



*Nossa jornada  
de aprendizado  
em Investimentos e*



*Negócios de Impacto  
Socioambiental  
contínua*



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



*Aprendizados e Transformações  
do Ano 2 do FIIMP  
(Fundações e Institutos de Impacto)*

FIIMP



## APOIO TÉCNICO



## EXPEDIENTE

### SISTEMATIZAÇÃO E REDAÇÃO

Prowa

Thais Magalhães e Thayne Garcia

### PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO

Uibirá Barelli

### REVISÃO

Márcia Soares

Flávia Vianna

ponteAponte

### PROMOÇÃO



Publicado em janeiro de 2020.

---

---

---

---

---

---

<b>Introdução</b>	<b>7</b>
<hr/>	
<b>1.</b>	
<b><i>Recapitulando: como foram os primeiros passos do FIIMP</i></b>	<b>9</b>
O que é o FIIMP e qual o seu propósito?	10
Fomos um grupo autogovernado	13
Como foram realizados os investimentos?	14
<hr/>	
<b>2.</b>	
<b><i>Seguindo na jornada: como foi o segundo ano do FIIMP</i></b>	<b>17</b>
Como monitoramos nossos investimentos?	19
A Jornada Bemtevi até os Empréstimos Socioambientais	21
Da garantia de empréstimo ao desenvolvimento de novos produtos: o que aprendemos com a SITAWI Finanças do Bem	25
Validando o Equity Crowdfunding com a Din4mo	32
<hr/>	
<b>3.</b>	
<b><i>Mensuração de impacto: o processo de acompanhamento dos negócios</i></b>	<b>37</b>
Medindo os resultados e os impactos dos negócios	38
Teoria da Mudança	40
Da teoria à prática	41
<hr/>	
<b>4.</b>	
<b><i>Resultados da jornada até agora</i></b>	<b>49</b>
Um passo além da trajetória inicial: Desdobramentos do FIIMP para dentro das organizações	52
<hr/>	
<b>5.</b>	
<b><i>Aprendizados para seguir em frente</i></b>	<b>61</b>

---

---

---

# NOSSA JORNADA CONTINUA

---

---

**6.**

***Para ir além***

**65**

Bibliografia sugerida para aprofundamento

66

Glossário

69

Q&A – Perguntas Frequentes acerca do FIIMP

72

**7.**

***Linha do Tempo***

**75**



Chegamos ao segundo ano da experiência do **FIIMP – Fundações e Institutos de Impacto** com uma nova gama de aprendizados e resultados. Se no primeiro ano nossa jornada passou pela organização do grupo, seleção de intermediários e alocação dos recursos, nesse segundo nossa experiência foi a do investidor que acompanha o investimento em sua maturação e que, no nosso caso, busca também fortalecer o ecossistema e transformar a sua própria atuação a partir de mais essa realização.

As possibilidades em atuar junto aos negócios de impacto são muitas e já existe um ecossistema voltado para a solução de problemas socioambientais, buscando modelos econômicos que sejam rentáveis e sustentáveis. Imergimos nesse ecossistema e tivemos, também, muitos desafios. Hoje, temos uma melhor visão do que é um investimento de impacto e que os resultados alcançados podem ser enormes. **Nossa ação coletiva deixou-nos mais seguros nesse caminho, ampliamos o espaço da temática dentro de nossas organizações, fizemos novas parcerias e fomos para muitos lugares contar a nossa experiência.**

Para compartilhar nossos aprendizados, esta publicação apresenta os desdobramentos dos mecanismos utilizados e os processos de mensuração dos resultados financeiros e de impacto socioambiental realizados durante o ano de 2018. Busca, ainda, responder diversas questões que vão apoiar outros Institutos e Fundações a trilharem a jornada do investidor de impacto.

**Vamos seguir  
na jornada?**





1.

RECAPITULANDO

## O QUE É O FIIMP E QUAL O SEU PROPÓSITO?

Inspirados pelo Lab de Inovação em Finanças Sociais, promovido pela então Força Tarefa de Finanças Sociais (atual **Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto**)<sup>1</sup> em 2014, e pela recomendação nº 2 da Aliança, que trata do protagonismo dos institutos e fundações no **tema**<sup>2</sup>, 22 instituições se reuniram para criar o FIIMP – Fundações e Institutos de Impacto.

**O marco do início dos nossos trabalhos foi o workshop *Venture Philanthropy and Impact Investing – A BMW Foundation Workshop for Brazilian Foundations and Institutes***<sup>3</sup>, realizado em outubro de 2016, no qual estruturamos uma governança coletiva baseada em grupos de trabalho através dos quais definimos as estratégias de ação. Nosso objetivo principal foi nos unirmos para aprender, acompanhar e conhecer os resultados de investimentos em negócios de impacto, a partir da alocação de cada participante de cerca de R\$ 33,5 mil (na época US\$ 10 mil) e que esse somatório pudesse gerar experimentos do uso de diferentes instrumentos financeiros.

**1** A Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto, novo nome da Força Tarefa de Finanças Sociais (FTFS), é uma iniciativa criada para identificar, conectar e apoiar organizações e temas estratégicos para o fortalecimento do campo de Investimentos e Negócios de Impacto no Brasil. Em outubro de 2015, foram lançadas 15 recomendações para avançar o campo, com metas para 2020. Esse conteúdo foi construído a partir de referências globais e consulta a muitos atores brasileiros envolvidos nessa agenda. Acesse para saber mais: <https://aliancapedoimpacto.org.br/>.

**2** “A FTFS recomenda a Fundações e Institutos (empresariais, familiares e independentes) que realizem doações e investimentos para viabilizar iniciativas piloto e inovadoras do campo de Finanças Sociais e Negócios de Impacto.” Disponível em: [http://forcatarefaфинансассоциалs.org.br/wp-content/uploads/2015/10/ICE\\_FTFS\\_Recomenda%C3%A7%C3%B5es\\_dig\\_simples.pdf](http://forcatarefaфинансассоциалs.org.br/wp-content/uploads/2015/10/ICE_FTFS_Recomenda%C3%A7%C3%B5es_dig_simples.pdf).

**3** Saiba mais em: [https://bmw-foundation.org/wp-content/uploads/2017/06/vpworkshop\\_brazil2.pdf](https://bmw-foundation.org/wp-content/uploads/2017/06/vpworkshop_brazil2.pdf).

## *Nossos objetivos são:*

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

As 22 Fundações e Institutos que compõem o FIIMP são: **Childhood, Fundação BMW, Fundação Grupo Boticário de Proteção à Natureza, Fundação Lemann, Fundação Otacílio Coser (FOCO), Fundação Raízen, Fundação Telefônica Vivo, Fundação Tide Setubal, Fundo Vale, Instituto Ayrton Senna, Instituto Coca-Cola, Instituto Cyrela, Instituto de Cidadania Empresarial (ICE), Instituto EDP, Instituto LafargeHolcim, Instituto InterCement, Instituto Phi, Instituto Sabin, Instituto Samuel Klein, Instituto Vedacit, Instituto Votorantim e Oi Futuro.** O grupo contou com o apoio técnico do **GIFE, Phomenta e ANDE (Aspen Network of Development Entrepreneurs)**. Além desses, participaram do workshop em 2016 e, portanto, contribuíram para a estruturação do grupo a **AOKA, a SITAWI Finanças do Bem e o Broota<sup>4</sup>.**

No primeiro ano da experiência, aprofundamos o conhecimento sobre investimento em negócios de impacto, um aprendizado que foi importante para cada um dos institutos e fundações, pois tínhamos níveis de conhecimento diferentes quanto ao tema. Essa jornada incluiu workshops e reuniões sobre as modalidades de investimento, as restrições e orientações jurídicas, os intermediários e os negócios. Os aprendizados podem ser encontrados de forma mais detalhada no primeiro guia do **FIIMP<sup>5</sup>.**

<sup>4</sup> Atual Basement: <https://www.basement.io/>.

<sup>5</sup> Disponível em: <https://forcatarefa-assets.s3.amazonaws.com/uploads/2018/05/guiafiimp2018.pdf>.

“ Fala-se muito em coinvestimento dentre os institutos e fundações, mas, na prática, é um baita desafio. O FIIMP foi ousado em proporcionar isso.”

**Fabio Deboni**  
(*Instituto Sabin*)



## COMO FORAM REALIZADOS OS INVESTIMENTOS?

Um dos grandes aprendizados na fase de preparação para a realização dos investimentos nos negócios de impacto foram os **aspectos jurídicos** que devem ser observados por institutos e fundações privadas. Aprendemos que devemos começar pela leitura atenta de nosso Estatuto para ver o que é permitido ou não. Aprendemos também que os casos omissos devem ser prontamente discutidos com os departamentos jurídicos ou com escritórios de advocacia especializados no tema e, como este é um campo em construção, diversas possibilidades existem para viabilizar tais investimentos.

Algumas organizações fizeram alterações em seus estatutos, a partir dessa aprendizagem, para viabilizar investimentos diretos durante ou posteriormente ao FIIMP. Para entrantes na agenda que preferiram não fazer alterações nas estruturas jurídicas e estatutárias, a solução foi aportar recursos aos intermediários na forma de doação. Outras instituições fizeram um contrato de mútuo simples com os intermediários financeiros, instrumento pelo qual o investidor transfere capital ou bens à outra parte, podendo optar em cobrá-los de volta numa data e em condições previamente definidas.

No FIIMP, fizemos os investimentos por meio de parcerias com organizações intermediárias do campo e selecionamos aquelas que apoiassem os negócios em gestão, governança, mobilização de capital, avaliação de impacto e networking, de forma que pudéssemos ter uma visão mais ampla de todo o ciclo de investimento. Um dos **aprendizados práticos** dessa etapa foi percebermos que escolher o instrumento financeiro é uma questão de **equilibrar os riscos, o retorno financeiro e o impacto socioambiental** desejado, e que esse equilíbrio pode variar para cada instituto ou fundação. Além disso, o momento do negócio que se quer apoiar e a finalidade do uso do recurso também podem ser elementos-chave para a escolha do instrumento.

Testamos dois modelos de investimento – direto e indireto – com três parceiros intermediários financeiros de perfis diferentes: a Bemtevi, uma empresa que viabiliza empréstimos sociais, nos quais trocam juros por impacto positivo; a SITAWI Finanças do Bem, uma OSCIP gestora de fundos socioambientais em fase de expansão e escalabilidade; e a Din4mo, uma *venture builder* de impacto. Fomos intencionais nessa diversidade para garantir que nossos recursos pudessem fluir para diferentes tipos de negócios sociais, por meio de tipos de mecanismos financeiros distintos, potencializando nosso aprendizado.

Na escolha dos negócios de impacto a serem investidos, cada intermediário possui seu portfólio, processo e método de chamada e seleção, mas é comum o uso de ferramentas como a **Teoria de Mudança ou a Tese de Impacto do Negócio, uma descrição abrangente e ilustração de como atua e quais indicadores de impactos e mudanças deseja realizar em um contexto particular**<sup>6</sup>.

No portfólio dos negócios investidos, optamos, também, por não estabelecer foco em uma região ou setor. Além disso, acordamos que a melhor forma de aprender sobre em qual momento os negócios estão aptos a acessarem mecanismos de investimentos era não influenciar a escolha e apenas acompanhar o processo natural de cada intermediário.

Juntos, aportamos na iniciativa um total de **R\$ 737 mil**, que incluem os investimentos nos negócios, a contratação dos serviços de facilitação dos encontros e sistematização dos aprendizados, serviço de auditoria para checagem dos processos de contratações, além das despesas operacionais para os workshops e tarifas bancárias, que serão detalhados mais à frente.

<sup>6</sup> Conceito disponível em: <https://www.theoryofchange.org/what-is-theory-of-change/>. Tradução livre.





2.

SEGUINDO

NA JORNADA

Em 2018, acompanhamos os negócios no pós-investimento com os três parceiros intermediários financeiros selecionados: Bemtevi Negócios Sociais, SITAWI Finanças do Bem e Din4mo.

A **Bemtevi** se propôs a atuar por meio do **instrumento de dívida**, realizando empréstimos socioambientais para aqueles negócios que evoluíram no processo de desenvolvimento e acompanhamento denominado “Jornada Bemtevi” de aproximação, amadurecimento e acompanhamento dos negócios sociais.

A **SITAWI** tinha por objetivo **estruturar a primeira Garantia de Empréstimo Socioambiental** para um negócio de impacto no Brasil, um grande desafio que passou por vários percalços no processo. Ainda que não tenha concluído a concessão da garantia, a experiência acabou agregando muitos aprendizados e parceiros para o grupo. Além disso, a SITAWI continuou com o papel adicional de gerenciamento dos recursos do

FIIMP, principalmente aqueles relacionados a serviços contratados e desembolsos para as atividades de manutenção do grupo. Essas responsabilidades eram de uma equipe diferente daquela que se ocupava das atividades diretamente relacionadas aos investimentos e, portanto, sem interferência.

A **Din4mo** buscava validar o **equity crowdfunding como instrumento de investimento** para negócios de impacto social já em funcionamento e no chamado “Vale da Morte”, ou seja, que ainda não alcançaram seu ponto de equilíbrio e, portanto, com grande risco de descontinuidade das operações. Os recursos do FIIMP compuseram três operações exitosas de alavancagem.

O monitoramento dos investimentos teve periodicidade e ponto focal bem definidos no nosso grupo e, por isso, possibilitando um acompanhamento mais pontual. Ainda que os encontros fossem mais espaçados, a maior parte dos membros se manteve participativa e os aprendizados continuaram acontecendo, como poderemos ver a seguir.

## COMO MONITORAMOS NOSSOS INVESTIMENTOS?

Com os investimentos realizados, mantivemos uma agenda de **atualização sobre o andamento dos negócios** e acompanhamos a evolução dos investidos a partir das metodologias acordadas com cada um dos parceiros intermediários. Além disso, mantivemo-nos atualizados com ferramentas de mensagens instantâneas e de compartilhamento de documentos online.

Nosso acompanhamento dos negócios apoiados com cada parceiro se deu da seguinte forma:

**BEMTEVI:** Recebíamos acompanhamento mensal das metas financeiras e socioambientais de cada emprestimo, incluindo o acompanhamento e seleção de novos negócios com potencial de receber investimentos.

**SITAWI:** Eles mantêm com cada um de seus negócios uma periodicidade variável de acompanhamento das metas, de acordo com sua complexidade e maturidade, que varia de mensal a trimestral. No entanto, como o foco era o estabelecimento do instrumento de garantia, éramos informados principalmente sobre os marcos desse processo. Além disso, a SITAWI compila suas atividades em um **relatório anual**<sup>7</sup>, que foi divulgado em seu site e enviado para os membros do FIIMP e todos seus clientes.

<sup>7</sup> Relatórios Anuais SITAWI: 2017 - [https://sitawi-assets.s3.amazonaws.com/uploads/2018/06/SITAWI\\_RelatorioAnual2017.pdf](https://sitawi-assets.s3.amazonaws.com/uploads/2018/06/SITAWI_RelatorioAnual2017.pdf) e 2018 - [https://s3-sa-east-1.amazonaws.com/sitawi-assets/uploads/2019/05/SITAWI\\_RelatorioAnual2018.pdf](https://s3-sa-east-1.amazonaws.com/sitawi-assets/uploads/2019/05/SITAWI_RelatorioAnual2018.pdf)

“ O FIIMP é fortalecido por um conhecimento construído coletivamente. Nós enxergamos o grupo como um laboratório que conecta institutos e fundações para estudar, refletir e encontrar os melhores caminhos para alavancar negócios com propósito. É uma iniciativa que aproxima as organizações e soma seus esforços por meio de investimentos e aprendizados conjuntos.”

**Flávia Vianna**  
(Oi Futuro)

**DIN4MO:** Tivemos um representante participando das reuniões do Comitê de Investimentos junto aos fundadores e outros três investidores, cujas reuniões aconteciam bimestralmente ou por convocação extraordinária. Além disso, recebíamos o Relatório de Investidores (RIs) de periodicidade trimestral ou quadrimestral, a depender do negócio, nos quais eram divulgados os indicadores de impacto social e financeiros.

Foi esse combinado de metodologias e o relacionamento desenvolvido com os intermediários que nos permitiram conhecer os novos investidos, receber retorno sobre a evolução dos indicadores, sobre o cumprimento do cronograma de pagamento pelos negócios, além do trabalho de suporte dos parceiros financeiros aos investidos. A sinergia desenvolvida no primeiro ano do FIIMP trouxe tranquilidade aos institutos e fundações para acompanharem o processo virtualmente no segundo ano. Os participantes reportam que, dessa forma, puderam olhar para dentro de suas organizações e começar a aplicar os conhecimentos apreendidos.

Como todo investimento, aportar recursos a negócios de impacto tem seus desafios, mas **são vários os caminhos a seguir para que se reduzam as possibilidades de que os riscos se materializem.** O trabalho dos nossos parceiros intermediários foi imprescindível para nos dar mais segurança, desde a análise dos negócios, assessoria e preparação para que eles recebessem os recursos até o acompanhamento dos resultados financeiros e de impacto. Nessa experiência, aprendemos que o processo envolve conhecer o perfil do negócio e do empreendedor, avaliar o plano de negócios, entender o estágio em que o potencial investido está e se está pronto para receber um recurso reembolsável.

Em se tratando de investimentos de impacto, os negócios podem apresentar complexidades únicas, com atuação em mais de um tema socioambiental, e, por isso, a estrutura financeira necessária para manter sua operação deve ser avaliada. **O capital, na maioria das vezes, não pode estar desassociado de assessoria técnica.** Percebemos, ainda, que em alguns casos é fundamental que haja recurso de *first-loss*<sup>8</sup> disponível para permitir que os intermediários continuem atuando em casos de inadimplência.

**Mesmo que os investimentos com recursos financeiros tenham sido importantes, percebemos que há muitas outras oportunidades para institutos e fundações apoiarem os negócios, como:** oferecer capital intelectual, conectar a atores importantes para seu desenvolvimento, identificar sinergias entre sua missão e a Teoria da Mudança do negócio, ou ainda ser contratante ou ponte para geração de negócios com a própria organização ou com seus mantenedores.

<sup>8</sup> **First-loss capital** é o recurso investido segundo estratégia de mitigação de risco pela qual se estipula que, caso haja perda no investimento, o recurso para cobrir essa perda, até um valor pré-definido, deve ser aquele oriundo de determinado investidor ou grupo de investidores. Em muitos países, agências de desenvolvimento, fundações e institutos atuam investindo first-loss capital como forma de estimular o fluxo de capital a negócios de impacto, melhorando seus perfis de risco-retorno e, assim, incentivando outros a investir.

## A Jornada Bemtevi até os Empréstimos Socioambientais

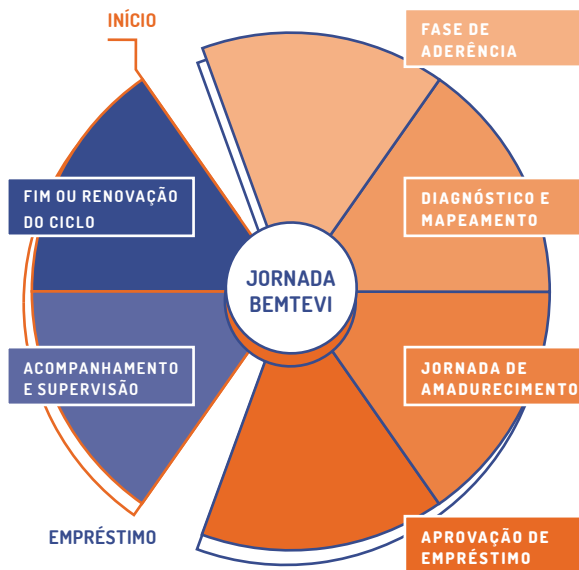
A Bemtevi Negócios Sociais recebeu o aporte de R\$ 167,5 mil do FIIIMP em julho de 2017. A maior fatia dos recursos foi destinada aos **empréstimos para os negócios de impacto** e outra parte foi destinada para uma aplicação financeira de baixo risco. O objetivo é que o rendimento dessa aplicação cubra os custos operacionais da Bemtevi e inadimplências dos empréstimos aos negócios, caso ocorram.

### JORNADA BEMTEVI DE APROXIMAÇÃO, AMADURECIMENTO E ACOMPANHAMENTO DOS NEGÓCIOS SOCIAIS

O processo de aproximação e amadurecimento que a Bemtevi desenhou para os negócios sociais envolve quatro etapas. Na primeira, que começa já no primeiro contato, é verificada a aderência ao modelo de negócio, os impactos pretendidos por ele e a aderência do Empreendedor aos objetivos da Bemtevi.

Em seguida, o negócio passa pelo Mapeamento da Jornada e Comprometimento, no qual é feito o levantamento de dados e análises, diagnóstico e desenho da jornada e comprometimento. É nessa etapa que é definido o Plano de Negócios, a Teoria de Mudança, as métricas e as metas no empreendimento, sempre com suporte da Bemtevi.

A terceira etapa é o Amadurecimento, quando é feita a ativação da Rede de Parceiros e são definidos os critérios de maturidade para o investimento. Por fim, o negócio vai para Apresentação para o Conselho, no qual será feita a análise e aprovação do investimento. Após o empréstimo, a Bemtevi segue fazendo acompanhamento e supervisão mensal.



Pelo processo desenhado pela Bemtevi os negócios começam a ter acompanhamento desde o primeiro contato, mas cada um segue o ritmo que sua estratégia e empreendedores demandam pelo apoio. Por isso, o *pool* de investimentos previstos inicialmente (Agência Solano Trindade, PanoSocial, Flavia Aranha, Descarte Correto e ASID) passou por algumas alterações. Ao fim de 2018, o intermediário já tinha realizado seis empréstimos com participação do capital do FIIMP, dos quais dois, o adiantamento de recebíveis da PanoSocial e da ASID, já haviam sido finalizados em dezembro daquele ano. Os recursos aportados na Bemtevi foram doação do FIIMP para o intermediário. Portanto, quando o pagamento dos empréstimos é finalizado, permanece no parceiro e pode ser utilizado para seu próprio desenvolvimento.

“ A percepção de mudança no capital social nos negócios é muito clara, principalmente naqueles em que conseguimos interagir com mais frequência e contribuir mais diretamente.”

**Fernando Simões,**  
(Bemtevi Negócios Sociais)

## DETALHES DAS OPERAÇÕES FINANCEIRAS

### NOME DO NEGÓCIO: AÇÃO SOCIAL PARA IGUALDADE DAS DIFERENÇAS (ASID BRASIL)

Modelo de negócio baseado no desenvolvimento institucional das organizações beneficentes, Programa de Voluntariado Corporativo e Programa de Inclusão & Promoção da Diversidade, cobrando das empresas pelo serviço prestado e atendendo gratuitamente às instituições. O empréstimo foi tomado para viabilização de capital de giro.

**Modalidade:** empréstimo socioambiental

**Início:** out/2017

**Término:** dez/2018 - Pagamento do empréstimo finalizado

**Valor investido pelo Fundo:** R\$ 60 mil

**Taxa prevista de retorno para o investidor (FIIMP):** retorno do principal investido\*

**Taxa de administração:** 2% ao ano

A ASID adiantou o pagamento, concluindo o processo em dezembro de 2018.

\*A taxa de retorno esperada para os investidores da Bemtevi é zero. Nesse Fundo que o FIIMP participou o parceiro intermediário retornará o principal investido em todos os negócios.

### NOME DO NEGÓCIO: NÚCLEO DE TINGIMENTO NATURAL FLÁVIA ARANHA

O Núcleo de Tingimento Natural (NCV) tem objetivo de fazer tingimento natural em larga escala, também investindo em pesquisa e desenvolvimento de novos produtos. Com o tingimento natural a Flávia Aranha também resgata mata nativa brasileira para sua matéria-prima do tingimento e trabalha com famílias mais carentes produtoras rurais no norte de Minas e Sul da Bahia. O empréstimo foi tomado para investimento em maquinário, reforma e capital de giro.

**Modalidade:** empréstimo socioambiental

**Início:** abr/2018

**Término:** abr/2020

**Valor investido pelo Fundo:** R\$ 250 mil

**Taxa prevista de retorno para o investidor (FIIMP):** retorno do principal investido

**Taxa de administração:** 2% ao ano

**NOME DO NEGÓCIO: PANOSOCIAL**

Promove a ressocialização de ex-detentos empregando-os na produção de roupas, uniformes, acessórios e produtos customizados utilizando matéria-prima ecológica e processos produtivos sustentáveis. O primeiro empréstimo foi destinado para investimento em maquinário e capital de giro, e o segundo apenas para capital de giro.

**Modalidade:** empréstimo socioambiental

**Início:** dez/2016

**Término:** jun/2018 (em atraso)

**Valor investido pelo Fundo:** R\$ 170 mil

**Taxa prevista de retorno para o investidor (FIIMP):** retorno do principal investido

**Taxa de administração:** 2% ao ano

**Modalidade:** adiantamento de recebíveis – empréstimo de curto prazo

**Início:** nov/2018

**Término:** dez/2018 - Pagamento do empréstimo finalizado

**Valor investido pelo Fundo:** R\$ 20 mil

**Taxa prevista de retorno para o investidor (FIIMP):** retorno do principal investido

**Taxa de administração:** 2% ao ano

Criação de um novo produto pela Bemtevi.

**NOME DO NEGÓCIO: ACREDITAR**

OSCIP que oferece microcrédito produtivo orientado, incentivo ao empreendedorismo e educação financeira em Pernambuco. O empréstimo tem o objetivo de constituir capital de giro (fundo de empréstimos).

**Modalidade:** empréstimo socioambiental

**Início:** set/2018

**Término:** jul/2020

**Valor investido pelo Fundo:** R\$ 150 mil

**Taxa prevista de retorno para o investidor (FIIMP):** retorno do principal investido

**Taxa de administração:** 2% ao ano



**NOME DO NEGÓCIO: COZINHA COMUNITÁRIA DA AGÊNCIA POPULAR SOLANO TRINDADE**

A Cozinha tem o objetivo de levar comida saudável e acessível para moradores do Campo Limpo, na periferia de São Paulo, além de capacitar mulheres da comunidade que trabalham com alimentação. O empréstimo é destinado à reforma e capital de giro.

**Modalidade:** empréstimo socioambiental

**Início:** nov/2018

**Término:** jul/2020

**Valor investido pelo Fundo:** R\$ 80 mil

**Taxa prevista de retorno para o investidor (FIIMP):** retorno do principal investido

**Taxa de administração:** 2% ao ano

## ***Da garantia de empréstimo ao desenvolvimento de novos produtos: o que aprendemos com a SITAWI Finanças do Bem***

O FIIMP aportou R\$ 167,5 mil no Fundo de Inovação e Empréstimos Socioambientais da SITAWI em julho de 2017 com o objetivo de desenvolver uma garantia de empréstimo a negócios de impacto socioambientais. **O objetivo principal era de mobilizar mais capital para o campo dos investimentos de impacto, melhorando as condições de acesso a recursos financeiros pelos negócios e reduzindo o risco para quem financia.** Mesmo existindo fundos garantidores públicos no Brasil, eles ainda não atuam com o tema e têm mais dificuldades institucionais de atuar em pequena escala e fazer um projeto piloto. Estamos falando, portanto, da primeira iniciativa desse tipo no Brasil.

O processo de estabelecimento de garantia se mostrou **mais complexo e longo** que inicialmente esperávamos, **de forma que até a conclusão deste Guia a modalidade ainda não tinha sido aplicada e testada.** Entretanto, a experiência trouxe muitos aprendizados a todos os atores envolvidos, apresentados a seguir.

Estruturar a garantia consistiu essencialmente em um processo de **parceria entre dois atores, o garantidor e o financiador.** Para isso, foi necessário entender o funcionamento dos fundos garantidores no Brasil, conversar com diversas organizações

financeiras e/ou que atuam com fundos garantidores e conhecer os critérios das instituições para entender seu funcionamento e possibilidades de parceria. Um grande aprendizado aqui foi reconhecer que os potenciais parceiros devem apresentar aderência ao tema de negócios de impacto, o componente de inovação e experiência em trabalhar com fundos garantidores. A DesenvolveSP se encaixava nesse perfil e se mostrou mais aberta para financiamento utilizando a garantia oferecida. Outras dessas conversas se transformaram em parcerias de longo prazo para a SITAWI.

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

---



---



---



---

“ Nesse percurso, desenvolvemos inovações e estabelecemos parcerias sólidas com empreendedores, outros investidores, bancos de desenvolvimento, fundações, institutos, programas de apoio ao empreendedorismo na Amazônia e coinvestidores pessoas físicas.”

**Andrea Resende**  
(SITAWI Finanças do Bem)

---

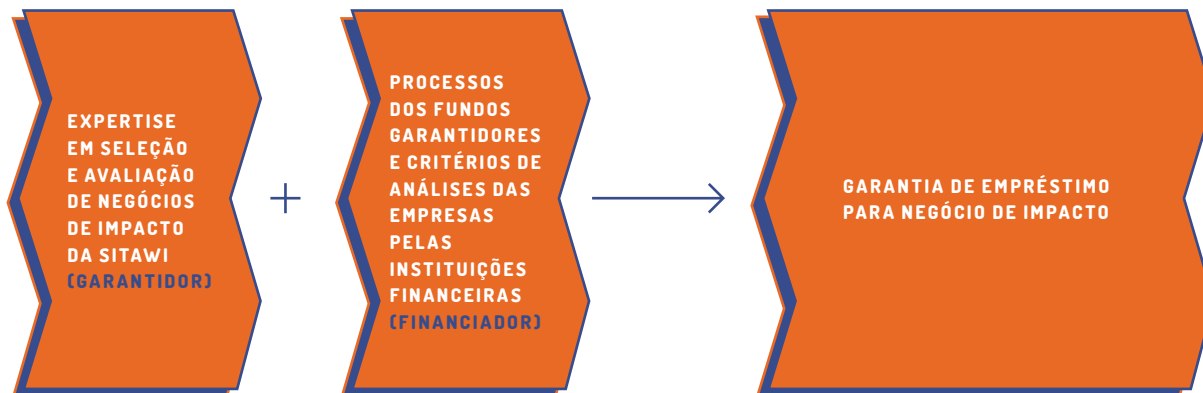


---



---

## COMPONENTES NECESSÁRIOS PARA TESTAR A GARANTIA DE EMPRÉSTIMO



Fonte: Elaborado pela SITAWI

A SITAWI partiu de um ambiente de 70 organizações captadas com interesse em receber os recursos com a garantia. Dentre elas, foram selecionadas três como prioridades para passarem pelo processo de *due diligence*, duas foram aprovadas e, por fim, uma selecionada para receber a garantia.

Pelo perfil organizacional das agências de desenvolvimento, percebemos que elas costumam demandar prazo maior que o tempo disponível do mercado. Com isso, a combinação dos tempos de avaliação das duas instituições foi mais longo que o tempo do negócio. Após todo o processo de aprovação na SITAWI e com o processo de análise para financiamento da Desenvolve SP ainda em andamento, em maio de 2018, o negócio potencial investido desistiu da operação.

Diante dos aprendizados do primeiro processo e objetivando a formalização da garantia em menor prazo, a SITAWI selecionou uma organização já de seu portfólio e se responsabilizou apenas pela análise relativa ao impacto social, de forma que somente a Desenvolve SP realizou a avaliação financeira e de negócios. Nesse processo, houve também uma melhoria da SITAWI quanto à oferta de assessoria ao negócio para garantir sua fluidez. Paralelamente, também negociava um **memorando de entendimento com a Desenvolve SP** para fomentar o financiamento aos negócios de impacto, que foi formalizado em junho de 2018.

O negócio selecionado pela SITAWI produz equipamentos médicos e teve sua aprovação pela Desenvolve SP para financiamento em janeiro de 2019. Apesar do interesse do negócio em contratar o financiamento utilizando a garantia da SITAWI, como o recurso seria para um equipamento específico, a ser locado para um terceiro e esse, passou por uma reestruturação, a operação ficou *onhold*, levando, então, a **não conclusão da operação de financiamento e garantia**.

Ainda que as duas tentativas da SITAWI em efetivar o processo de garantia não tenham se concluído, nosso parceiro segue dedicado

---

---

---

---

---

---

---

---

“ O recurso do FIIMP deu uma segurança para inovar. A experiência nos estimulou a fazer parcerias e aproximar com outros intermediários, tanto do campo quanto do mercado financeiro, e também nos aproximamos mais dos programas de apoio aos empreendedores que outras fundações rodam. É o poder da rede”

**Andrea Resende**  
(SITAWI Finanças do Bem)

---

---

---

---

---

---

---

---

em testar a modalidade. Com a experiência e a percepção de que seria necessário acelerar mais o tempo de operação, a SITAWI **identificou a oportunidade de inversão na ordem do processo**. Nessa opção, a SITAWI ofereceria a garantia a clientes do parceiro financeiro com potencial de impacto e que já estivessem na fase final do processo de concessão de crédito. O processo, então, se daria de forma semelhante à atuação dos fundos garantidores tradicionais, com adição da análise de impacto pela SITAWI. Além disso, **estabelecer parceria com um ator já familiarizado ou engajado com investimentos de impacto** pode também resultar em tempo de resposta mais curto. Nesse sentido, recentemente **em maio de 2019, a SITAWI firmou um Termo de Cooperação com a Yunus Negócios Sociais** especificamente para a promoção e expansão das garantias para financiamentos a negócios de impacto.

Além desses aprendizados, a SITAWI se dedicou a produzir outros resultados para o ecossistema. **Enquanto se desenrolavam as questões referentes à garantia, o parceiro realizou investimentos através do Fundo de Inovação e Empréstimos Socioambientais (FES) no qual estavam os recursos do FIIMP. O aporte do FIIMP a esse Fundo representou um aumento de 42% do volume total de ativos sob gestão do mesmo, o que colaborou para a mobilização de mais recursos.** Com o Fundo mais robusto, a SITAWI pôde realizar **diferentes modalidades de empréstimos** e todos eles devem retornar ao FES com juros após o pagamento dos negócios, aumentando, assim o capital disponível para novos empréstimos.

Ademais, foram realizadas parcerias com pessoas físicas e Family Offices, que coinvestiram com a SITAWI, e outras organizações, como a **Rede Dinheiro e Consciência (RDC)** e a **Plataforma Parceiros pela Amazônia (PPA)**, coordenado pelo IDESAM. No total, o aporte realizado pelo FIIMP ajudou a mobilizar R\$ 729 mil e colaborou na alavancagem de mais de R\$ 1,172 milhão na plataforma da **Rede Dinheiro e Consciência (RDC)**.

## DETALHES DAS OPERAÇÕES FINANCEIRAS

### NOME DO NEGÓCIO: 4YOU2 IDIOMAS

Rede de escolas de inglês focada em proporcionar um ensino adaptativo, acessível e com alta qualidade para pessoas de baixa renda, com professores nativos estrangeiros.

**Modalidade:** empréstimo socioambiental

**Início:** ago/2017

**Término:** abr/2019

**Valor investido:** R\$ 70 mil

**Percentual do FIIMP no valor investido:** 30%

**Taxa de juros:** juros simples de 1% ao mês

**Taxa de avaliação:** 5% pagos pelo empreendedor

Empréstimo realizado com recursos do Fundo de Inovação e Empréstimos Socioambientais (FES), onde estavam aportados os recursos do FIIMP. Após essa operação, a SITAWI fez um segundo empréstimo a partir do Fundo Família C e também um investimento direto em equity, tornando-se acionista da organização.

### NOME DO NEGÓCIO: REDE ASTA

Negócio social que apoia o protagonismo de mulheres artesãs na criação e no desenvolvimento de soluções sustentáveis a partir do reaproveitamento de resíduos.

**Modalidade:** empréstimo socioambiental para capital de giro

**Início:** out/2017

**Término:** dez/2017 - Pagamento do empréstimo finalizado

**Valor investido:** R\$ 70 mil

**Percentual do FIMP no valor investido:** 30%

**Taxa de juros:** juros simples de 1% ao mês

**Taxa de avaliação:** 2% pagos pelo empreendedor

Empréstimo realizado com recursos do Fundo de Inovação e Empréstimos Socioambientais (FES), onde estavam aportados os recursos do FIIMP. Possibilidade de novo produto para demanda identificada.

**NOME DO NEGÓCIO: ATINA**

Desenvolve metodologia de ensino inovadora focada em uma aprendizagem ativa e contextualizada com a realidade do aluno, que é disseminada pela formação de professores do setor público.

**Modalidade:** empréstimo socioambiental com coinvestimento

**Início:** jul/2018

**Término:** jul/2020

**Valor investido:** R\$ 280 mil

**Percentual do FIIMP no valor investido:** 5%

**Taxa de juros:** juros simples de 1% ao mês

**Taxa de avaliação:** 5% pagos pelo empreendedor

Investimento feito a partir de doação de pessoa física para o fundo e coinvestimento através do Fundo de Inovação e Empréstimos Socioambientais (FES) com fundo gerido por Family Office.

**EMPRÉSTIMO COLETIVO NA PLATAFORMA DA REDE DINHEIRO E CONSCIÊNCIA (RDC)****NOME DO NEGÓCIO: IMPACT HUB**

Organização brasileira conectada a uma rede global que oferece programas e espaços colaborativos para apoiar empreendedores e impulsionar causas conectadas aos objetivos do desenvolvimento sustentável.

**Modalidade:** empréstimo coletivo na plataforma da Rede Dinheiro e Consciência (RDC)

**Início:** nov/2018

**Término:** nov/2020

**Valor investido:** R\$ 450 mil

**Percentual do FIIMP no valor investido:** 2%

**Taxa de juros:** juros simples de 1% ao mês

**Taxa de avaliação:** 5% dividido entre Rede Dinheiro e Consciência e a plataforma pagos pelo empreendedor.

A SITAWI foi parceira da chamada, no processo de análise das organizações e como investidor-âncora. O investimento-âncora na plataforma no valor de R\$ 32 mil incluía recursos do FIIMP e demais fontes que compunham o Fundo de Inovação e Empréstimos Socioambientais (FES).

**NOME DO NEGÓCIO: MORADA DA FLORESTA**

Desenvolve conteúdos educacionais, projetos, produtos e serviços que colaboram diretamente com a redução e a transformação dos resíduos.

**Modalidade:** empréstimo coletivo na plataforma da Rede Dinheiro e Consciência (RDC)

**Início:** nov/2018

**Término:** nov/2020

**Valor investido:** R\$ 300 mil

**Percentual do FIIMP no valor investido:** 1%

**Taxa de juros:** juros simples de 1% ao mês

**Taxa de avaliação:** 5% dividido entre Rede Dinheiro e Consciência e a plataforma pagos pelo empreendedor

A SITAWI foi parceira da chamada, no processo de análise das organizações e como investidor-âncora. O investimento-âncora na plataforma no valor de R\$ 10 mil incluía recursos do FIIMP e demais fontes que compunham o Fundo de Inovação e Empréstimos Socioambientais (FES).

**NOME DO NEGÓCIO: VELA BIKES**

Projeta e produz bicicletas elétricas de alta performance, aliando design, conforto e tecnologia de ponta, que promovem uma forma alternativa de transporte urbano.

**Modalidade:** empréstimo coletivo na plataforma da Rede Dinheiro e Consciência (RDC)

**Início:** nov/2018

**Término:** nov/2020

**Valor investido:** R\$ 500 mil

**Percentual do FIIMP no valor investido:** 2%

**Taxa de juros:** juros simples de 1% ao mês

**Taxa de avaliação:** 5% dividido entre Rede Dinheiro e Consciência e a plataforma pagos pelo empreendedor

A SITAWI foi parceira da chamada, no processo de análise das organizações e como investidor-âncora. O investimento-âncora na plataforma no valor de R\$ 36 mil incluía recursos do FIIMP e demais fontes que compunham o Fundo de Inovação e Empréstimos Socioambientais (FES).

## PARCERIA COM O PPA E IDESAM

### NOME DO NEGÓCIO: MANIOCA

Leva os ingredientes nativos da Amazônia para todo o Brasil, gerando desenvolvimento sustentável para a região amazônica.

**Modalidade:** empréstimo socioambiental com coinvestimento

**Início:** dez/2018

**Término:** abr/2021

**Valor investido:** R\$200 mil

**Percentual do FIIMP no valor investido:** 10%

**Taxa de juros:** juros simples de 1% ao mês

**Taxa de avaliação:** N/A

A SITAWI participou da chamada da Plataforma Parceiros pela Amazônia (PPA) e coinvestiu com IDESAM, Conexsus e investidor pessoa física. Nesse coinvestimento a SITAWI aportou R\$ 70 mil do Fundo de Inovação e Empréstimos Socioambientais (FES), que incluía recursos do FIIMP e de outros investidores. É uma possibilidade de parceria de longo prazo visando aumentar a atuação da SITAWI em investimentos de impacto na Amazônia.

## *Validando o Equity Crowdfunding com a Din4mo*

Cinco participantes do FIIMP (Instituto Cyrela, ICE, Instituto InterCement, Instituto LafargeHolcim e Instituto Phi) aportaram um total de R\$ 167,5 mil na Din4mo Ventures, empresa de participações e o braço de investimento e direcionamento de capital para negócios de impacto da Din4mo.

Um dos principais objetivos do investimento do FIIMP e de outros investidores na Din4mo Ventures era validar o **equity crowdfunding como instrumento de investimento para negócios de impacto social no estágio de "Vale da Morte"**.

Nessa operação a Din4mo Ventures constitui o que a **legislação atual**<sup>9</sup> que trata de *equity crowdfunding* define como investidor-líder, ou seja, uma pessoa física ou jurídica com comprovada expe-

<sup>9</sup> Instrução CVM nº 588, de 13 de julho de 2017, que dispõe sobre a oferta pública de distribuição de valores mobiliários de emissão de sociedades empresárias de pequeno porte realizada com dispensa de registro por meio de plataforma eletrônica de investimento participativo. Disponível em: <http://www.cvm.gov.br/legislacao/instrucoes/inst588.html>.



riência de investimento e autorizada a liderar um sindicato de investimento **participativo**<sup>10</sup>.

Nessa experiência, a Din4mo Ventures fez chamadas **por meio da plataforma online Basement**<sup>11</sup>, pela qual os interessados puderam investir valores variados nos sindicatos dos negócios apresentados. Desde que o FIIMP realizou aporte de recursos e começou a acompanhar o processo, foram realizadas três chamadas para investimentos, para os seguintes negócios:

- **Mais 60 Saúde**, um negócio da área de saúde e cuidado para pessoas acima de 60 anos;
- **Vivenda**, um negócio da área de reforma de casas populares; e
- **Simbiose Social**, uma plataforma que visa otimizar a pesquisa, avaliação e gestão para empresas.

Outro participante do FIIMP (Childhood Foundation) realizou investimento diretamente no sindicato da Vivenda por meio do Basement, no valor de R\$ 33,5 mil.

A tese de investimento da Din4mo Ventures foi aportar até 20% do valor alvo (investimento total) e alavancar os outros 80% em plataforma de *equity crowdfunding* de investidores distribuídos. No total, foram aportados R\$ 500 mil por esse intermediário que conseguiu mobilizar mais R\$ 2,285 milhões para os três negócios. Nessa experiência, percebemos como é possível **ampliar o acesso ao investimento de impacto**.

<sup>10</sup> Segundo a mesma Instrução CVM, sindicato é um “grupo de investidores vinculados a um investidor-líder (“investidores apoiadores”) e reunido com a finalidade de realizar investimentos em sociedades empresárias de pequeno porte”.

<sup>11</sup> Em março de 2018 a plataforma Broota alterou sua estrutura e passou a se chamar Kria e, em dezembro de 2018, lançaram nova solução de infraestrutura com tecnologia Blockchain controle dos investimentos em empresas não listadas em bolsa, passando a se chamar Basement. Saiba mais em: <https://www.basement.io/>

“ O recurso do FIIMP veio em um momento ótimo, porque nos permitiu sobreviver enquanto estruturávamos com a Din4mo a debênture. Era o momento em que saíamos do modelo subsidiado para o financiado, para começar a fazer venda direta.”

**Fernando Assad**  
(Vivenda, investida FIIMP)

O ticket mínimo médio dos três investimentos foi de R\$ 2,5 mil, montante pequeno para operações de *venture capital*, que em geral abrem oportunidade para investidores com montantes de milhares de reais. Com isso, atingiu-se um *pool* de 400 investidores de perfis diversos. O Basement não é focado em investimentos de impacto e foi um aprendizado ver que há uma fatia considerável de investidores na plataforma que buscam combinar impacto positivo com retorno financeiro.

## DETALHES DAS OPERAÇÕES FINANCEIRAS

### NOME DO NEGÓCIO: PROGRAMA VIVENDA

Realiza reformas habitacionais em um prazo de até 15 dias para a população de baixa renda, por meio da utilização de kits de reforma desenvolvidos por eles e com materiais pré-estabelecidos. A Vivenda ainda oferece assessoria no planejamento, mão de obra e financiamento. A captação foi realizada com objetivo de viabilizar marketing e promoção de vendas, capital de giro e expansão de loja.

**Modalidade:** Basement - instrumentos de mútuos conversíveis

**Início da captação:** jan/2017

**Prazo para conversão:** jan/2022

**Valor total investido via plataforma:** R\$ 750 mil

**Taxa cobrada do Empreendedor pela plataforma:** R\$ 4 mil no momento de aprovação da captação para custeio da estruturação da oferta. No sucesso da oferta, 1 a 2% sobre a captação se for privada ou 2 a 4% se for pública.

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

**Taxa de performance cobrada dos investidores pela Din4mo:** 15% sobre o que exceder IPCA

**Taxa de performance cobrada dos investidores pela plataforma:** 5% sobre o que exceder IPCA

**Taxa prevista de retorno para o investidor (FIIMP):** 82% de ROI baseado no aumento do *valuation*<sup>12</sup> da captação ao mais recente (2019)

<sup>12</sup> Nas operações de equity crowdfunding da Din4mo, há indicação de valuation no momento da operação e quando há novas possibilidades de investimento. No caso da Vivenda, como já tinham feito uma captação anterior ao FIIMP, havia uma referência.

**NOME DO NEGÓCIO: MAIS 60 SAÚDE**

Clínica especializada no cuidado com o idoso e que inclui acompanhamento médico e multidisciplinar. O recurso captado tinha como objetivo incrementar marketing e vendas, infraestrutura e tecnologia, além de oferecer capital de giro.

**Modalidade:** Basement - instrumentos de mútuos conversíveis

**Início da captação:** out/2017

**Prazo para conversão:** set/2022

**Valor total investido via plataforma:** R\$ 1,02 milhão

**Taxa cobrada do Empreendedor pela plataforma:** R\$ 4 mil no momento de aprovação da captação para custeio da estruturação da oferta. No sucesso da oferta, 1 a 2% sobre a captação se for privada ou 2 a 4% se for pública.

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

**Taxa de performance cobrada dos investidores pela Din4mo:** 15% sobre o que exceder IPCA

**Taxa de performance cobrada dos investidores pela plataforma:** 5% sobre o que exceder IPCA

**Taxa prevista de retorno para o investidor (FIIMP):** Ainda não há novo *valuation* realizado após essa rodada.

**NOME DO NEGÓCIO: SIMBIOSE SOCIAL**

Plataforma que oferece informações, avalia projetos de responsabilidade social e conecta-os a empresas que têm interesse de investir via leis de incentivo. A demanda por capital visava investimento em marketing e vendas, infraestrutura e tecnologia, expansão do time.

**Modalidade:** Basement - instrumentos de mútuos conversíveis

**Início da captação:** jul/2018

**Prazo para conversão:** set/2023

**Valor total investido via plataforma:** R\$ 515 mil

**Taxa cobrada do Empreendedor pela plataforma:** R\$ 4 mil no momento de aprovação da captação para custeio da estruturação da oferta. No sucesso da oferta, 1 a 2% sobre a captação se for privada ou 2 a 4% se for pública.

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

**Taxa de performance cobrada dos investidores pela Din4mo:** 20% sobre o que exceder IPCA

**Taxa prevista de retorno para o investidor (FIIMP):** Ainda não há novo *valuation* realizado após essa rodada.



3.

MENSURAÇÃO

DE IMPACTO

## MEDINDO OS RESULTADOS E O IMPACTOS DO NEGÓCIO

Para um negócio de impacto demonstrar o cumprimento de seus objetivos é imprescindível a **mensuração dos resultados financeiros e o impacto socioambiental**. De acordo com a Carta de Princípios para Negócios de Impacto no Brasil, um negócio de impacto se define pela existência do propósito de gerar impacto social e/ou ambiental positivo e pela lógica econômica que permite gerar receita própria, pela governança que leva em consideração simultaneamente os interesses de investidores, clientes e comunidade, mas também por conhecer, mensurar e avaliar seu impacto **periodicamente**<sup>13</sup>.

A mensuração de impacto deve ser, além de um aspecto de atenção, uma prioridade para os negócios, os intermediários financeiros e os investidores. Se feita corretamente, esta mensuração legitima a prática como negócio de impacto, **gera mais valor para os negócios e partes interessadas**, seja na comercialização de seus produtos e serviços ou na atração de novos investimentos, compila informações estratégicas de forma a permitir a melhor tomada de decisão e aumenta a transparência e responsabilidade pela entrega do impacto pretendido.

Um princípio fundamental é que essa medição deve impactar a gestão do desempenho, gerando aprendizados, e mantendo claro o compromisso dos(as) empreendedores(as) com

<sup>13</sup> A Carta de Princípios para Negócios de Impacto no Brasil, elaborado pela então Força Tarefa de Finanças Sociais, está disponível em: [http://ice.org.br/wp-content/uploads/pdfs/Carta\\_Principios.pdf](http://ice.org.br/wp-content/uploads/pdfs/Carta_Principios.pdf).

aqueles a que pretende apoiar e servir. Estruturar um processo de acompanhamento de resultados e impactos adequado demanda tempo do empreendedor e recursos financeiros do negócio, sendo importante a organização ter cuidado em estabelecer métricas de monitoramento alinhadas a seu tamanho, capacidades e plano de expansão dos negócios.

O processo de mensuração de impacto pode começar pela construção da **Tese de Impacto ou Teoria de Mudança** e deve evoluir para as perguntas avaliativas, métricas e plano de avaliação que contém prazos e metodologias. A depender do estágio do negócio e da forma de abordagem do intermediário, esses aspectos podem já estar definidos por eles ou não. Os três intermediários selecionados pelo FIIMP valorizam esses elementos e mantêm práticas de acompanhamento do impacto gerado pelos negócios investidos alinhadas a esses conceitos. Vêm do encontro com essa prática de monitoramento os aprendizados do grupo compilados nesta seção.

“ O que a Bemtevi trouxe de mais legal foram as reflexões sobre impacto. Eles olham o Plano de Negócios, mas olham muito o impacto, e nos ajudaram a definir indicadores, a Teoria da Mudança, pensar e repensar, fazer os ajustes. O empenho deles em avaliar nosso impacto e nossa Teoria da Mudança foi muito intenso e todo o acompanhamento foi uma experiência muito bacana.”

**Alexandre Amorim,**  
**ASID (investida FIIMP)**

## TEORIA DA MUDANÇA

Uma prática importante para os investidores é compreender o quanto antes qual a Teoria de Mudança dos negócios e intermediários financeiros envolvidos num investimento de impacto.

**A Teoria da Mudança é uma descrição e uma ilustração de como e por que uma transformação social desejada deve acontecer em um contexto particular e é feita preenchendo-se o percurso entre as atividades realizadas e o impacto esperado com o detalhamento das entregas e premissas que devem ocorrer durante o processo**<sup>14</sup>. Assim, é construído um mapa que poderá servir de consulta para os atores sempre que precisarem rever suas atividades, identificar gargalos e conquistas.

Vale lembrar que não é a Teoria da Mudança em si que garantirá o impacto. Ao aplicá-la, explicitam-se **quais as hipóteses que podem se tornar realidade se as condições idealizadas forem cumpridas**<sup>15</sup>. Sendo assim, **a Teoria da Mudança é uma ferramenta utilizada para apoiar o planejamento e a avaliação de negócios sociais** porque o seu processo de construção lógica favorece a seleção ou construção de indicadores que podem ser mais relevantes em cada momento da iniciativa.

Ao selecionar parceiros e negócios para investimento de impacto, é importante conhecer a Teoria de Mudança de cada um e **avaliar se está alinhada com os objetivos da sua organização**. No caso do FIIMP, escolhemos apoiar iniciativas com abordagens e objetivos de impacto variados, e essa decisão permitiu a ampliação do escopo de aprendizado a partir do acompanhamento de diferentes processos de seleção dos negócios e de mensuração dos resultados.

Cada um dos parceiros intermediários financeiros do FIIMP também tem a sua metodologia de apoio à construção da Teoria de Mudança nos negócios e de acompanhamento dos resultados e impactos.

<sup>14</sup> Adaptação do conceito disponível em: <http://www.theoryofchange.org/what-is-theory-of-change/>

<sup>15</sup> Métricas em negócios de impacto social: Fundamentos. Move Social e Instituto de Cidadania Empresarial (ICE), 2014. Disponível em: <http://ice.org.br/metricas-em-negocios-de-impacto-social-fundamentos/>.



## DA TEORIA À PRÁTICA

A Bemtevi trabalha com negócios em estágios diversos e que, por isso, seguem a Jornada desenvolvida por eles em ritmos diferentes. Quando o negócio chega à fase de Diagnóstico e Mapeamento, uma das entregas que ele tem que realizar é a estruturação do seu plano de negócios de acordo com o padrão da Bemtevi. Esse padrão congrega sete enfoques e um deles é Teoria da Mudança e Indicadores. Com orientação da equipe da Bemtevi, o negócio é responsável pelo desenvolvimento da sua Teoria e deverá selecionar indicadores ambientais, sociais e financeiros, suas métricas e metas. Se aprovado ao final da Jornada para receber empréstimo, essas metas deverão ser acompanhadas e reportadas mensalmente, **pois os juros da dívida serão decrescentes conforme cumprimento das metas contratadas.**

Quando o FIIMP começou a acompanhar a SITAWI, a Teoria da Mudança de um negócio a ser investido era construída pela equipe da SITAWI durante o processo de avaliação e entregue ao negócio quando e se o empréstimo fosse aprovado. Durante o ano de 2018, a SITAWI propôs outra abordagem para construção da Teoria da Mudança com os negócios e a Atina Educação (investida FIIMP) foi a primeira a passar por esse novo processo. A ideia foi realizar uma construção conjunta, baseada em três workshops. Em um primeiro encontro, a SITAWI apresentou os conceitos e iniciou o desenvolvimento da Teoria da Mudança com o empreendedor. No segundo workshop, o negócio apresentou o que havia sido produzido e recebeu novas orientações do intermediário. Por fim, o último encontro foi de consolidação e validação da Teoria da Mudança pelos participantes.

“ Foi uma escola poder fazer isso junto com a SITAWI e um grande benefício do investimento de impacto ter internalizado a Teoria da Mudança. Percebemos que é um instrumento que tem que ser vivo. O grande valor é a racionalização que se consegue ter a partir de então para tomar decisões. Acaba sendo um direcionador para uma visão mais estratégica da empresa. Hoje, a Teoria de Mudança faz parte do nosso discurso de venda e da própria modelagem dos projetos.”

**Vinicius Saraceni,**  
**Atina Educação (investida FIIMP)**

“ A Teoria da Mudança é uma ferramenta muito importante para validação e alinhamento do time em torno daquele propósito que eles querem alcançar.”

**Andrea Resende,**  
*(SITAWI Finanças do Bem)*

O maior aprendizado da SITAWI com esse novo processo foi que quando se oferece a ferramenta e se dá a responsabilidade de desenvolvimento da Teoria para o negócio, o engajamento e o retorno são maiores. No caso da Atina, atualmente, a avaliação da implementação dos projetos está baseada nos elementos da Teoria da Mudança que foi construída com a participação dos clientes e dos beneficiários.

A SITAWI inclui em seu contrato de empréstimo que o negócio deve fazer reportes periódicos dos indicadores de impacto. Para isso, são escolhidos os indicadores que estão na Teoria da Mudança e olham os impactos a partir de duas dimensões chamadas pela SITAWI **extensão e profundidade**. Para a SITAWI, extensão do impacto seria, por exemplo, o número de pessoas que a iniciativa alcançará a partir do número de produtos ou serviços entregues. Já a profundidade mostraria o grau de mudança gerado na vida das pessoas a partir da intervenção, do produto ou serviço oferecido pelo negócio.

A Din4mo trabalha com negócios que já passaram por um processo de aceleração prévio e que já possuem a sua Teoria da Mudança construída. A relação do intermediário com o negócio se inicia com a inscrição do negócio para uma jornada de até dois meses, pelo qual a **Din4mo verificará se o setor do negócio está alinhado com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) e com a Teoria de Mudança com que trabalha**, se a operação está em andamento e qual a percepção do empreendedor sobre impacto.

Nos casos de atuação na fase de desenvolvimento do negócio, como aqueles que a Din4mo atende, aprendemos que ainda é necessário suporte para evolução do pensamento de impacto do empreendedor e do negócio. Esse suporte pode incluir a promoção de diálogo e reflexão sobre impacto esperado e/ou a construção de indicadores mais robustos e passíveis de serem compartilhados, sempre com o cuidado de alinhar com a agenda de prioridades do empreendedor.

Todas as empresas investidas permanecem por, no mínimo, seis meses no Programa Inovadores de Impacto, que inclui reuniões semanais focadas em gestão, refinamento do modelo de negócio, governança, financeiro e marketing. Durante esse período, são traçadas as projeções para cinco anos da empresa, além do levantamento da necessidade de capital e definição de metas comerciais, operacionais e de impacto. Essas metas são acompanhadas mensalmente pelo programa e são reportadas periodicamente aos investidores por meio do Relatório de Investidores.

“ Certamente o maior aprendizado foi conhecer os processos internos dos intermediários para avaliação de resultados e impacto. Foi possível notar que cada um realiza essa análise de maneira distinta, e não existe certo ou errado, mas o modo que está melhor adequado à sua tese de investimento.”

**Fernando Campos,**  
*(Fundação Grupo Boticário)*

TABELA 1: RESUMO GERAL DOS INVESTIMENTOS

NEGÓCIO	PARCEIRO FIIMP INTERMEDIÁRIO FINANCEIRO	MODALIDADE	VALOR INVESTIDO PELO FUNDO/ MECANISMO	PERCENTUAL FIIMP NO VALOR INVESTIDO	VALOR INVESTIDO PELO FIIMP	TAXA DE ADMINISTRAÇÃO E CUSTOS DO INTERMEDIÁRIO	TAXA DE RETORNO ESPERADA (TEÓRICA)	DATA DO INVESTIMENTO	DATA DO RETORNO/ CONVERSÃO
AÇÃO SOCIAL PARA IGUALDADE DAS DIFERENÇAS (ASID BRASIL)	Bemtevi	Empréstimo socioambiental	R\$ 60.000,00	10%	R\$ 5.700,00	por volta de 2% ao ano	0%	out/17	dez/18
FLÁVIA ARANHA	Bemtevi	Empréstimo socioambiental	R\$ 250.000,00	10%	R\$ 23.750,00	por volta de 2% ao ano	0%	abr/18	abr/20
PANOSOCIAL	Bemtevi	Empréstimo socioambiental	R\$ 170.000,00	10%	R\$ 16.150,00	por volta de 2% ao ano	0%	dez/16	jun/18
PANOSOCIAL	Bemtevi	Adiantamento de Recebíveis – Empréstimo de curto prazo	R\$ 20.000,00	10%	R\$ 1.900,00	por volta de 2% ao ano	0%	nov/18	dez/18
ACREDITAR	Bemtevi	Empréstimo socioambiental	R\$ 150.000,00	10%	R\$ 14.250,00	por volta de 2% ao ano	0%	set/18	jul/20
AGÊNCIA POPULAR SOLANO TRINDADE	Bemtevi	Empréstimo socioambiental	R\$ 80.000,00	10%	R\$ 7.600,00	por volta de 2% ao ano	0%	nov/18	jul/20
ATINA	SITAWI	Empréstimo socioambiental com coinvestimento	R\$ 280.000,00	18%	R\$ 50.000,00	5% para SITAWI pagos pelo empreendedor	Juros simples 1% ao mês	jul/18	jan/21
IMPACT HUB	SITAWI	Empréstimo coletivo na plataforma da Rede Dinheiro e Consciência (RDC)	R\$ 450.000,00	7%	R\$ 32.000,00	5% dividido entre Rede Dinheiro e Consciência e a plataforma pagos pelo empreendedor	Juros simples 1% ao mês	nov/18	nov/20

MENSURAÇÃO DE IMPACTO: O PROCESSO DE ACOMPANHAMENTO DOS NEGÓCIOS

NEGÓCIO	PARCEIRO FIIMP INTERMEDIÁRIO FINANCEIRO	MODALIDADE	VALOR INVESTIDO PELO FUNDO/ MECANISMO	PERCENTUAL FIIMP NO VALOR INVESTIDO	VALOR INVESTIDO PELO FIIMP	TAXA DE ADMINISTRAÇÃO E CUSTOS DO INTERMEDIÁRIO	TAXA DE RETORNO ESPERADA (TEÓRICA)	DATA DO INVESTIMENTO	DATA DO RETORNO/ CONVERSÃO
MORADA DA FLORESTA	SITAWI	Empréstimo coletivo na plataforma da Rede Dinheiro e Consciência (RDC)	R\$ 300.000,00	3%	R\$ 10.000,00	5% dividido entre Rede Dinheiro e Consciência e a plataforma pagos pelo empreendedor	Juros simples 1% ao mês	nov/18	nov/21
VELA BIKES	SITAWI	Empréstimo coletivo na plataforma da Rede Dinheiro e Consciência (RDC)	R\$ 500.000,00	7%	R\$ 36.000,00	5% dividido entre Rede Dinheiro e Consciência e a plataforma pagos pelo empreendedor	Juros simples 1% ao mês	nov/18	nov/21
MANIOCA	SITAWI	Empréstimo socioambiental com coinvestimento	R\$ 200.000,00	35%	R\$ 70.000,00		Juros simples 1% ao mês	dez/18	abr/21
REDE ASTA	SITAWI	Empréstimo socioambiental para capital de giro	R\$ 70.000,00	100%	R\$ 70.000,00	2% para SITAWI pagos pelo empreendedor	Juros simples 1% ao mês	out/17	dez/19
4YOU2	SITAWI	Empréstimo socioambiental	R\$ 70.000,00	100%	R\$ 70.000,00	5% para SITAWI pagos pelo empreendedor	Juros simples 1% ao mês	ago/17	abr/19
PROGRAMA VIVENDA	Din4mo	Empréstimo coletivo na plataforma Basement	R\$ 750.000,00	Os investimentos foram realizados pela Din4mo Ventures que possui mais de um aportador além do FIIMP, por isso, conseguimos dizer o valor total investido mas não separando o que foi cash somente do FIIMP.		R\$ 3 mil pago pelos empreendedores à plataforma	4% a.a - prevista	jan/17	jan/22
MAIS 60 SAÚDE	Din4mo	Empréstimo coletivo na plataforma Basement	R\$ 1.020.000,00			R\$ 3 mil pago pelos empreendedores à plataforma	3% a.a - prevista	out/17	set/22
SIMBIOSE SOCIAL	Din4mo	Empréstimo coletivo na plataforma Basement	R\$ 515.000,00			—	4% a.a - prevista	jul/18	set/23
			<b>R\$ 4.885.000,00</b>		<b>R\$ 407.350,00</b>				

Para ilustrar que tipo de indicadores de impacto podem ser utilizados, compilamos os indicadores que nossos parceiros intermediários acompanham com os negócios investidos (Tabela 2).

**TABELA 2: INDICADORES ACOMPANHADOS PELOS PARCEIROS INTERMEDIÁRIOS**

	NEGÓCIO	INDICADORES ACOMPANHADOS
BEMTEVI	AÇÃO SOCIAL PARA IGUALDADE DAS DIFERENÇAS (ASID BRASIL)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Quantidade de instituições atendidas;</li> <li>– Número de envolvidos no voluntariado;</li> <li>– Quantidade de PCDs impactados;</li> <li>– Quantidade de PCDs contratados;</li> <li>– Receita;</li> <li>– Margem bruta.</li> </ul>
	NÚCLEO DE TINGIMENTO NATURAL FLÁVIA ARANHA	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Novas tecnologias de tingimento desenvolvidas;</li> <li>– Aumento de renda do fornecedor;</li> <li>– Mata nativa brasileira utilizada como matéria-prima;</li> <li>– Receita; Margem e outros.</li> </ul>
	PANOSOCIAL	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Quantidade de egressos contratados;</li> <li>– Quantidade de horas de atendimento psicológico;</li> <li>– Quantidade de horas de treinamento;</li> <li>– Quantidade (kg) de algodão orgânico usado;</li> <li>– Volume de poluição evitada;</li> <li>– Quantidade de peças vendidas;</li> <li>– Receita;</li> <li>– Margem.</li> </ul>
	ACREDITAR	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Valor (R\$) em microcrédito feito;</li> <li>– Quantidade de pessoas atendidas;</li> <li>– Percentual de mulheres como clientes;</li> <li>– Percentual de clientes que estão poupando;</li> <li>– Melhoria de auto avaliação sobre autoestima e sensação de pertencimento à comunidade.</li> </ul>
	COZINHA COMUNITÁRIA DA AGÊNCIA POPULAR SOLANO TRINDADE	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Quantidade de refeições servidas;</li> <li>– Percentual de matéria-prima que é orgânica;</li> <li>– Quantidade de mulheres treinadas;</li> <li>– Receita;</li> <li>– Margem.</li> </ul>

	NEGÓCIO	INDICADORES ACOMPANHADOS
SITAWI	4YOU2 IDIOMAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Número de professores beneficiados (com recorte de gênero);</li> <li>– Número de alunos beneficiados;</li> <li>– Taxa de evasão;</li> <li>– Percentual de alunos bolsistas.</li> </ul>
	REDE ASTA	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Número de funcionários da Rede Asta (com recorte de gênero);</li> <li>– Número de artesãs que participam da Rede Asta (com recorte de gênero);</li> <li>– Número de artesãs que receberam capacitação da Rede Asta por meio da Escola de Negócios;</li> <li>– Valor total dos salários pagos a funcionários no ano;</li> <li>– Valor da receita de vendas de produtos ou serviços durante o ano.</li> </ul>
	ATINA	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Número de professores beneficiados (com recorte de gênero);</li> <li>– Número de alunos beneficiados;</li> <li>– Total de horas de capacitação de professores;</li> <li>– Indicadores comerciais (número de propostas);</li> <li>– Indicador de percepção do desempenho dos alunos pelos professores após atuação Atina;</li> <li>– Indicador de motivação dos professores após atuação Atina;</li> <li>– Participação de alunos em feiras e concursos de ciências.</li> </ul>
	IMPACT HUB	– Em definição pela Rede Dinheiro e Consciência.
	MORADA DA FLORESTA	– Em definição pela Rede Dinheiro e Consciência.
	VELA BIKES	– Em definição pela Rede Dinheiro e Consciência.
	MANIOCA	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Número de agricultores inseridos na linha de produção;</li> <li>– Número de produtores capacitados;</li> <li>– Número total de fornecedores;</li> <li>– Número de famílias beneficiadas;</li> <li>– Total de alimentos produzidos;</li> <li>– Total de horas de capacitação de agricultores;</li> <li>– Renda gerada para agricultores;</li> <li>– Número de hectares preservados.</li> </ul>
DIN4MO	PROGRAMA VIVENDA	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Número de reformas realizadas;</li> <li>– Percentual de reformas entregues em 15 dias;</li> <li>– Valor médio do financiamento oferecido por família;</li> <li>– Proporção de famílias com renda familiar inferior a dois salários mínimos recebendo financiamento;</li> <li>– Satisfação do cliente;</li> <li>– Volume de recursos que as reformas deixam na comunidade (trabalhadores locais, serviços e produtos adquiridos localmente).</li> </ul>
	MAIS 60 SAÚDE	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Percentual de pacientes com hipertensão controlada;</li> <li>– Percentual de pacientes com diabetes controlada;</li> <li>– Percentual de internações por condições sensíveis a atenção primária;</li> <li>– Net promoter score<sup>16</sup>.</li> </ul>
	SIMBIOSE SOCIAL	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Volume de recursos transacionados na plataforma para projetos sociais;</li> <li>– Número de projetos apoiados;</li> <li>– Proporção de projetos originários de regiões mais vulneráveis (Norte e Nordeste).</li> </ul>

<sup>16</sup> Net Promoter Score (NPS) é uma métrica criada em 2003 por Fred Reichheld, nos Estados Unidos, para medir satisfação e lealdade dos clientes.





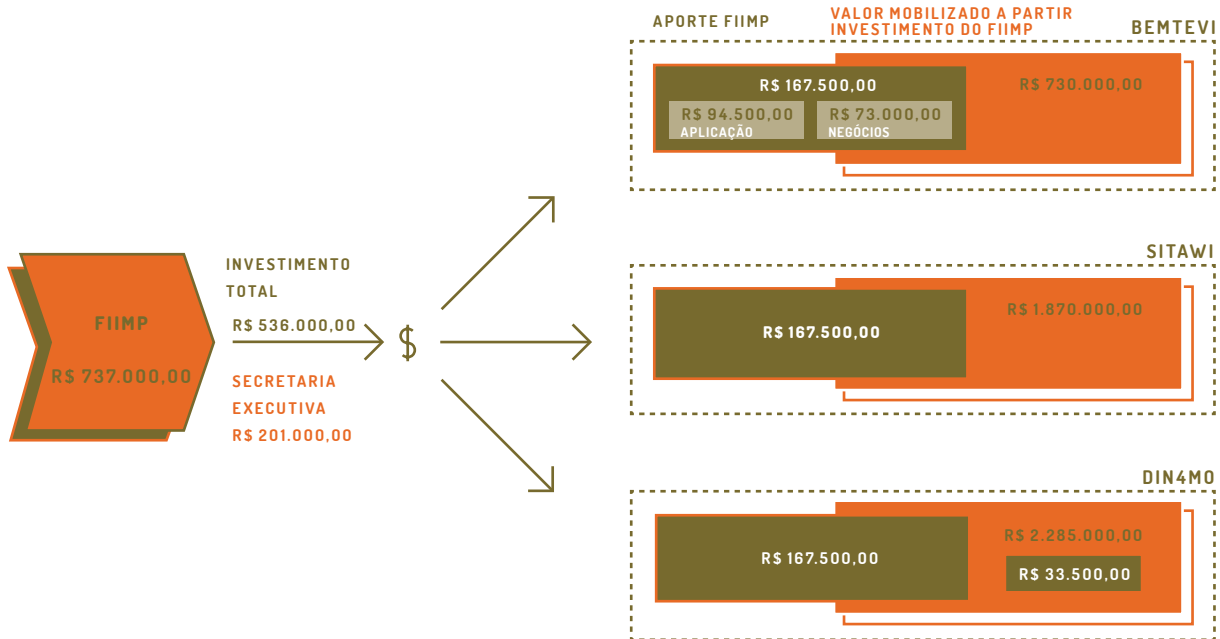


Os 22 institutos e fundações participantes do FIIMP aportaram um total de R\$ 737 mil na experiência. Desse valor, 73% foi destinado aos investimentos em negócios de impacto, sendo R\$ 167,5 mil via Bemtevi Negócios Sociais, R\$ 167,5 mil por meio do investimento na Din4mo Ventures, R\$ 168 mil no Fundo de Inovação e Empréstimos Socioambientais (FES) da SITAWI com o objetivo de testar a garantia de empréstimo e R\$ 33,5 mil diretamente na plataforma Basement. O saldo de R\$ 201 mil foi direcionado às atividades de manutenção do grupo, incluindo o pagamento pela gestão financeira dos recursos à SITAWI, o registro e a sistematização dos aprendizados, que inclui a produção dos dois guias pela Prowa e diagramação, a auditoria e checagem dos processos pela Ernst & Young, além de todas as despesas relacionadas às reuniões e workshops realizados.

A Bemtevi investiu nos negócios um total de R\$ 730 mil, sendo cerca de 10% recursos originários do FIIMP ao longo desses dois anos. Com esse parceiro, como descrito no Guia 1, pelo menos 50% do valor aportado por investidores é destinado a uma aplicação financeira de baixo risco e seu rendimento tem o objetivo de cobrir potenciais inadimplências dos empréstimos feitos aos negócios e os custos da Bemtevi.

Somados os capitais próprios, mobilizados e alavancados, foi investido R\$ 1,9 milhão em negócios de impacto com participação da SITAWI. Desse valor, R\$ 338 mil foram investimentos diretamente do Fundo em que o FIIMP aportou recursos, R\$ 391 mil mobilizados com outros investidores e R\$ 1,172 milhão alavancados a partir da plataforma da RDC.

A Din4mo Ventures destinou R\$ 500 mil como investidor-líder nos sindicatos constituídos através da plataforma Basement, dos quais R\$ 167,5 mil foram aportados pelo FIIMP. Esse montante mobilizou nas três operações *equity crowdfunding* um total de R\$ 2,285 milhões, que incluem os outros R\$ 33,5 mil investidos por uma das organizações do nosso grupo diretamente na plataforma.



Não é possível precisar em que medida os recursos do FIIMP colaboraram para mobilizar outros recursos financeiros para os três intermediários e os negócios investidos. No entanto, o aporte do grupo ajudou a criar condições para que fossem atraídos aos quinze negócios de impacto oito vezes o valor investido pelo FIIMP.

Além disso, o trabalho exercido pelos parceiros financeiros, ainda que possuam metodologias bem diferentes, **contribuiu para o fortalecimento das estruturas dos negócios e o desenvolvimento dos empreendedores.**

Nesse processo, aprendemos que nem sempre o empreendedor terá todas as expertises necessárias para fazer o negócio crescer. Apoiá-lo na construção de uma equipe que se complemente e na internalização da Teoria da Mudança e dos indicadores de impacto é fundamental não só para o desenvolvimento das atividades, mas também para o acompanhamento sistemático dos resultados de impacto.

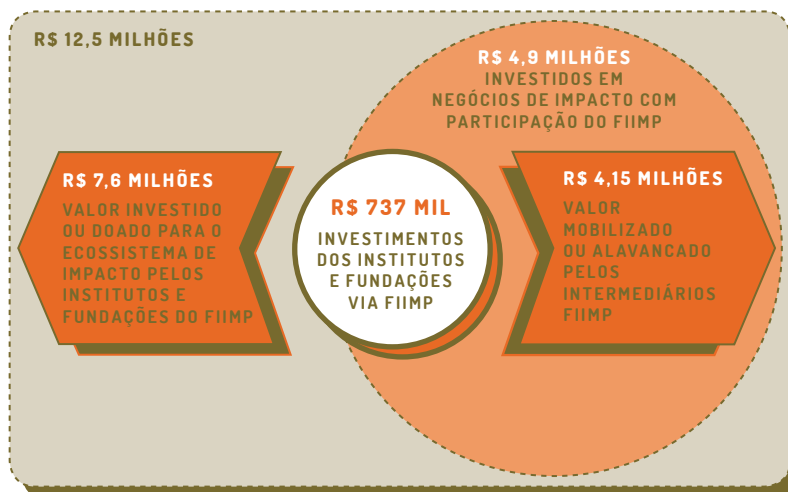
## UM PASSO ALÉM NA TRAJETÓRIA INICIAL: DESDOBRAMENTOS DO FIIMP PARA DENTRO DAS ORGANIZAÇÕES

Nesses dois anos de FIIMP, percebemos um **crescimento do interesse pelos investimentos de impacto**, seja dentro das nossas próprias organizações ou vindo de outras instituições. Muitas portas se abriram para nós e fomos para muitos lugares falar do FIIMP, implementamos ações nas nossas organizações e estabelecemos novas parcerias. Ao investir e nos engajar na temática de finanças sociais, geramos repercussões que não imaginávamos e que ainda não sabemos medir, mas que já nos deixam mais motivados a seguir.

**Além do próprio FIIMP, em 2018, os investimentos de impacto dos participantes via suas organizações somadas ultrapassaram os R\$ 6,6 milhões, direta ou indiretamente nos negócios, além de mais de R\$ 2,5 milhões doados ao ecossistema.** Alguns membros do FIIMP ainda não estratificam a participação do tema em seu orçamento, e dentre aqueles que tomaram a decisão de destinar orçamento específico aos negócios de impacto o valor ainda oscila muito, de 5% a 70% do orçamento total anual.

Alguns dos Institutos e Fundações já atuavam com a temática de negócios de impacto e relataram que o **FIIMP ajudou a ampliar a atuação, o aprendizado e o repertório de iniciativas.** Com a absorção de mais conhecimento, foi possível refinar a destinação do orçamento de alguma delas.

### EFEITO ALAVANCADOR DO FIIMP



Para o **Oi Futuro**, a participação e aprendizados via FIIMP impulsionou o aprofundamento em negócios de impacto. Em julho de 2017, o Instituto lançou o **Labora - Laboratório de Inovação Social**, um hub que fortalece e conecta empreendedores em busca de soluções para os problemas da sociedade. Em 2018, o Labora realizou dois ciclos de aceleração de negócios de impacto social com parceria técnica da Startup Farm, voltado para negócios sociais com tecnologia e inovação, e do Instituto Ekloos, especializado em empreendimentos da Economia Criativa, tendo copatrocínio da Oi e da Secretaria Estadual de Cultura e Economia Criativa do Estado do Rio de Janeiro. Também em 2018, o Oi Futuro inaugurou ao público o Lab Oi Futuro, seu espaço físico que recebe os residentes do Labora selecionados por editais públicos.

O **Lab Oi Futuro** foi um dos hubs que a equipe da **Fundação Tide Setubal** acompanhou para fazer a reestruturação do **Galpão ZL**, reinaugurado em maio de 2019. O novo Galpão conta com um espaço de coworking (ambiente de trabalho compartilhado) e oferece serviços como apoio técnico, endereço fiscal e parcerias em microcrédito, e é voltado para a promoção do empreendedorismo periférico e de negócios de impacto social na Zona Leste de São Paulo.

“ As conexões e aprendizados do FIIMP contribuíram para o reposicionamento do Oi Futuro em inovação social. Nos dois últimos anos, mapeamos oportunidades, identificamos desafios e fomentamos o ecossistema de impacto por meio de programas de aceleração, eventos e publicações. Nosso papel é impulsionar o potencial dos empreendedores e conectá-los numa rede comprometida com a transformação da sociedade”

**Flávia Vianna**  
(Oi Futuro)

“ Uma oportunidade nova que temos percebido a partir do momento em que começamos a olhar o ecossistema [de negócios de impacto] é de conectar as oportunidades desse ecossistema com periferias e negócios periféricos, que é a missão principal da Fundação. O FIIMP nos ajudou muito a aprender sobre diferentes tipos de mecanismos de investimentos, juridicamente o que isso representa, quais as oportunidades, e como as outras fundações tem feito. Isso é super importante!”

**Greta Salvi,**  
(Fundação Tide Setubal)

O **Instituto Sabin** também já atuava com negócios de impacto, mas considera que ampliou sua atuação e refinou a aplicação do orçamento a partir do FIIMP. Um desdobramento dessa alteração no repertório foi a parceria com a SITAWI para a criação de uma Plataforma de **Empréstimo Coletivo**<sup>17</sup>, lançada em junho de 2019, que permite que pessoas e organizações invistam a partir de R\$ 1 mil diretamente em negócios de impacto socioambiental positivo, com previsão de pagamento em até dois anos.

Outra parceria firmada com a Din4mo resultou no **Enzima LAB**, um programa de aceleração para Institutos e Fundações. Realizado por meio de encontros presenciais de um dia guiados pela Din4mo e mentorias a distância com diferentes atores, visava funcionar como uma formação e aprofundar o debate entre as instituições a respeito da temática de negócios de impacto socioambiental. O projeto piloto foi rodado entre setembro e novembro de 2018, custeado pelo Instituto Sabin e um valor de inscrição das quatro instituições participantes.

A **Fundação Grupo Boticário** participou da iniciativa com pessoas de áreas intermediárias, visando expandir o conhecimento sobre o tema dentro da Fundação. O modelo do Enzima LAB se mostrou viável e a parceria com Instituto Sabin com a Din4mo deve se manter para a realização de uma segunda edição do programa.

<sup>17</sup> Para saber, acesse [www.emprestimocoletivo.net](http://www.emprestimocoletivo.net).

A **Fundação Grupo Boticário** não realizava investimentos em negócios de impacto até 2017 e incluiu um objetivo estratégico específico no mais recente mapa de organização (2019-2023). A Fundação foi um dos casos em que o FIIMP colaborou para o entendimento do investimento em negócios de impacto como estratégia complementar para que os institutos e fundações seguissem rumo à sua missão.

Além disso, **ICE e Fundação Grupo Boticário** cofinanciaram MOVE Social e Senselab a realizarem workshops com aceleradoras e incubadoras e negócios de impacto e gerar o **Modelo C**, metodologia simplificada que conecta o modelo Canvas à Teoria de Mudança. Além disso, **Oi Futuro, Instituto Vedacit, Instituto Sabin, Instituto Interce-ment, ICE, Instituto C&A e GIFE** lançaram, em 2018, a **publicação “Olhares sobre a atuação do investimento social privado no campo de negócios de impacto”**, com informações sistematizadas para que institutos e fundações possam compreender e traçar estratégias de engajamento com o campo.

“ Ao participar do FIIMP percebemos que existiam muitas lacunas de conhecimento na Fundação. Havia necessidade de que outras pessoas conhecessem mais do tema, e o Enzima LAB foi uma ótima oportunidade para engajá-las.”

**Fernando Campos**  
(Fundação Grupo Boticário)

O **Instituto Vedacit** foi criado no mesmo ano do FIIMP e foi muito influenciado por ele no desenho do seu Plano Estratégico. Além disso, o Instituto definiu como premissa a escolha de comprar produtos ou serviços sempre que possível dos negócios de impacto e já realiza investimentos diretos nesse segmento. Uma das iniciativas em que investe é a **Aceleradora de Negócios de Impacto da Periferia (ANIP)**, visando entender como se dá o empreendedorismo de baixa renda com os empreendedores das próprias comunidades, e também é participante do segundo grupo de Fundações e Institutos de Impacto (FIIMP2).

No **Instituto Votorantim** a agenda também ganhou muito espaço, e a organização tem contratado negócios de impacto como fornecedores.

Já o **Fundo Vale** iniciou o desenho de um instrumento financeiro reembolsável e também aprimorou sua estratégia de apoio a negócios sustentáveis, que resultou no apoio a iniciativas importantes em 2018, como **Climate Ventures, o Fórum PPA – Programa Parceiros pela Amazônia e o Desafio Conexus, do Instituto Conexões Sustentáveis**. Além disso, aproximou-se do tema de *venture philanthropy*.

“ O FIIMP influenciou muito o desenho de nosso plano estratégico e premissas de atuação com os negócios de impacto, inclusive iniciando diálogo junto à empresa sobre a ampliação de relacionamento com os negócios.”

**Luis Fernando Guggenberger**  
(*Instituto Vedacit*)

“ O Fundo Vale tinha iniciado um programa com foco em Negócios Sustentáveis na Amazônia quando o FIIMP estava surgindo. O momento foi perfeito, acelerou nosso conhecimento no tema e ampliou o relacionamento com organizações do ecossistema. Funcionou como uma espécie de MBA, só que baseado em experiências práticas.”

**Márcia Soares**  
(*Fundo Vale*)

A **Fundação Otacílio Coser (FOCO)** também revisou seu planejamento e incluiu o objetivo de realizar investimentos diretos em negócios de impacto entre 2019 e 2020. A temática de negócios de impacto foi incluída em seus projetos internos, como o programa **Comunidades Sustentáveis**, que visa desenvolver capital social e capacidades empreendedoras, e também tem sido motor para a criação de novas iniciativas. Em novembro de 2018, realizaram o **1º Encontro de Negócios de Impacto**, em parceria com a Universidade Federal do Espírito Santo (UFES) e o Instituto Federal do Espírito Santo (IFES), que contou, ainda, com a participação do Fundo Vale e do ICE. No mesmo mês, realizaram a primeira edição do **“Encontro Empresa + Comunidade”**, com os executivos da Grande Vitória, onde compartilharam a experiência do FIIMP e lançaram o desafio da criação do **Fundo Capixaba de Negócios de Impacto Social**. Já o **ConectaLAB** foi um evento realizado com objetivo de conhecer as iniciativas de impacto social na região de Vitória, mapear potencialidades e envolver comunidades na solução de questões sociais, ambientais e econômicas e teve participação de lideranças e de empreendedores do estado.

**Instituto InterCement, Fundação Boticário, Instituto Votorantim, Fundação Telefônica Vivo e Instituto Sabin** foram copatrocinadores do **Fórum de Finanças Sociais e Negócios de Impacto**, maior evento nesta agenda, realizados pelo **ICE, Vox e Impact Hub**. Além do Fórum e das iniciativas como promovidas pelos membros do grupo, fomos convidados a falar do FIIMP em vários eventos, tanto no Brasil quanto no exterior. Assumimos a responsabilidade de conversar sobre nossos aprendizados em contextos diferentes e percebemos uma curiosidade crescente pelo tema, além do interesse de outras instituições de engajarem em experiências semelhantes ou em conjunto conosco.

---

---

---

---

---

---

---

---

“ Participar do FIIMP abriu para a Fundação a possibilidade de articulação com instituições que têm interesses em comum conosco. Estamos no momento de entender o ecossistema capixaba, estabelecer parcerias, ver que iniciativas podem ser trazidas para o Espírito Santo e fortalecer uma rede voltada para negócios de impacto.”

**Ana Paula de Carvalhos**  
(Fundação FOCO)

---

---

---

---

---

---

---

---



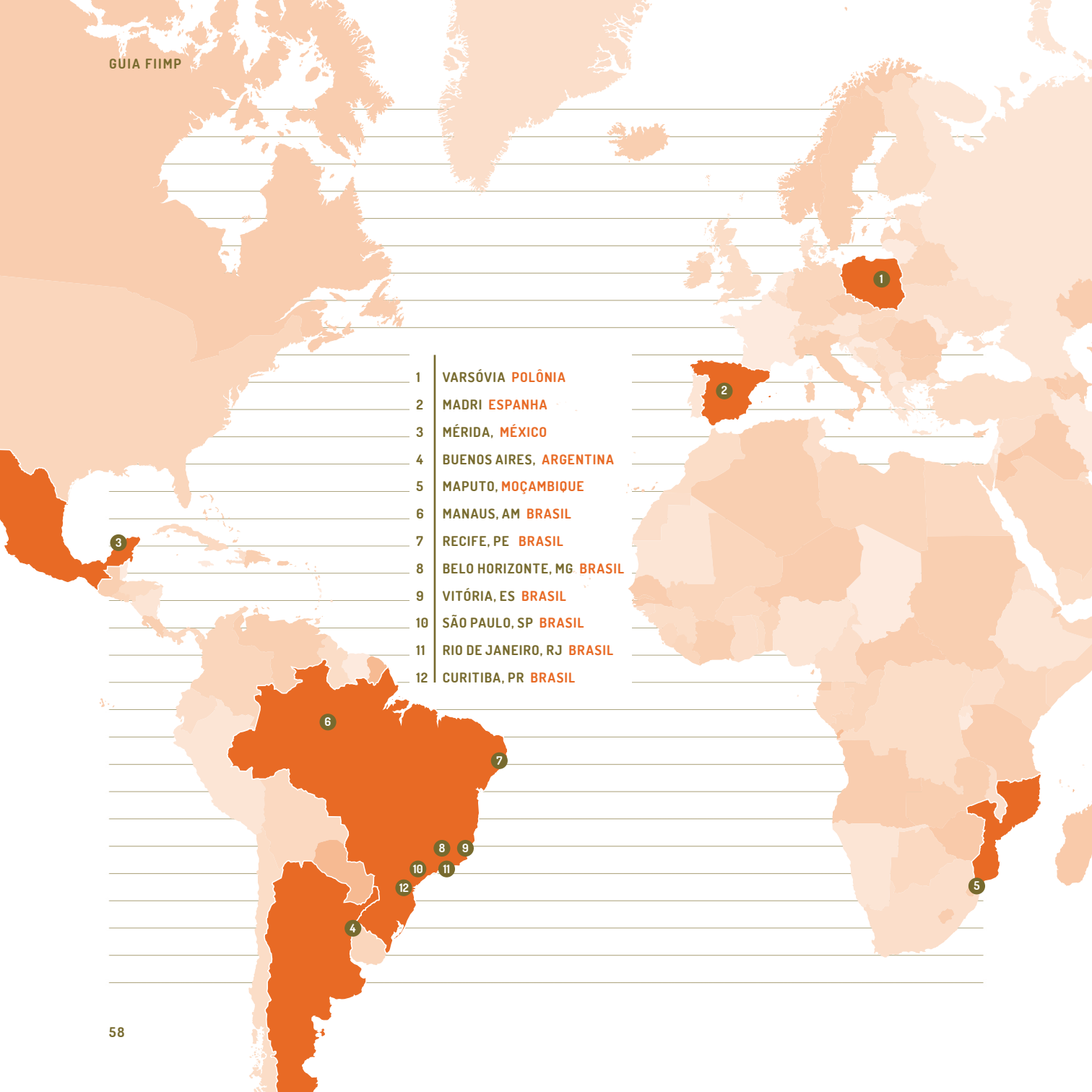
O **InterCement**, que já olhava para a temática e se engajou desde o desenho do primeiro protótipo do FIIMP, expandiu suas práticas e hoje tem um portfólio próprio de investimentos de impacto, que inclui utilização de *blended finance*, e já recebe retorno financeiro. O Instituto é um bom exemplo de atuação através dos negócios de impacto para alcançar objetivos socioambientais, pois busca constantemente possibilidades de contratar ou investir em negócios que possam resolver um desafio local, uma agenda ambiental e gerar mais impacto socioambiental positivo.

“ A participação no FIIMP nos deu uma visão de como experimentar as ferramentas de investimento em negócios de impacto em nossos projetos individuais, desde implementação até estratégia de mobilizar recursos para que o investimento aconteça.

**Jair Resende,**  
(*Instituto InterCement*)

Com o **objetivo de estender a experiência para outros elos do ecossistema** de investimentos e negócios de impacto, alguns membros do FIIMP – Fundação Tide Setubal, Grupo de Institutos, Fundações e Empresas (GIFE), Instituto de Cidadania Empresarial (ICE), Instituto Phi, Instituto Sabin, Fundo Vale e Instituto InterCement – iniciaram em novembro de 2018 a mobilização para a criação do **FIIMP2**. A ideia era agregar a participação de outras Fundações e Institutos e convidar empresas e organizações de fomento, para além de algumas participantes do FIIMP 1, gerar mais conhecimento e adicionar mais segurança para que Fundações e Institutos tenham um papel relevante no tema, além de ampliar a atuação do grupo para um contexto nacional, trazendo novos temas e causas.

O grupo já está trabalhando e conta com 19 membros: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), BMW Foundation, British Council, Fundação Banco do Brasil, Fundação Grupo Boticário, Fundação Tide Setúbal, Fundo Vale, Gerdau, Instituto C&A, Instituto de Cidadania Empresarial (ICE), Instituto Clima e Sociedade (ICS), Instituto Dynamo, Instituto GPA, Instituto Humanize, Instituto InterCement, Instituto Lab60+/Semente Oré, Instituto Sabin, Instituto Vedacit e Instituto Votorantim. O grupo também conta com o suporte técnico da Aoka Labs e do GIFE - Grupo de Institutos Fundações e Empresas, além do apoio na gestão financeira do Instituto Phi. O novo arranjo do FIIMP selecionou seis intermediários e está mobilizando com seus membros um total de R\$ 1,1 milhão para negócios de impacto em diferentes fases da jornada empreendedora (Validação, Aceleração e Escala).



- 1 VARSÓVIA POLÔNIA
- 2 MADRI ESPANHA
- 3 MÉRIDA, MÉXICO
- 4 BUENOS AIRES, ARGENTINA
- 5 MAPUTO, MOÇAMBIQUE
- 6 MANAUS, AM BRASIL
- 7 RECIFE, PE BRASIL
- 8 BELO HORIZONTE, MG BRASIL
- 9 VITÓRIA, ES BRASIL
- 10 SÃO PAULO, SP BRASIL
- 11 RIO DE JANEIRO, RJ BRASIL
- 12 CURITIBA, PR BRASIL

TABELA 3: PARTICIPAÇÃO DO FIIMP EM EVENTOS NACIONAIS E INTERNACIONAIS

EVENTO	ONDE	QUANDO	ORGANIZADO POR
FESTIVAL VOX	Recife, PE, Brasil	20-25/nov/2017	Porto Social, Verda Impacto Positivo, ONG Novo Jeito
10º CONGRESSO GIFE	São Paulo, SP, Brasil	4-6/abr/2018	GIFE
FÓRUM DE FINANÇAS SOCIAIS E NEGÓCIOS DE IMPACTO	São Paulo, SP, Brasil	6-7/jun/2018	Instituto de Cidadania Empresarial (ICE), Impact Hub e Vox Capital
FÓRUM DE INVESTIMENTO E NEGÓCIOS DE IMPACTO	Belo Horizonte, MG, Brasil	19/set/2018	Baanko, 22 Graus, ICE, HUB Social, NaAção
F20 HIGH-LEVELFORUM	Buenos Aires, Argentina	6/set/2018	F20, Fundación AVINA e GdFE
FESTIVAL DE IMPACTO	Curitiba, PR, Brasil	05-09/nov/2018	Libria, Legado, RDC, Valente Branding, Marins Bertoldi Advogados, Inside.lab, Gloriosa Produção Cultural
CORPORATE VENTURE IN BRAZIL – APEX	São Paulo, SP, Brasil	2-3/out/2018	Apex-Brasil
1º ENCONTRO DE NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL ES	Vitória, ES, Brasil	07/nov/2018	FOCO – Fundação Otacílio Coser, Universidade Federal do Espírito Santo – UFES, Instituto Federal do Espírito Santo, Íris Rede de Impacto.
FÓRUM DE INVESTIMENTOS DE IMPACTO E NEGÓCIOS SUSTENTÁVEIS DA AMAZÔNIA	Manaus, AM, Brasil	13-14/nov/2018	Parceiros Pela Amazônia (PPA)
FORO DEMOS	Madri, Espanha	26/nov/2018	Asociación Española de Fundaciones
LANÇAMENTO DA PLATAFORMA DE IMPACTO SOCIAL MATCH & MATTERS DA DELOITTE	São Paulo, SP, Brasil	27/nov/2018	Deloitte
INOVAÇÃO E IMPACTO SOCIAL: NOVAS PERSPECTIVAS PARA ATUAÇÃO EMPRESARIAL	Rio de Janeiro, RJ, Brasil	28/nov/2018	Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (Firjan)
EVPA ANNUALCONFERENCE	Varsóvia, Polônia	29-30/nov/2018	European Venture Philanthropy Association (EVPA)
CONECTA LAB	Vitória, ES, Brasil	07/dez/2018	FOCO – Fundação Otacílio Coser, Universidade Federal do Espírito Santo – UFES, Instituto Federal do Espírito Santo, Íris Rede de Impacto.
FORUM LATINOAMERICANO DE INVESTIMENTOS DE IMPACTO	Mérida, México	19-21/fev/2019	New Ventures
FÓRUM DE INVESTIMENTO E NEGÓCIOS DE IMPACTO - EDIÇÃO MOÇAMBIQUE	Maputo, Moçambique	31/jul/2019	Baanko e 22 Graus Comunicação



5.

APRENDIZADOS

PARA SEGUIR

Ao final do nosso primeiro ano, tínhamos como **objetivo que mais institutos e fundações pudessem dar seus primeiros passos em investimentos de impacto**, com a segurança necessária que esse tipo de investimento exige. Sentimo-nos realizados em ver que não só este **objetivo foi alcançado**, como também conseguimos **criar novas iniciativas** a partir de nossas próprias organizações.

Quando nos dispusemos a seguir as recomendações da Aliança e imergimos no tema, percebemos quantas conexões temos com as demais recomendações e o quanto cada um de nós pode contribuir para o avanço das finanças sociais no Brasil, ou usando o termo que passamos a usar – investimentos de impacto. **Algumas dessas conexões podem acontecer quando contribuimos para operações de coinvestimento com indivíduos de alta renda em produtos de impacto ou quando os institutos e fundações do nosso grupo ou as empresas ligadas a eles incluem os negócios de impacto na sua cadeia de fornecimento**<sup>18</sup>.

Aprendemos conjuntamente sobre como as **finanças sociais podem complementar as nossas estratégias** e que existe ainda um mercado não mensurado de potenciais investidores que os institutos e fundações podem ajudar a fomentar. Na experiência com as novas plataformas de investimento coletivo, percebemos que há uma **demandam por investimentos sociais** também entre a população que não é de alta renda. Essas plataformas, que viabilizam investimentos a partir de R\$ 1 mil, podem, então, colaborar para a **democratização das finanças sociais**. Ademais, quando fortalecemos os intermediários, fortalecemos todo o ecossistema, pois eles são elos importantes para fazer o conhecimento e os recursos financeiros fluírem.

O ecossistema de investimentos e negócios de impacto nasceu num contexto de movimentos colaborativos e de coconstrução de projetos. Muitos dos participantes, a partir do FIIMP, fizeram projetos conjuntos, um resultado inesperado e que gera um legado valioso para o campo.

Esses dois anos de FIIMP nos deram **mais confiança** e, por isso, a jornada não acaba aqui. Seguiremos acompanhando nossos investimentos e nos dedicando às novas iniciativas. **Vamos em frente!**

<sup>18</sup> Estas ações dialogam, respectivamente, com a Recomendação nº 1 – Investimento de indivíduos de alta renda em produtos de impacto, e a Recomendação nº 5 – Inclusão de NI na cadeia de valor das empresas.

“ A experiência do FIIMP foi bem forte. Para a Fundação, foi um super aprendizado e nos deu segurança para atuar na temática. Ficou muito mais fácil trazer para nosso conselho e diretoria informações sobre tema. Estávamos com uma rede bem estruturada, com fundações sérias e cada reunião era uma aula! A participação no FIIMP foi de vital importância para que a Fundação Grupo Boticário entendesse melhor o ecossistema de impacto e elaborasse sua estratégia institucional de investimento nesse campo.”

**Fernando Campos,**  
(Fundação Grupo Boticário)

“ Tenho tentado aproximar o trabalho da Fundação em periferias com relação a empreendedorismo, ainda muito concentrado na Zona Leste de São Paulo, das oportunidades do ecossistema de negócios de impacto. Foi muito importante pautar o FIIMP 2 para essa temática de periferia e entender que isso tem uma receptividade. Esse novo ciclo que estamos começando vai ser ainda mais importante para o aperfeiçoamento do nosso trabalho. Comecei a enxergar muito potencial de ter um impacto maior.”

**Greta Salvi**  
(Fundação Tide Setubal)

“ Fiquei muito feliz com a iniciativa. Para nós, foi muito positivo em termos de aprendizado, de visibilidade, de networking. Assino embaixo e incentivo que outras organizações participem e que façam o FIIMP2, FIIMP3, FIIMP 15!!!”

**Alexandre Amorim, ASID**  
(investida FIIMP)

“ A estrutura do FIIMP permitiu que nós conhecêssemos o que outros institutos e fundações estão fazendo na área de negócios de impacto e tê-los como referência para a tomada de decisões internas do Instituto. O FIIMP acabou oxigenando muito o nosso dia a dia.”


**Filippe Delarissa Barros,**  
(Instituto Votorantim)










## BIBLIOGRAFIA SUGERIDA PARA APROFUNDAMENTO

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

ARAUJO, ALEXANDRE GUERRA DE. **Garantias para financiamento e investimento em negócios de impacto: Contribuições do grupo de trabalho “Ampliação da Oferta de Capital” ligado a Estratégia Nacional de Investimentos e Negócios de Impacto (Enimpecto). Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto**, 2018. Disponível em: <https://forcatarefa-assets.s3.amazonaws.com/uploads/2019/04/Garantias-para-Financiamento-e-Investimento-em-Nego%C3%A7os-de-Impacto.pdf>. 


ARTEMÍSIA, ABF, MOVE. **Avaliação para Negócios de Impacto Social – Guia Prático**. São Paulo, 2017. Disponível em: <http://www.move.social/publicacao/guia-pratico-avaliacao-para-negocios-de-impacto-social/>. 


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


BMW FOUNDATION HERBERT QUANDT. **Venture Philanthropy and Impact Investing: A BMW Foundation Workshop for Brazilian Foundations and Institutes**. Disponível em: [https://bmw-foundation.org/wp-content/uploads/2017/06/vpworkshop\\_brazil2.pdf](https://bmw-foundation.org/wp-content/uploads/2017/06/vpworkshop_brazil2.pdf). 

BRANDÃO, DANIEL, CRUZ, CÉLIA & ARIDA, ANNA LIVIA. **Métricas em negócios de impacto social: Fundamentos**. Move Social e Instituto de Cidadania Empresarial (ICE), 2014. Disponível em: <http://ice.org.br/metricas-em-negocios-de-impacto-social-fundamentos/>. 


DEBONI, FÁBIO. **Impacto na encruzilhada**. São Paulo: Aupa Books, 2019.


EVPA KNOWLEDGE CENTRE. **A practical guide to measuring and managing impact.** EVPA: 2015. Disponível em: <<https://evpa.eu.com/knowledge-centre/publications/measuring-and-managing-impact-a-practical-guide>>. 


EVPA KNOWLEDGE CENTRE. **A Practical Guide to Venture Philanthropy and Social Impact Investment.** 4th Edition. EVPA: 2018. Disponível em: <<https://evpa.eu.com/knowledge-centre/publications/venture-philanthropy-and-social-impact-investment-a-practical-guide>>. 


EVPA KNOWLEDGE CENTRE. **Strategies for foundations: When, why and how to use venture philanthropy.** Alliance Publishing Trust: 2010. Disponível em: <<https://evpa.eu.com/knowledge-centre/publications/strategies-for-foundations-when-why-and-how-to-use-venture-philanthropy>>. 


FIIMP. **Nossa Jornada de Aprendizado em Finanças Sociais e Negócios de Impacto: Para Institutos e Fundações que desejam apoiar e investir nesse novo ecossistema.** 2018. Disponível em: <<https://forcatarefa-assets.s3.amazonaws.com/uploads/2018/05/guiafiimp2018.pdf>>. 


FORÇA TAREFA DE FINANÇAS SOCIAIS. **Bancos e Agências de Desenvolvimento: Sugestões para potencializar as Finanças Sociais e os Negócios de Impacto no Brasil.** 2014. 10 p. Disponível em: <[http://forcatarefafinancassociais.org.br/wp-content/uploads/2015/01/2014\\_10\\_15-Paper-FT-O-Papel-de-Bancos-de-Desenvolvimento-no-Campo-das-Financas-Sociais.pdf](http://forcatarefafinancassociais.org.br/wp-content/uploads/2015/01/2014_10_15-Paper-FT-O-Papel-de-Bancos-de-Desenvolvimento-no-Campo-das-Financas-Sociais.pdf)>. 

FORÇA TAREFA DE FINANÇAS SOCIAIS. **Carta de Princípios para Negócios de Impacto no Brasil.** 2015. Disponível em: <[http://ice.org.br/wp-content/uploads/pdfs/Carta\\_Principios.pdf](http://ice.org.br/wp-content/uploads/pdfs/Carta_Principios.pdf)>. 


FORÇA TAREFA DE FINANÇAS SOCIAIS. **Finanças Sociais: Soluções Para Desafios Sociais e Ambientais - Uma nova mentalidade para gerenciar recursos e necessidades da sociedade.** 2015. Disponível em: <[http://forcatarefafinancassociais.org.br/wp-content/uploads/2015/10/ICE\\_FTFS\\_Recomenda%C3%A7%C3%B5es\\_dig\\_simples.pdf](http://forcatarefafinancassociais.org.br/wp-content/uploads/2015/10/ICE_FTFS_Recomenda%C3%A7%C3%B5es_dig_simples.pdf)>. 

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


GIANONCELLI, A.; BOIARDI, P. **Impact Strategies: How Investors Drive Social Impact**. EVPA: 2018. Disponível em: <<https://evpa.eu.com/knowledge-centre/publications/financing-for-social-impact>>. 


GLOBAL IMPACT INVESTING NETWORK (GIIN). **Catalytic First-Loss Capital**. 2013. Disponível em: <<https://thegiin.org/assets/documents/pub/CatalyticFirstLossCapital.pdf>>. 

GLOBAL IMPACT INVESTING NETWORK (GIIN). **The Business Value of Impact Measurement**. 2016. Disponível em: <<https://thegiin.org/research/publication/business-value-im>>. 

LAB. **Produtos do 1º ano do Laboratório de Inovação Financeira**. 2018, 1ª Edição. Disponível em: <[http://abde.org.br/wp-content/uploads/2018/07/produtos\\_inova%C3%A7%C3%A3o\\_financeira\\_lab\\_web.pdf](http://abde.org.br/wp-content/uploads/2018/07/produtos_inova%C3%A7%C3%A3o_financeira_lab_web.pdf)>. 

MOVE SOCIAL; SENSE LAB; FUNDAÇÃO GRUPO BOTICÁRIO; ICE. **Modelo C**. 2018. Disponível em: <<https://www.cmodel.co/>>. 

THE IMPACT. **The Impact Brazil**. Disponível em: <[http://theimpact.org/wp-content/uploads/2017/06/TheImPact.Brazil-Primer.20170629.PORT\\_LowRes.pdf](http://theimpact.org/wp-content/uploads/2017/06/TheImPact.Brazil-Primer.20170629.PORT_LowRes.pdf)>. 

THE IMPACT. **Frameworks para investimentos de impacto**. Disponível em: <[http://theimpact.org/wp-content/uploads/2016/02/TheImPact\\_InvestimentoDeImpactoFrameworksParaFam%C3%ADlias.pdf](http://theimpact.org/wp-content/uploads/2016/02/TheImPact_InvestimentoDeImpactoFrameworksParaFam%C3%ADlias.pdf)>. 

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

## PARA SABER MAIS (GLOSSÁRIO)

***Blended Finance:*** *Blended Finance* ou finanças combinadas é um termo com definições variadas. O GIIN considera, no âmbito de seu grupo de trabalho de Blended Finance, que essa é uma estratégia que combina fontes de capital com apetite para diferentes níveis de risco de forma a atrair capital que busca taxas de retorno de mercado e risco ajustado para o investimento em negócios de impacto. **Fonte:** Adaptação livre do FIIMP a partir do website do GIIN Blended Finance Working Group.

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

***Dívida conversível:*** o Título de Dívida Conversível confere ao investidor um direito de crédito contra a empresa emissora. Porém, o TDC não é um título comum, porque embora emitido como uma dívida (obrigação), ele pode, na forma prevista nos documentos de emissão e por opção do Investidor, ser trocado por ações da empresa emissora, transformando assim o Investidor, que figurava como credor, em um sócio da mesma. **Fonte:** Basement.

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

***Fundo Garantidor ou Fundo de Aval:*** É um mecanismo utilizado para concessão de garantias complementares à contratação de operações de crédito para financiamento de investimentos pelas empresas junto às instituições financeiras. **Fonte:** Sebrae.

**First-loss capital:** é o recurso investido segundo estratégia de mitigação de risco pela qual se estipula que, caso haja perda no investimento, o recurso para cobrir essa perda, até um valor pré-definido, deve ser aquele oriundo de determinado investidor ou grupo de investidores. Em muitos países, agências de desenvolvimento, fundações e institutos atuam investindo first-loss capital como forma de estimular o fluxo de capital a negócios de impacto, melhorando seus perfis de risco-retorno e, assim, incentivando outros a investir. **Fonte: Diversas.**

**Intermediários financeiros:** organizações facilitadoras ou intermediárias no ecossistema de Finanças Sociais são aquelas cuja atuação contribui diretamente para a conexão entre a oferta de capital e a demanda. Essas organizações podem atuar diretamente com os próprios empreendedores sociais (aceleradoras, incubadoras, escritórios de advocacia etc.) ou sistemicamente, promovendo um ambiente mais favorável para a criação e o fortalecimento de Negócios de Impacto, em parceria com governos, academia e instituições de avaliação e certificação. O suporte das facilitadoras contribui para a construção dos diferentes tipos de capitais pelas organizações apoiadas. **Fonte: Carta de Princípios para Negócios de Impacto no Brasil.**

**Mútuos conversíveis:** é um instrumento jurídico através do qual o empréstimo (mútuo) pode se converter em percentual do capital social, ou seja, em participação na sociedade. É muito utilizado por investidores-anjos no seu aporte a startups e é um instrumento derivado das Convertible Notes (Estados Unidos) e das debêntures conversíveis possíveis pelas Sociedades Anônimas. **Fonte: Diversas.**

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

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

**Tese de impacto ou Teoria de mudança:**

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

**Fonte: Inkinspira.**

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

***Venture Philanthropy:*** é uma abordagem de alto envolvimento e longo prazo para gerar impacto social através de financiamento personalizado, suporte organizacional e medição e gestão de impactos. **Fonte: Adaptação livre do FIIMP a partir do website do European Venture Philanthropy Association (EVPA).**

## Q&A – PERGUNTAS FREQUENTES ACERCA DO FIIMP

### O que é o FIIMP?

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

### Qual o principal objetivo do grupo?

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

### Como nasceu o FIIMP?

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

### Como o grupo se estruturou?

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



### Como funciona a governança do FIIMP?

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

### Quais são os objetivos específicos dessa iniciativa?

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

### Quanto cada organização está aportando?

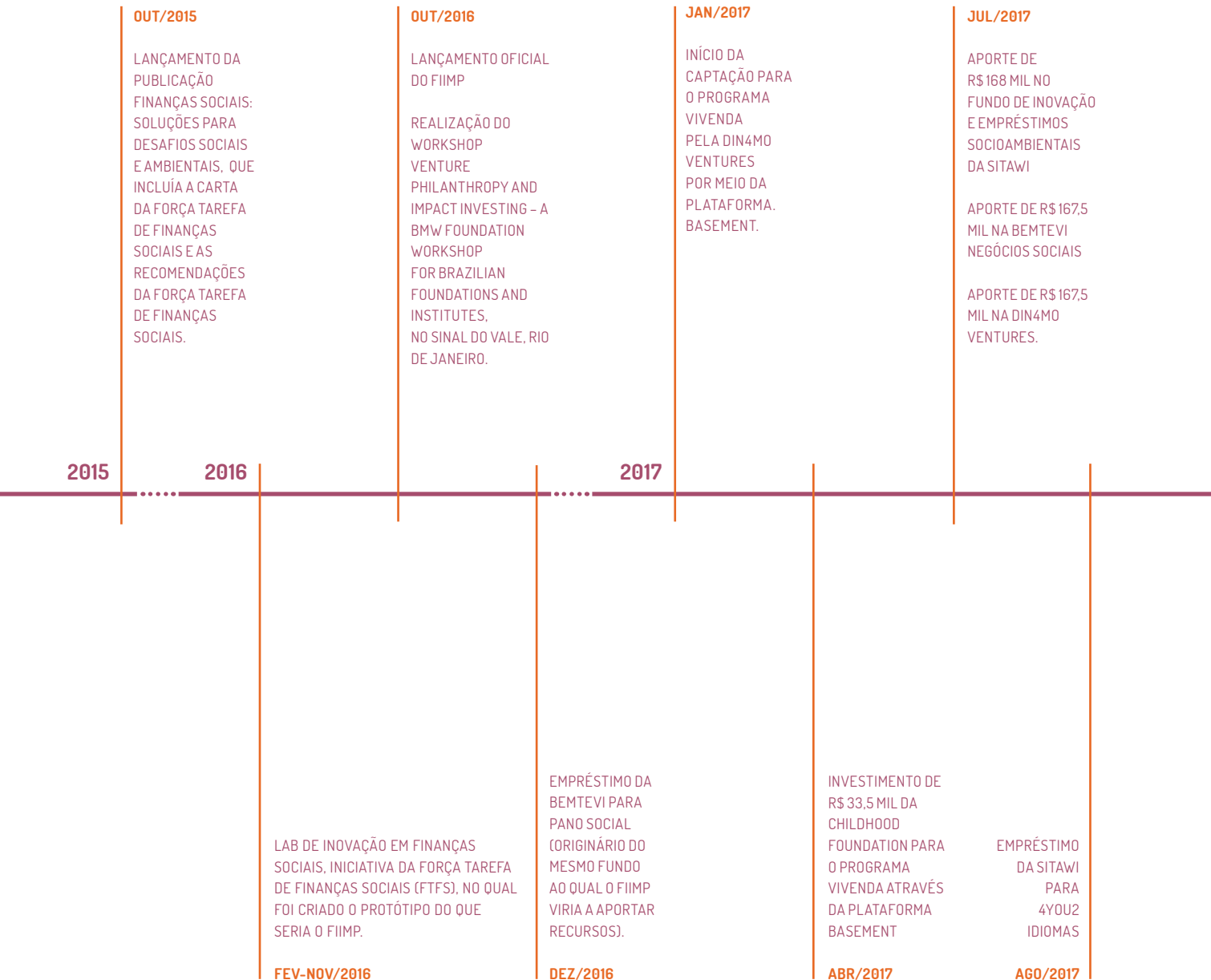
O pool de organizações arrecadou um total de R\$ 737 mil, a partir de um aporte individual de R\$ 33,5 mil, que foi alocado no processo de aprendizado por meio de investimento em negócios de impacto socioambiental, via Intermediários, e no ecossistema de finanças sociais. O foco é o aprendizado, e não maximizar o retorno do dinheiro investido.

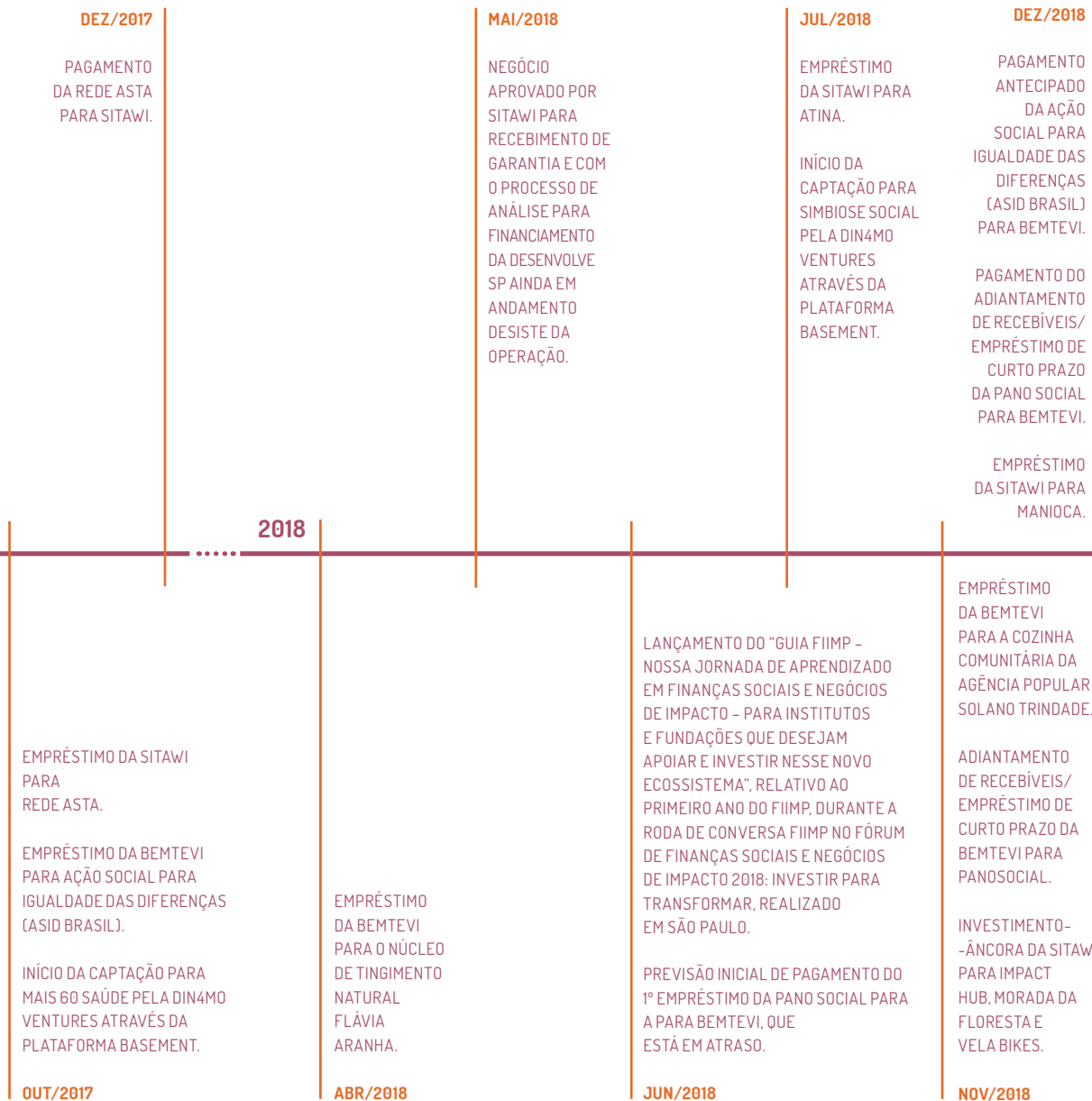
### O valor aportado pelos membros do FIIMP (US\$ 10 mil = R\$ 33.500) não é muito pequeno, considerando o porte de muitas dessas organizações? Como foi definido o valor do aporte?

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









**JAN/2019**

DESENVOLVE SP APROVA O FINANCIAMENTO DO SEGUNDO NEGÓCIO DE IMPACTO INDICADO PELA SITAWI PARA RECEBER A GARANTIA.

CONTRATO DE LOCAÇÃO DO EQUIPAMENTO QUE SERIA FINANCIADO PELA DESENVOLVE SP FOI CANCELADO, LEVANDO A NÃO CONCLUSÃO DA OPERAÇÃO DE FINANCIAMENTO E GARANTIA.

**ABR/2020**

PREVISÃO DE PAGAMENTO DO NÚCLEO DE TINGIMENTO NATURAL FLÁVIA ARANHA PARA A PARA BEMTEVI.

**NOV/2020**

PREVISÃO DE RETORNO DO INVESTIMENTO-ÂNCORA DA SITAWI PARA IMPACT HUB, MORADA DA FLORESTA E VELA BIKES.

**2019**

**2020**

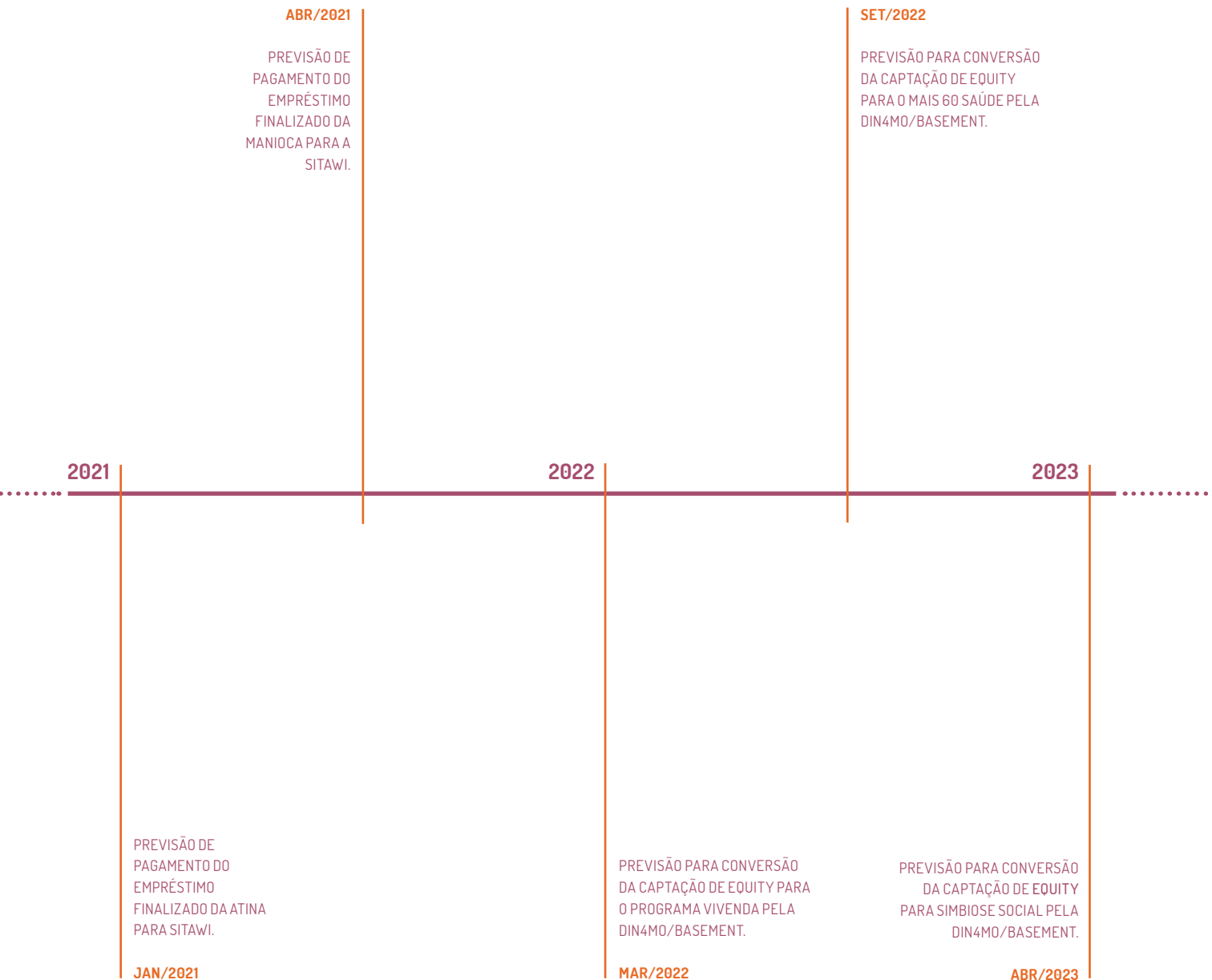
PAGAMENTO DO EMPRÉSTIMO FINALIZADO DA 4YOU2 IDIOMAS PARA SITAWI.

**ABR/2019**

PREVISÃO DE PAGAMENTO DA ACREDITAR PARA A PARA BEMTEVI.

PREVISÃO DE PAGAMENTO DA COZINHA COMUNITÁRIA DA AGÊNCIA POPULAR SOLANO TRINDADE PARA A PARA BEMTEVI.

**JUL/2020**



..... *Até breve!*

