Covid-19, em específico - o que exclui diversas outras iniciativas de nosso mapeamento. Por fim, a prioridade foi contribuir para o campo de impacto social gerando reflexões relevantes que permitam levar a ações práticas - assim, o estudo não teve a pretensão de trazer achados generalizáveis, nem de compor pesquisas extensas e demasiadamente custosas, o que, em contrapartida, traz limitações metodológicas.

Nosso estudo mostrou um aparente “congelamento” nas tendências do [Censo GIFE](#), que apontava aumento no volume de recursos investidos em NIS e intermediários em 2018 em relação a 2017. Neste período de pandemia, houve um redirecionamento de recursos para ações emergenciais filantrópicas, com poucos recursos de ISP direcionados a NIS nesse período, ao passo que OSCs e movimentos sociais ganharam natural relevância pela atuação nos territórios.

Nota-se também um forte desejo de se olhar para o pós-pandemia, havendo um potencial espaço para o ISP atuar junto a NIS e intermediários nessa retomada econômica, em prol de uma nova economia, mais inclusiva, justa e sustentável, que olhe para NIS e intermediários como parte da sociedade civil organizada.

No decorrer de sua execução, notamos haver espaço para estudos futuros relevantes. Entre eles, recomendamos um (re)olhar conceitual mais sistêmico para o campo, no que tange às definições e pontos de intersecção entre negócios de impacto e intermediários (já bem definidos por diversas fontes) e outros modelos de negócios, como negócios de impacto periféricos (e suas diferenciações acerca de negócios periféricos em geral), negócios comunitários, negócios rurais, startups e negócios das economias criativa, solidária e colaborativa, entre outros. Decerto isso permitirá avançar e tornar mais claras as categorizações de iniciativas e agentes do ecossistema de impacto, bem como orientará ações de aprimoramento, colaboração e integração de todos esses atores, cada vez mais essenciais para a resolução dos problemas mais desafiadores de nossa sociedade atual.

Vale ressaltar que, desde a entrega da primeira fase deste estudo, alguns desenvolvedores do campo já avançaram no sentido dos insights e recomendações. Um exemplo é o ICE, com diversas ações que foram feitas nesse sentido:

- eventos de porte, como o [Fórum de Investimentos e Negócios de Impacto - Impacta Mais](#)
- chamada e patrocínio de eventos nas 5 regiões do Brasil
- chamadas à intermediários que apoiem empreendedores da base ou incubadoras e aceleradoras com negócios de impacto, como o [Elos de Impacto](#)
- artigos de opinião na grande mídia, como o texto [“Negócios que constroem um novo normal melhor”](#), de Samir Hamra, na Folha de S.Paulo
- séries de matérias sobre NIS e boletins de notícias, como a [Série Portfólio ICE-BID](#)

Outro exemplo é o GIFE, que acaba de divulgar um [infográfico específico sobre NIS](#), de modo a trazer maior informação qualificada e visibilidade sobre o tema.

Acreditamos ainda ser interessante um acompanhamento de médio e longo prazo de diversos negócios, notadamente startups da área de saúde, que criaram ou adaptaram soluções para o enfrentamento da Covid-19 em alguma medida, para uma avaliação se eles de fato podem ser considerados negócios de impacto, ou se apenas estão fazendo iniciativas de impacto pontuais.

“ Acho que a grande oportunidade da Covid-19 é as pessoas trabalharem fora da suas caixas e ampliarem as suas atuações, mais em parceria e colaboração e se reverem, porque acho que todo mundo vai ter que se rever, se reinventar e, para isso, você larga o que estava muito seguro e se joga. Me vejo hoje numa situação muito parecida como quando a gente era muito learn by doing, a gente ia fazendo e aprendendo assim mesmo. Estamos nesse modo novamente - algumas coisas que eu tinha muita certeza hoje eu não tenho mais e acho que essa é a oportunidade.”

Representante de intermediário

_APÊNDICES

1. Tabela com iniciativas mapeadas nos temas de NIS e intermediários do ecossistema

A partir da análise do mapeamento de iniciativa de enfrentamento da Covid-19 (n=296) e de pesquisa de dados secundários (online), chegou-se a uma submapeamento inicial com 106 iniciativas¹⁷, que pode ser encontrada [aqui](#).

2. Dados gerais do mapeamento

Em nosso mapeamento, encontramos uma constelação de **188 atores¹⁸ liderando e/ou apoiando iniciativas de enfrentamento à Covid-19** que potencialmente beneficiam NIS e intermediários.

As iniciativas mapeadas apresentam como líderes as seguintes organizações:

ORGANIZAÇÃO LÍDER
100OpenStartups
4you2
ABDI
Afro Saúde
Afrobusiness
Agenda Edu
Artemisia
Árvore de Livros
Associação Procure Saber
Atados
Aupa
Aventura de Construir (ADC)
B2B
Banco Pérola
BID
BIDLab

17 Naturalmente, não se buscou um mapeamento exaustivo e o propósito de compartilhar esse subproduto é permitir que os desenvolvedores do campo tenham um levantamento inicial, a partir do qual podem organizar um acompanhamento contínuo, por exemplo, ou estudar mais em detalhes iniciativas específicas.

18 Alguns atores se repetem em várias ações como líderes e/ou apoiadores.

BNDES
Boomit Inovação e Tecnologia Empreendedora
BrazilFoundation
Capitalismo Consciente Brasil
CAPPTA S.A
Caren.App
Center for Inclusive Growth e Rockefeller Foundation
Centro Brasileiro de Pesquisas Físicas (CBPF)
CNPq/MCTIC
Colab
ColetivA DELAS
Comunidade Governança & Nova Economia (Gonew.co)
Conexsus
Cruzando Histórias
CUFA (Central Única de Favelas)
Dandelin
Data Machina Inteligência em Análise de Dados
Desabafo Social
Din4mo
Doare
Dr. Sintomas
EDP
EDP Renováveis
Eduqo
EMBRAPII
Emperifa
Emprende aí
ENAP
ENRICH
Epitrack
Fa.vela
FAPESP
Feira Preta
FGVcenn
FINEP
Firgun
Fleximedical
Fofuuu Soluções Tecnológicas para Saúde e Educação
Fundação Lemann
Fundação Oswaldo Cruz (Fiocruz)
Fundação Tide Setubal
Fundo Baobá
Fundo Patrimonial Amigos da Poli
Geekie
GIFE
GK Ventures
Gooders
Governo do Estado de SP
Governo Federal
Grand Challenges Canada

Ideias de Futuro
Imaginable Futures
Impact Hub
Inovativa Brasil
Instituto Afrolatinas
Instituto Comunitário da Grande Florianópolis (ICOM)
Instituto de Tecnologia do Paraná (Tecpar)
Instituto EDP
Instituto Feira Livre
IOUU
Keepz Consultoria em Tecnologia Da Informação
Labi Exames
Laboratório Nacional de Computação Científica (LNCC)
Letrus
Magnamed
Mais Vívida
Ministério da Saúde
Ministério Público de Pernambuco (MPPE)
Mova Sociedade de Empréstimo entre Pessoas
Movimento 342
Nobis
P2AS- Desenvolvimento de Software S/A
Pick Cells
Prefeitura de São Paulo
Pretahub
Prosas
Quintessa
Rede Asta
Rede de Apoio Contra o Coronavírus
Rede Design Possível
RN Costa Pesquisa e Design
SAP
SaveLivez
Sebrae
Senai
Senior Concierge
SerProf
Shawee
Simbiose Social
Sistema B
Social Lab
Stoodi
Telavita
TNH Health
Trê Investindo com Causa
União Europeia
Universaúde
Universidade Católica de Pernambuco
Universidade do Estado de Santa Catarina (UDESC)
Universidade do Vale do Rio dos Sinos

Universidade Estadual de Santa Cruz (UESC)
Universidade Federal de Santa Maria
Universidade Federal do Pará
Up Saúde
USAID
Vale
Vale do Dendê
Vallourec
VidaClass
Vivejar

Entre os **65 parceiros e apoiadores por iniciativa conjunta**, compondo quem está ativo atualmente no ecossistema, temos:

PARCEIROS E APOIADORES
A Banca
ABDI
Adesampa
Agência Solano Trindade
Anamã e Costuraê
ANPEI
Associação Brasileira de Startups (Abstartups)
Banco do Brasil
Banco do Povo
Benfeitoria
Bionexo
BTG Pactual
Bússola Social
Casa Meninas Mahin
CNS
Confap
Data Kind
Efpia
Escola Politécnica da USP
FCC
Feira Preta
Fundação Arymax
Fundação CERTI
Fundação FEAC
Fundação José Luiz Egydio Setúbal
Fundação Tide Setubal
Fundo Vale
Governo do Estado do Paraná
GPA

Hospital Israelita Albert Einstein
ICE
IMI
Instituto Arapyaú
Instituto Galo do Amanhã
Instituto GPA
Instituto Humanize
Instituto Maria e João Aleixo
Instituto Moreira Salles
Itaú Social
KPTL
Localiza
Mão na Roda
Ministério da Economia
Ministério da Saúde
MPLabs
Nova Frente Negra Brasileira
Observatório de Favelas
Peninsula
Pipe.Social
ponteAponte
Porto Digital
Rede de Jornalistas das Periferias
Rede Mater Dei de Saúde
Sebrae
Secretaria Estadual de Saúde (SES-PE)
Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e Trabalho
SITAWI
Stone
Tarpon
TopMED
Uneafro Brasil
Unicafes
Vakinha
VR
Wright Capital

3. Questões utilizadas na sondagem com atores do campo

1. Na sua visão, em que medida os NIS e/ou intermediários estão sendo afetados atualmente pela Covid-19 na sua visão? Pode exemplificar (vivências suas ou de terceiros)?
2. Quais cenários para NIS e/ou intermediários sua organização vislumbra para o: curto (3 meses), médio (1 ano), longo prazo? Pode justificar e classificar sua visão como pessimista, neutro, otimista em cada um deles?
3. Você viu emergirem exemplos de soluções no campo dos NIS e intermediários desde a chegada da Covid-19 ao Brasil? Se sim, quais?
4. Que caminhos, oportunidades e soluções você enxerga que possam potencializar e fomentar o campo de NIS e intermediários perante o contexto de enfrentamento da Covid-19?

