



Pesquisa de Intermediários do Ecossistema de Finanças Sociais e Negócios de Impacto

Outubro de 2015

FORÇA TAREFA
DE
Finanças Sociais

FORÇA TAREFA
DE
Finanças Sociais

Membros

André Degenszajn
Antonio Ermírio de Moraes Neto
Ary Oswaldo Mattos Filho
Fábio Barbosa
Guilherme Affonso Ferreira
Luiz Lara
Maria Alice Setubal
Pedro Parente
Vera Cordeiro

Diretoria Executiva

ICE Instituto de Cidadania Empresarial
Beto Scretas
Célia Cruz
Diogo Quitério
Fernanda Bombardi
Mariana Guimarães
Vivian Rubia

SITAWI Finanças do Bem

Gustavo Pimentel
Leonardo Letelier
Rob Packer

Parceiros estratégicos

Deloitte.

Telefônica | **vivo**
Fundação Telefônica

Apoio

ICE

Telefônica | **vivo**
Fundação Telefônica

instituto
península

LEW LARA TBWA

Pesquisa de Intermediários

O campo das Finanças Sociais tem quatro elementos que devem trabalhar de forma alinhada: os Negócios de Impacto que têm a missão de gerar impacto socioambiental, com resultado financeiro positivo e sustentável, as entidades que doam, investem ou emprestam recursos, os mecanismos e instrumentos financeiros que permitem que os recursos circulem de um lado ao outro e, por fim, as organizações intermediárias ou facilitadoras.

A **Pesquisa de Intermediários do Ecossistema de Finanças Sociais e Negócios de Impacto** tem como foco as organizações intermediárias, que funcionam como uma ponte entre a oferta e a demanda de capital. Buscam conectar cada grupo de atores atuando diretamente com os empreendedores sociais ou sistemicamente, promovendo um ambiente mais favorável para a criação e o fortalecimento de Negócios de Impacto.

Para desenvolver a pesquisa, a Força Tarefa de Finanças Sociais contou com a equipe da Deloitte, que procurou categorizar as organizações intermediárias a partir da modalidade de produtos e serviços que oferecem, dando clareza ao conceito e revelando a abrangência de sua atuação. Espera-se, assim, que mais organizações se mobilizem para trabalhar no campo de Finanças Sociais, dadas a tendência global de aumento da oferta de capital, a demanda latente por recursos financeiros e a necessidade de impacto e transformações sociais no Brasil.

Os intermediários se dividem em quatro grupos principais, que atuam em: (1) monitoramento, avaliação e certificação, (2) recursos e serviços financeiros, (3) conhecimento e informação e (4) gestão e acesso a investidores. Independentemente da categoria em que estão, devem atuar para que modelos de negócio gerem impacto social e desempenho financeiro; contribuam para construir o ecossistema, facilitando a conexão entre a oferta de capital e a demanda; e apresentem capacidade de articular, facilitar e agregar finanças, habilidades, colaboração, tecnologia e network.

A Força Tarefa de Finanças Sociais reúne representantes de diferentes setores com o propósito de mobilizar atores-chaves para a crença de que modelos de negócio podem resolver problemas sociais.

Este estudo é parte de uma série de pesquisas e estudos produzidas pela Força Tarefa de Finanças Sociais com o objetivo de identificar as mudanças sistêmicas que podem contribuir para aumentar significativamente a oferta de capital público e privado disponível para financiar negócios que gerem resultado financeiro positivo e de forma sustentável. Esse estudo também é base para a criação das recomendações para o avanço do campo de Finanças Sociais e Negócios de Impacto no Brasil.

A transformação na mentalidade sobre como gerenciar recursos e necessidades da sociedade refletida por um conjunto sólido de intermediários que promovem o campo de Finanças Sociais e Negócios de Impacto é o que tem movido a Força Tarefa de Finanças Sociais.

Desejamos uma boa leitura e, desde já, convidamos você a se engajar conosco na construção desse campo!

Diretoria Executiva da Força Tarefa de Finanças Sociais

Celia Cruz – Instituto de Cidadania Empresarial

Leonardo Letelier – SITAWI Finanças do Bem

www.forcatarefa-financas-sociais.org.br

NOSSA CRENÇA

Modelos de negócio podem resolver problemas sociais

NOSSA MISSÃO

Articular nossa rede para atrair investidores, empreendedores, governos e parceiros para que façam acontecer modelos de negócios rentáveis que resolvam problemas sociais ou ambientais e, com isso, mudem a mentalidade sobre como gerenciar recursos e necessidades da sociedade

NOSSA VISÃO

O campo das Finanças Sociais movimentará R\$ 50 bilhões ao ano até 2020

NOSSA FORMA DE ATUAR

- Produção de conhecimento
- Monitoramento das recomendações
- Acompanhamento da agenda global e local
- Influência de atores estratégicos

Estudo
elaborado pela:

Deloitte.

Índice

Introdução

Monitoramento, avaliação e certificação

Recursos e serviços financeiros

Conhecimento e informação

Gestão e acesso a investidores

Conclusão

Intermediários

Ecosistema de finanças sociais



Intermediários

Introdução

No campo das finanças sociais, há uma definição clara dos atores da oferta de capital (aqueles que doam, investem ou emprestam recursos financeiros) e dos atores da demanda de capital (as organizações e os Negócios de Impacto que têm a missão de gerar impacto socioambiental, ao mesmo tempo em que geram resultado financeiro positivo e de forma sustentável). Contudo, para facilitar a circulação desse capital e qualificar a relevância do impacto e do retorno financeiro, há um conjunto de produtos e serviços que precisam ser levados ao campo. As organizações que atuam com esse escopo são chamadas de Intermediários.

O presente estudo tem o objetivo de categorizar as organizações intermediárias, a partir da modalidade de produtos e serviços que oferecem. Ao dar clareza ao conceito e à abrangência dos Intermediários, espera-se que mais organizações se mobilizem para atuar no campo das Finanças Sociais, uma vez que o número atual é pouco expressivo, se consideradas a tendência global de oferta, a demanda potencial de capital e a necessidade de amplo impacto social.

No contexto das Finanças Sociais, **Intermediários são organizações especializadas que facilitam, conectam e apoiam a parceria entre oferta** (investidores, doadores e gestores que buscam impacto) e **demanda** de capital (organizações que geram impacto social); **bem como qualificam a construção do ecossistema**.

São considerados Intermediários organizações que combinam três fatores:

- Compromisso de atuar para um objetivo e modelo de negócio que gere impacto social e desempenho financeiro
- Foco em construir o ecossistema, facilitando a conexão entre a oferta de capital e a demanda
- Ator capaz de articular, facilitar e agregar finanças, habilidades, colaboração, tecnologia e *network*.

Para este estudo, os intermediários foram divididos em quatro grupos com subgrupos. Para deixar mais claro, foram apresentados apenas alguns exemplos de organizações fornecedoras dos produtos e serviços listados. O importante é destacar que uma organização pode exercer atividades relativas a mais de um grupo, como, por exemplo, uma aceleradora, que além de qualificar empreendedores e seus profissionais, contribui para o modelo de negócio e facilita o acesso a investidores. Para efeito didático, privilegiou-se o serviço ou produto principal de cada organização durante os agrupamentos.

Intermediários

Categorização

INTERMEDIÁRIOS			
Monitoramento, avaliação e certificação		Recursos e serviços financeiros	
<p>Estes intermediários apoiam os Negócios de Impacto na construção, mensuração e validação da sua teoria de mudança (impacto pretendido na melhoria de vida da população).</p>	<p>Sub grupos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Padronização e métricas para avaliação • Medição e monitoramento de impacto • Certificadoras de negócios e organizações de impacto 	<p>Estes intermediários qualificam a circulação dos recursos financeiros dos atores da oferta de capital para os Negócios de Impacto ou para outros intermediários, gerenciando os riscos e reduzindo os custos da transação.</p>	<p>Sub grupos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fundos de investimento • Fundos sociais • Fundações • Instituições financeiras e correspondentes bancários • Gestores de TIS (Título de Impacto Social ou <i>Social Impact Bonds</i>)
Conhecimento e informação		Gestão e acesso a investidores	
<p>Estes intermediários constroem o referencial conceitual do campo das Finanças Sociais, atuando na sistematização de práticas, produção de conhecimento, sua adequada divulgação, regulação e sua aplicação na formação de profissionais para o campo.</p>	<p>Sub grupos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produção de conhecimento • Formação de profissionais • Fomento e divulgação de informações • Assessoria jurídica 	<p>Estes intermediários fortalecem o desempenho do campo, tanto em relação à tomada de decisão do investidor, quanto na construção e implementação do modelo de negócio dos empreendimentos de impacto.</p>	<p>Sub grupos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aceleradoras/incubadoras • Consultores de investimento • Consultores filantrópicos • Plataformas de acesso a clientes • Prontidão para o Investimento (Investor readiness) • Marketing e vendas

Índice

Introdução

Monitoramento, avaliação e certificação

Recursos e serviços financeiros

Conhecimento e informação

Gestão e acesso a investidores

Conclusão

Monitoramento, avaliação e certificação

Definição

Muitos são os empreendimentos voltados para negócios de impacto social, cada um com seu objetivo de tentar solucionar problemas sociais reais enfrentados pela sociedade. Porém parte destes empreendimentos não conseguem mensurar os retornos sociais que foram traçados inicialmente. Isto acontece principalmente pela falta de métricas ou padrões comuns para fazer estes acompanhamentos e verificações.

Este é justamente o papel dos intermediários de 'Monitoramento, avaliação e certificação': [tornar mais fácil o reconhecimento do impacto atingido pelos Negócios Sociais](#).

[O grande objetivo destes intermediários, principalmente daqueles responsáveis pela 'avaliação' dos empreendimentos, é a criação de uma metodologia que seja capaz de medir e comparar os impactos em diferentes setores. Porém este objetivo pode acontecer apenas no longo prazo, pois existe a necessidade de uma linguagem padrão e aplicável para todos. Enquanto os intermediários não conseguirem chegar a esta padronização, existe a possibilidade de serem aplicados padrões diferentes por setor.](#)

As organizações podem exercer diversos papéis como intermediários. [Por isso, especialistas em Finanças Sociais recomendam que, ao prestar serviços de 'Monitoramento, avaliação e certificação', a organização não assuma outra responsabilidade como intermediário no mesmo cliente.](#) Isto porque a instituição pode acabar perdendo a imparcialidade no momento de monitorar ou avaliar o Negócio de Impacto em questão.

Principais papéis desempenhados

- Padronização e métricas para avaliação
- Medição e monitoramento de impacto
- Certificadoras de organizações e de Negócios de Impacto

Metodologias

Conforme o mercado de negócios de impacto evolui, o maior desafio de diversas instituições e indústrias é estabelecer métricas padronizadas para mensurar o impacto.

Uma característica muito comum de diversas metodologias de mensuração é que tendem a medir os investimentos de uma forma mais qualitativa e depois seguem para outros componentes como produto, desempenho financeiro e operações. As mais usuais classificações e métricas de performance social e ambiental usadas são provenientes de instituições estrangeiras como [IRIS](#), [GIIRS](#), [CARS](#), [Microrate e Planet Rating](#)¹.

Algumas instituições têm se esforçado para desenvolver um modelo capaz de captar valores intangíveis e quantificar o retorno. O maior desafio é criar um processo replicável, que se use de forma complementar aos métodos tradicionais e conhecidos de finanças. Além disso, é importante que estes sejam também usados pelas instituições investidoras. A ideia é ampliar a capacidade de fiscalizar simultaneamente o desempenho financeiro e o impacto social ou ambiental.

Fonte: ¹ CARS, GIIRS, Microrate e Planet Rating foram nomes citados pelos respondentes do relatório de J.P Morgan com GIIN

Monitoramento, avaliação e certificação

Possíveis intermediários

Papéis desempenhados

Exemplos de instituições

Padronização e métricas para avaliação

Estes intermediários oferecem padrões para medir o impacto: métricas desenhadas para diversos tipos de monitoramento ou avaliação, desde financeiras até sociais ou ambientais.

O **IRIS** ([Impact Report and Investment Standards](#)) é um catálogo extenso de indicadores e métricas de desempenho, que busca oferecer uma linguagem comum ao setor de investimentos de impacto, para medir resultados sociais, ambientais e financeiros.



Medição e monitoramento de impacto

Estas consultorias oferecem desde treinamento, *guidelines* e procedimentos para calcular e demonstrar os impactos sociais e ambientais das organizações. Estes intermediários também são responsáveis pela avaliação e monitoramento dos empreendimentos de negócio social, normalmente por meio de auditorias. Esta instituição precisa agir com imparcialidade, não devendo participar de outras etapas como intermediário para o mesmo cliente.



Certificadoras de empresas de impacto

Estes intermediários certificam instituições a partir do desempenho de seus negócios em termos de crescimento e impacto social.

Exemplo: *The Social Enterprise Mark CIC* (Reino Unido) certifica que uma organização ou negócio aloca seu lucro para gerar benefício social ou ambiental. Possuem um selo de *"The Social Enterprise Gold Mark"*.



presença no Brasil

Monitoramento, avaliação e certificação

Exemplos

Padronização e métricas para avaliação

IRIS (oferecido por GIIN – Global Impact Investing Network)



Métricas para avaliação

Objetivo: ser um catálogo de indicadores e métricas de desempenho oferecido por uma instituição sem fins lucrativos dedicada a aumentar os investimentos de impacto em escala e efetividade. As métricas oferecidas gratuitamente são utilizadas para avaliar oportunidades e medir o sucesso social, ambiental e financeiro.

- Exemplos de métricas oferecidas: o IRIS faz parte do grupo de ferramentas desenvolvidas e oferecidas para o mercado de investimento de impacto. Tem sido utilizado junto com a plataforma GIIRS e o sistema PULSE, que permitem realizar uma comparação de resultados e impactos.

Operational Impact	Fair Compensation Practices	Indicate whether the organization has a written policy to compensate employees fairly and equally. Organizations should footnote the personal characteristics explicitly referenced in the organization's fair compensation policies.
Financial Performance	Impairment Loss Allowance	Value of contra asset account set up by the organization as a provision for the potential future loss of capital that has been lent out by the firm at the end of the reporting period.
Product Description	Client State/Province/Region	States or provinces where the organization's products/services are purchased/used. In countries where state postal abbreviations exist, use appropriate codes (e.g., New York, USA = NY or Andhra Pradesh, India= AP).

GIIRS (Global Impact Investing Rating System é uma das ferramentas oferecidas pelo GIIN – Global Impact Investing Network)

Plataforma para avaliação

Objetivo: ser uma plataforma de avaliação de impacto social e ambiental para empresas e fundos, possibilitando uma abordagem analítica e comparativa de seus resultados. O GIIRS foi desenvolvido pelo B-Lab, em parceria com a Fundação Rockefeller, a USAID, a Prudential e a Deloitte. Pode ser comparado à *Morningstar investment rankings* ou *S&P credit risk ratings*, mas não deve ser levado em consideração para o desempenho financeiro.



PULSE

Gestão dos dados para avaliação

Objetivo: ser a ferramenta para empresas ou fundos fazerem gestão, análise, *benchmark* e disseminação dos dados de impacto financeiro, operacional, social e ambiental em um portfólio de investimento. Pulse usa o Sistema da Salesforce e pode conversar com diversos CRM para contribuir na análise de *pipelines* de negócios de impacto e fechamento de acordos.



Monitoramento, avaliação e certificação

Exemplos

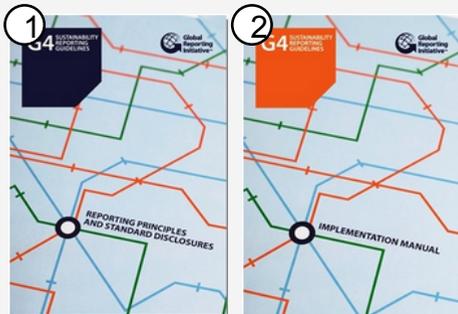
Padronização e métricas para avaliação

GRI – *Empowering Sustainable Decisions*

Padronização

Objetivo: o GRI é uma organização internacional independente que **pretende ajudar** empresas, governos e outras instituições a entender e comunicar de forma efetiva os impactos socioambientais atingidos. Este intermediário oferece a mais ampla gama de padrões para elaboração de relatórios de divulgação e de sustentabilidade. Isto permite que outras empresas, governos, sociedade civil e demais cidadãos possam tomar melhores decisões baseados em informações que de fato façam sentido.

Exemplos de relatórios disponíveis para auxiliar a implementação de padrões em organizações de impacto social:



1. Relatório de princípios e informações padrão que podem ser usados na hora da elaboração dos relatórios de sustentabilidade

2. Mostra como fazer uma implementação efetiva

Medição e monitoramento de impacto

Prisão de Rikers Island (início em 2012)



Redução da reincidência criminal de adolescentes

Objetivo: reduzir a elevada taxa de reincidência criminal para adolescentes entre 16 e 18 anos, focando em educação, treinamento e aconselhamento por meio de um programa de terapia cognitivo-comportamental

Algumas métricas acordadas: análise feita em um intervalo de 12 a 24 meses após o início da TIS (Título de Impacto Social ou *Social Impact Bonds*).

O pagamento seria realizado apenas a partir da redução da taxa de reincidência prisional, com os valores variando conforme o resultado.

Intermediário responsável pela avaliação do impacto:



Para estimar o impacto sobre a reincidência criminal dos adolescentes detidos em Rikers Island, o instituto Vera optou por utilizar um método quase-experimental para medir um grupo de jovens durante o primeiro ano da implementação efetiva do programa, contra uma comparação histórica com os jovens admitidos antes de o programa começar. Estes grupos de jovens serão comparados com outros grupos de jovens e o número de dias em que ficam na prisão, durante um período de 12 a 24 meses. O instituto Vera levará também em consideração outros fatores que podem interferir na reincidência.

A cidade utilizará os resultados da avaliação para informar os benefícios e retornos financeiros do programa aos investidores e também para indicar as decisões futuras.

Monitoramento, avaliação e certificação

Exemplos

Certificadoras de empresas de impacto

Natura (recebido em 2014)



Reconhecimento como uma *B Corp.*

Intermediário responsável pela certificação:



Objetivo: redefinir o conceito de sucesso nos negócios por meio da certificação de empresas que buscam ser as melhores *para* o mundo. **Elas** precisam apresentar impacto triplo para conseguir a certificação:

1. Resolver problemas sociais e ambientais a partir dos serviços ou produtos oferecidos
2. Atender a níveis de desempenho mínimos e agir com transparência para mostrar seu impacto socioambiental
3. Fazer mudanças legais para proteger a finalidade comercial e, portanto, combinar o interesse público com o privado

Certificação da Natura: a empresa recebeu sua certificação em 2014 e passou a ser a maior empresa do mundo a conquistar o selo de *B Corp.* Ao submeter suas políticas e práticas de governança e **de relacionamento com** comunidade, funcionários e meio ambiente, a Natura obteve 111 pontos (de 200). A empresa precisou também garantir que até o início de 2015 faria mudanças de compromissos sociais e ambientais em seus documentos societários. Além disso foi estipulada uma meta para 2050: "a existência da empresa deve ajudar a tornar o meio ambiente e a sociedade melhores".

Certificadoras de empresas de impacto

Imaflora



Certificação FSC (Forest Stewardship Council®

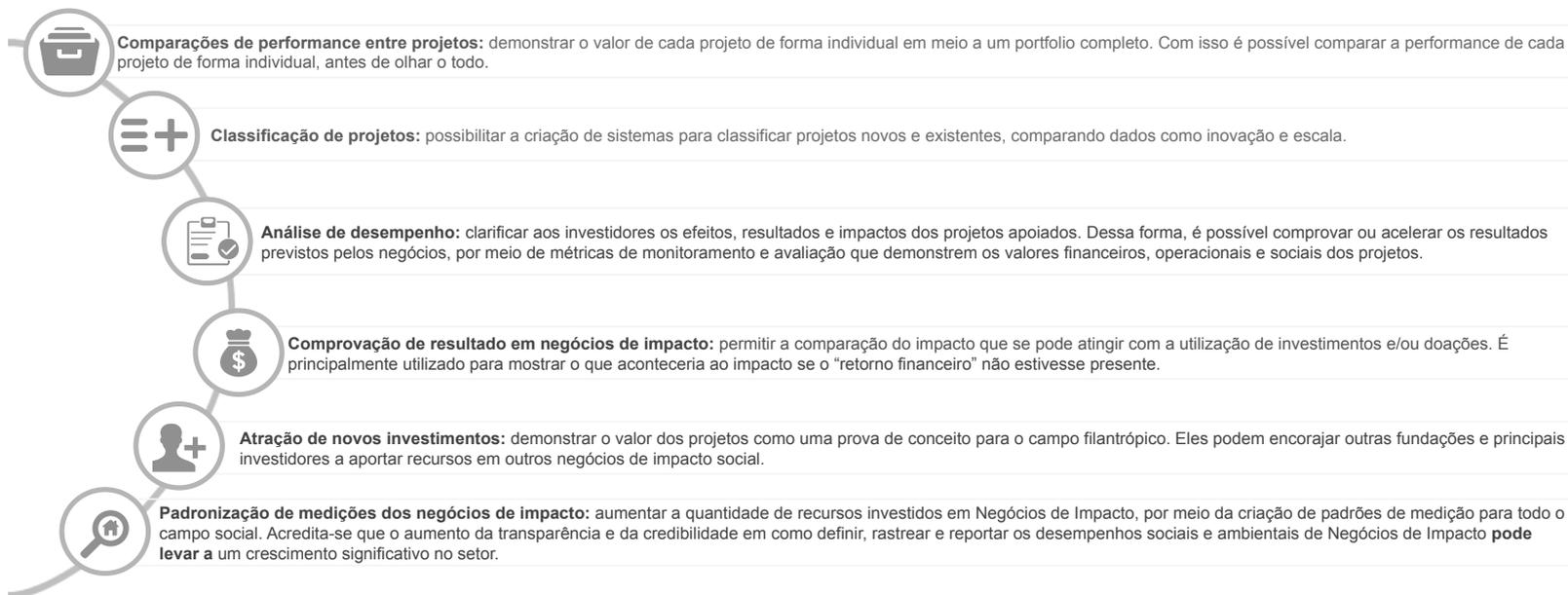
Conselho de Manejo Florestal) e RAS [Rede de Agricultura Sustentável \(RAS\)](#) – [Rainforest Alliance Certified™](#)

Objetivo: trabalhar com a Certificação [FSC®](#) nas atividades de manejo florestal, sejam nativas ou plantações e nas indústrias que processam e/ou comercializam produtos de origem florestal (certificação de cadeia de custódia). Trabalham também com a certificação RAS, apoiando o produtor na melhoria contínua da gestão da propriedade, no aumento da eficiência e da produtividade, no cumprimento da legislação ambiental e trabalhista, na conservação dos recursos naturais e na garantia de direitos e bem estar aos trabalhadores rurais. A certificação RAS é aplicada em fazendas de todos os tamanhos e localizações, sejam individuais ou grupos de fazendas organizadas em cooperativas, associações e outras formas de união de produtores. Com a avaliação da fazenda, a RAS permite certificar praticamente todas as culturas agrícolas (café, cacau, chá, cana-de-açúcar, laranja, frutas, palma, soja, grãos, etc.) e a pecuária de corte e de leite. A rastreabilidade da produção certificada é garantida pelo sistema de Cadeia de Custódia realizada em armazéns, silos, indústrias, exportadores, terminais e portos.

Exemplo: Certificação da AMATA: floresta de Itapoã D'Oeste, Rondônia, site brasileiro: <http://www.amatabrasil.com.br>

Monitoramento, avaliação e certificação

Produtos e serviços oferecidos



Monitoramento, avaliação e certificação

Pontos de reflexão

- Necessidade de fazer um comparativo entre os sistemas de *rating* usados no Brasil (GRI, *B Impact Assessment*, ISES, etc) com os sistemas globais usados no campo de investimento de impacto (IRIS, GIIRS) para entender e avaliar as intersecções e diferenças entre eles para recomendações de uso no Brasil. É uma oportunidade de otimizar o levantamento de dados para o empreendedor.
- Empreendedores individuais geralmente não tem teses de mudanças ou não são tão sofisticadas, ainda que tenham clareza do impacto do seu negócio na dinâmica econômica local. A sofisticação do impacto vem da sofisticação da própria empresa (gestão, contabilidade, governança, etc).
- Existe uma agenda crescente de valorização de métricas qualitativas. É importante identificar e acompanhar as teses de mudança dos negócios (olhar as externalidades que os negócios geram) e os impactos na vida do empreendedor, de sua família e, sobretudo, na comunidade impactada (dimensões de escolarização, equidade de gênero, consciência comunitária, etc).
- Não existe investimentos em Institutos de Ensino Superior e organizações de avaliação que criem um bibliografia, cases e estudos para que os negócios possam se embasar para construir suas próprias teorias de mudanças e processos de avaliação.
- Necessidade de organizar fóruns para que atores relevantes do campo possam compartilhar referências, teses, desafios e alinhamentos. Garantir uma governança brasileira para acompanhar e influenciar a agenda global.
- É importante desconstruir a expectativa de maximização do retorno financeiro e do impacto social. O mercado está procurando modelos de negócios com alto lucro e alto impacto, mas a realidade tem mostrado que, pelo menos no curto prazo, a tendência será modelos de negócios ainda com necessidade de subsídios financeiros.
- É importante que os próprios intermediários utilizem métricas e avaliações para seus próprios negócios. Dessa forma, estes atores também podem atender aos requisitos dos investidores e construir um histórico de suas realizações.

Índice

Introdução

Monitoramento, avaliação e certificação

Recursos e serviços financeiros

Conhecimento e informação

Gestão e acesso a investidores

Conclusão

Recursos e serviços financeiros

Definição

O papel dos intermediários de 'Recursos e serviços financeiros' é de extrema importância para o ecossistema de Finanças Sociais. Suas principais atuações no ecossistema são o gerenciamento de riscos e a redução de custos de transação.

Apesar de a atuação destes intermediários vir crescendo, ainda o faz em baixa velocidade. Isto acontece principalmente **com os** intermediários exclusivamente especializados em empreendimentos sociais.

Com este cenário alguns atores da oferta acabam também fazendo papel de intermediário, ao oferecer conselhos técnicos para preparar as instituições a receber investimentos ou ao conduzir processos de *due diligence* e colocação de capital.

Hoje em dia existe uma lacuna bastante crítica de conhecimento. Tanto no dos intermediários, que muitas vezes não possuem conhecimentos suficientes em empreendimentos sociais, quanto no dos próprios empreendimentos sociais, que também possuem expertise limitada no assunto 'finanças'.

Estas barreiras resultam em aumento dos custos de transação, além de investimentos com maiores riscos. Com isso, o fluxo de capital acaba ficando limitado.

Apesar dos desafios enfrentados por atores da oferta e da demanda, existem intermediários capazes de prestar serviços financeiros para qualquer uma das duas perspectivas.

Principais barreiras



Oferta



Informação e entendimento: enquanto grande parte dos investidores entende sobre retornos financeiros, existe uma falta de dados confiáveis e precisos sobre o tema de negócios voltados para impacto.



Custos: Existe um maior custo de transação associado ao entendimento e avaliação de empreendimentos sociais, principalmente devido aos negócios relativamente pequenos no mercado de negócios sociais.



Acesso e conhecimento das oportunidades de investimento: o mercado está em uma etapa de inovação descoordenada e neste momento enfrenta o desafio de encontrar empreendimentos sociais que tenham um alto nível de qualidade.

Demanda



Capacidade e prontidão de investimento: falta para os empreendimentos sociais a habilidade de planejar e gerir investimentos.



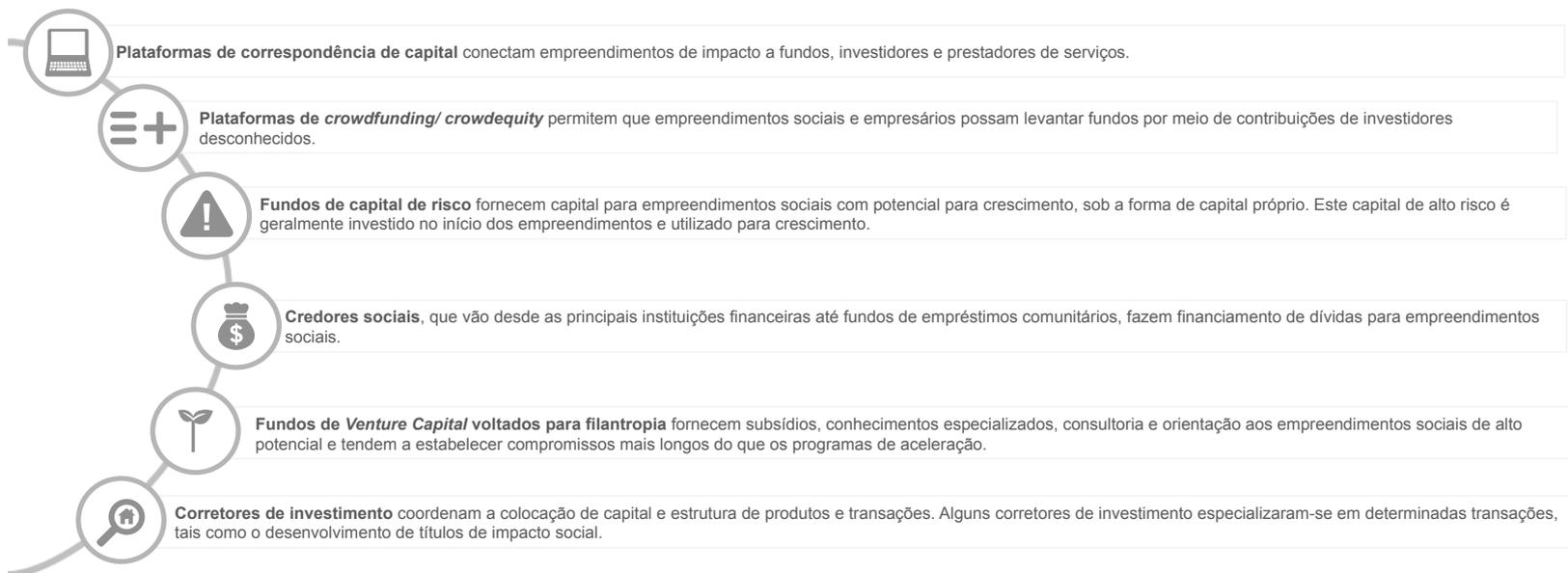
Conhecimento de habilidades financeiras: falta de habilidades para gerir dívidas e atender os retornos financeiros inicialmente estipulados.



Articulando uma proposição de valor: diversos empreendimentos sociais não são capazes de comunicar de forma efetiva suas propostas de valor.

Recursos e serviços financeiros

Produtos e serviços oferecidos



A seguir serão apresentados os intermediários prestadores de serviços para empreendimentos que se encontram em fase de crescimento, expansão ou consolidação:

- Fundos de investimento
- Fundos sociais
- Fundações
- Instituições financeiras e correspondentes bancários
- Gestores de Títulos de Impacto Social

Recursos e serviços financeiros

Possíveis intermediários

Fundos de Investimento	Fundos sociais	Fundações	Instituições financeiras e correspondentes bancários	Gestores de Títulos de Impacto Social
<p>Definição</p> <p>Fundos de <i>venture capital</i> trabalham com investimento de capital privado em troca de uma participação, que normalmente vai de 10% a 40%, no empreendimento com fins lucrativos. O objetivo, nestes casos, é a venda desta participação no longo prazo – 3 a 7 anos – com valorização expressiva.</p> <p>O fundo escolhe algumas empresas para investir e neste momento o empreendedor e o investidor negociam o valor do investimento, ou seja, quanto de participação na empresa vale um determinado montante financeiro.</p> <p>Estes intermediários possuem um espectro de atuação bastante amplo, fazendo com que seja possível que empresas de diversos setores se candidatem ao investimento.</p> <p>A grande diferença dos fundos de <i>Impact Investing</i> é que estes buscam alinhar retorno financeiro com impacto social ou ambiental.</p> <p>Maturidade dos empreendimentos atendidos:</p>  <p>Os fundos de investimento atendem, principalmente, empreendimentos nas fases de crescimento e expansão, com alto potencial.</p>				
			<p>Vantagens</p> <ul style="list-style-type: none"> - Além do montante ser bastante significativo, o empreendimento investido também se aproveita da experiência e <i>know-how</i> dos gestores do fundo, assim como de seu <i>networking</i>. - Esses fundos geralmente tem altas quantias de capital disponível. Desta forma, uma nova rodada de investimento (<i>followon</i>), para levar adiante uma eventual expansão da empresa pode ser viabilizada. 	
			<p>Desvantagens</p> <ul style="list-style-type: none"> - Negociações dos termos do contrato inicial (<i>termsheet</i>): caso o contrato não seja bem negociado, o empreendedor pode perder parcela relevante do controle da gestão do empreendimento. - Como a negociação é feita em cima de elevados montantes de capital, é comum que o empreendedor tenha que ceder participação relevante na empresa. - O fundo tem um horizonte de tempo limitado de atuação no empreendimento. 	
			<p>Exemplos de instituições no Brasil</p> 	

Fonte: Financiamento de empreendimentos socioambientais – Sitawi e ICE

Recursos e serviços financeiros

Possíveis intermediários

Fundos de investimento	Fundos Sociais	Fundações	Instituições financeiras e correspondentes bancários	Gestores de Títulos de Impacto Social
	<p>Definição</p> <p>Os chamados empréstimos socioambientais são um instrumento de financiamento que funciona como um empréstimo tradicional, entretanto, o crédito é aprovado para finalidades e entidades com objetivo específico de benefício social e/ou ambiental.</p> <p>No Brasil, esta categoria ainda é bastante incipiente - o empreendedor(a) tem poucas opções de oferta, e o volume destinado a este tipo de linha de crédito ainda é bastante reduzido.</p> <p>Diferentemente dos fundos de Investimento de Impacto, os fundos sociais captam recursos no mercado, investem em organizações sociais ou Negócios de Impacto, mas não preveem que o retorno financeiro seja devolvido para o investidor – e sim reinvestido na mesma ou em outras organizações.</p> <p>Maturidade dos empreendimentos atendidos:</p>  <p>Os Fundos Sociais atendem, principalmente, empreendimentos nas fases iniciais.</p>			
			<p>Vantagens</p> <ul style="list-style-type: none">- Baixas taxas de juros. O maior propósito dos provedores deste tipo de empréstimo é o fomento da atividade que será financiada.- Estas linhas de crédito costumam ser menos exigentes em termos de garantias do que as requisitadas por bancos comerciais em linhas tradicionais - isto facilita o processo, tanto em termos de agilidade, quanto de possibilidade.	
			<p>Desvantagens</p> <ul style="list-style-type: none">- Baixo montante disponível. Pelo volume de recursos ser bastante limitado, o alcance do instrumento também acaba sendo limitado.	
			<p>Exemplos de instituições no Brasil</p> <p>É concedido por organizações do chamado terceiro setor (organizações não-governamentais), entretanto, já existem linhas de crédito com este mesmo propósito sendo oferecidas por bancos comerciais, negócios de sociais, além de bancos de desenvolvimento.</p> 	

Fonte: Financiamento de empreendimentos socioambientais – Sitawi e ICE

Recursos e serviços financeiros

Possíveis intermediários

Fundos de investimento	Fundos sociais	Fundações	Instituições financeiras e correspondentes bancários	Gestores de Títulos de Impacto Social
------------------------	----------------	-----------	--	---------------------------------------

Definição

Fundações são organizações sem fins lucrativos criadas por iniciativa de uma ou mais pessoas – físicas ou jurídicas, visando finalidades de interesse social. Podem ser ligadas a uma empresa/corporação, a uma ou mais famílias ou a uma causa.

Na esfera de intermediários do campo das Finanças Sociais, estamos focado nas fundações familiares, considerando seu papel de orientação, gestão e monitoramento dos recursos de uma ou mais famílias.

As Fundações fazem investimentos diretos em outros projetos, executam projetos próprios, e podem ter o importante papel de fortalecer alguns setores, seja pela produção de conteúdos, formação de profissionais, investimentos em campos em construção ou na influencia de políticas públicas.

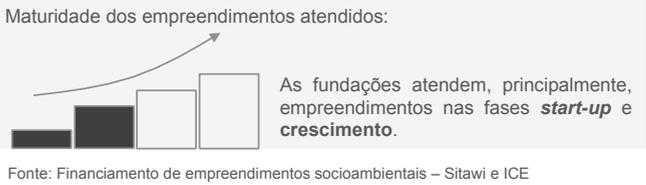
Vantagens

Fundações familiares têm grande orientação para o apoio ao fortalecimento de inovações e temáticas incipientes. Dessa forma, toleram mais risco por parte de seus investimentos (projetos ainda em estágios de amadurecimento) e, como consequência, acabam atraindo novos investidores para um projeto ou tema.

Desvantagens

Para que a fundação cresça e seja capaz de auxiliar mais empreendimentos sociais é interessante formar e administrar parcerias. Porém, muitas fundações acabam tendo dificuldades na hora de encontrar parceiros ideais, pois pode haver resistência por sua associação com o nome de uma família ou por sua atuação voltada ainda para temas incipientes e de alto risco.

Alguns exemplos de instituições no Brasil



Recursos e serviços financeiros

Possíveis intermediários

Fundos de investimento	Fundos sociais	Fundações	Instituições financeiras e correspondentes bancários	Gestores de Títulos de Impacto Social
<p>Definição</p> <p>O crescimento de empreendimentos geralmente depende da concessão de crédito por terceiros, que permita a ampliação ou modernização dos produtos e serviços dos negócios.</p> <p>O crédito pode ser oferecido diretamente por instituições financeiras (como os bancos comerciais) ou delegadas a outros agentes com estrutura e processos para atender públicos específicos. No caso do microcrédito, é comum que grandes bancos deleguem para terceiros que possam fazer a gestão customizada desse empréstimo.</p> <p>Empreendimentos com grau de maturidade mais elevado, em fase de expansão e consolidação, já tem repertório e histórico para oferecer mais garantias aos bancos e conseguem negociar taxas de juros melhores.</p>				
<p>Vantagens</p> <ul style="list-style-type: none"> - O microcrédito é o mecanismo financeiro que originou as Finanças Sociais, com grande participação no volume financeiro movimentado hoje pelo campo e com maior potencial de escala e abrangência nos próximos cinco anos. - O credor não se envolve no negócio em si - como é o caso de diversos outros instrumentos - e, finalizados os pagamentos, a relação com o credor termina, e o empreendedor segue independente. - Bancos comerciais também trabalham com diversas linhas de financiamento, o que pode significar flexibilidade na escolha dos termos do empréstimo. 				
<p>Desvantagens</p> <ul style="list-style-type: none"> - Muitos empreendedores, por terem pendências financeiras (negativados) ou terem problemas de documentação, não conseguem acesso ao crédito. - Dificuldade de obter informações gerais sobre onde procurar, como negociar e como gerenciar o crédito concedido. - O processo de tomada de crédito, em geral, é bastante demorado e burocrático. 				
<p>Exemplos de instituições no Brasil</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  <p>CrediAmigo Banco do Nordeste</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>avante.com você</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>ISES INSTITUTO DE SOCIOECONOMIA SOLIDÁRIA</p> </div> </div>				

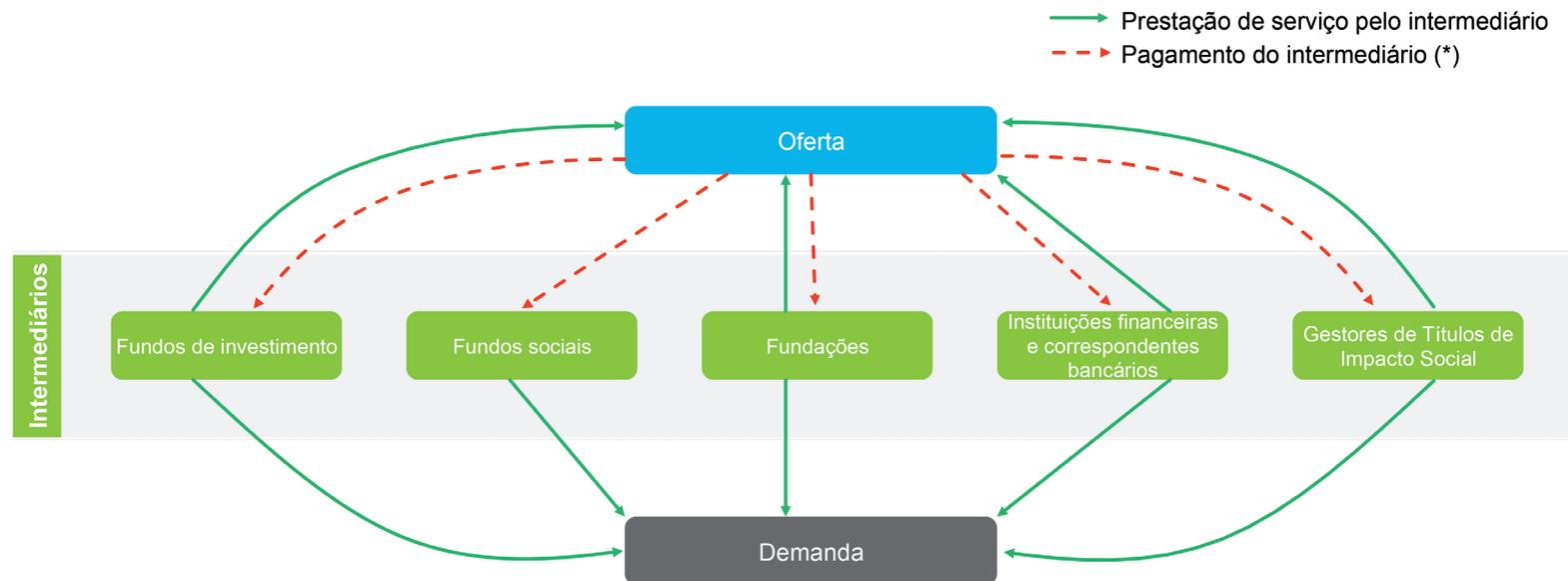
Recursos e serviços financeiros

Possíveis intermediários

Fundos de investimento	Fundos sociais	Fundações	Instituições financeiras e correspondentes bancários	Gestores de Títulos de Impacto Social
Definição				
<p>Um gestor de títulos de impacto social (TIS ou <i>Social Impact Bonds</i> – SIBs) é um intermediário, não fazendo papel de comissário, prestador de serviços ou investidor.</p> <p>O intermediário facilita o processo dos títulos de impacto social e é responsável pela negociação e implementação do projeto em parceria com o governo, investidores e prestadores de serviços.</p> <p>Inicialmente, este intermediário identifica potenciais investidores privados e filantropos para financiar o título de impacto social. Este processo inclui enfatizar os potenciais benefícios sociais e econômicos para os possíveis investidores. A partir disto, os intermediários negociam os contratos e descrevem os termos do investimento e os objetivos do programa e avaliações.</p> <p>Finalmente, o intermediário identifica um ou mais fornecedores de serviços que tem um histórico eficaz de medição de impacto para conseguir alcançar o objetivo social apontado pelo título de impacto social em questão. Também fica responsável por supervisionar o programa e lidar com quaisquer potenciais alterações do contrato.</p> <p>É importante que o intermediário tenha grande expertise em investimentos comunitários, política social, financiamento e avaliação de programas, uma vez que tem de compreender as motivações e preocupações de cada ator e comprovar resultado de impacto mensurável.</p>				
Vantagens				
<p>Este intermediário é capaz de facilitar as negociações e representar os interesses das partes envolvidas. Pode também contribuir com habilidades e experiência de que as outras partes precisam, mas que ainda não apresentam, por exemplo, na análise financeira e negociação de um acordo multilateral. Caso o intermediário tenha um forte histórico na obtenção de resultados, os investidores sentem-se mais confortáveis ao participar do título de impacto social, uma vez que confiam no intermediário.</p>				
Desvantagens				
<p>Embora existam comissários e provedores de serviços de todo o mundo, os intermediários de finanças sociais e investidores sociais são poucos e surgiram apenas recentemente. Isto pode fazer com que existam intermediários que não têm as habilidades e experiências necessárias para gerir um título de impacto social. Além disso, comissários podem aproveitar este cenário como oportunidade para desenvolver as habilidades de intermediário internamente.</p>				
Exemplos de instituições no Brasil				
				

Recursos e serviços financeiros

Clientes e remuneração dos intermediários



(*) Nesse caso, a restituição do crédito não foi considerada como "Pagamento do Intermediário"

Recursos e serviços financeiros

Pontos de reflexão

- Sistemas mais modernos de avaliação do empreendedor “bom pagador” têm buscado mais dados do que a consulta de crédito por CPF ou CNPJ – como o seu histórico de renda, poupança, perfil de gastos, etc. Esse processo mais humanizado aproxima o credor da realidade do empreendedor e qualifica a tomada de decisão do empreendedor sobre o valor e a forma de tomar o empréstimo.
- Considerando a grande assimetria de informação do campo, o empreendedor tem dificuldades em saber onde procurar apoio técnico para especializar seu modelo de negócio e quais possíveis fontes de investimento.
- Necessidade de aproximação dos intermediários com o repertório dos empreendedores de Negócios de Impacto para oferecer produtos e serviços mais adequados.
- Atualmente os intermediários estão mais dedicados aos atores da oferta de capital, em parte devido ao montante de recurso disponível para pagamento pelo serviço de intermediação. Esse cenário desfavorece a customização de serviços para os atores da demanda.
- Comparativamente a países como Inglaterra e Canadá, chama a atenção a falta de ferramentas que viabilizam o apoio direto de investidores individuais a Negócios de Impacto. Por falta de regulamentação adequada a prática pode ser avaliada como “agiotagem”.
- Para apoiar a implementação dos Títulos de Impacto Social, além das organizações gestoras, é importante que outros atores – como escritórios de advocacia, organizações de avaliação, organizações implementadoras, etc – também se capacitem para discutir essa agenda.

Índice

Introdução

Monitoramento, avaliação e certificação

Recursos e serviços financeiros

Conhecimento e informação

Gestão e acesso a investidores

Conclusão

Conhecimento e informação

Definição

O campo das Finanças Sociais ainda está em constituição no Brasil, por isso os conceitos e as referências teóricas que o dimensionam também estão em processo de consolidação. Mesmo no cenário global, ainda não há consensos absolutos sobre nomenclaturas, parâmetros legais, etc. Mas longe de fragilizar ou tirar a legitimidade das Finanças Sociais, o que se tem é um grande laboratório de experiências em andamento – auto-denominadas como Finanças Sociais ou não – que precisam ser acompanhadas, discutidas, sistematizadas e divulgadas. E há desafios tanto na promoção da troca de conhecimento entre atores já envolvidos com o tema, quanto na tradução desse conteúdo para atores “não convertidos”, para que possam ser mobilizados a ingressar na agenda de impacto social com sustentabilidade financeira.

Este é justamente o papel deste intermediário: acompanhar a evolução do campo das Finanças Sociais cobrindo [processos de levantamento de dados](#), [sua transformação em conhecimento](#), [sua divulgação adequada](#) e [sua aplicação na formação de profissionais para o campo](#).

Principais papéis desempenhados

- Gerar conhecimento para o campo de Finanças Sociais e Negócios de Impacto
- Formar profissionais que atuarão direta ou indiretamente no campo
- Fomentar o debate, divulgação e assimilação de informações do campo

Dado, informação, conhecimento

É essencial que as Finanças Sociais gerem uma literatura própria e se diferenciem dos modelos de filantropia e de negócios tradicionais. Em todo caso, como qualquer processo embrionário, o campo ainda é controverso quanto a sua abrangência (quais organizações constituem o ecossistema de Finanças Sociais, quais mecanismos financeiros atuam efetivamente nesse campo, etc.) e aos casos de sucesso. Isso é o que torna urgente a demanda por mais dados, pesquisas, fóruns de discussão, cursos de formação, profissionais interessados em colaborar com a área, reportagens especializadas e materiais de grande mídia.

Conhecimento e informação

Possíveis intermediários

 Apenas presença global

Produção de conhecimento

Formação de profissionais

Fomento e divulgação de informações

Assessoria jurídica

Papéis desempenhados

Estes intermediários atuam na coleta, sistematização, reflexão e produção de dados e informações sobre o campo de Finanças Sociais e Negócios de Impacto.

Muitas universidades têm estruturado centros de estudos especializados em Finanças Sociais ou temas correlatos (como empreendedorismo social) e passam a liderar pesquisas, debates, eventos e premiações sobre o tema.

Exemplos de instituições



Exemplo prático de serviços prestados

Núcleo de Negócios de Impacto Social, da Fundação Getulio Vargas (GVCenn - NIS)



Centro de Estudos

Objetivo: criado em junho de 2014 com a missão de construir uma cultura empreendedora na Fundação Getulio Vargas, busca estudar, gerar e propagar conhecimento na área de negócios e empreendedorismo de impacto social. As atividades do GVCenn-NIS estão divididas em quatro áreas complementares:

1. Pesquisa (entre alunos e professores tanto da FGV-EAESP, como com outras instituições de ensino)
2. Publicação (artigos em revistas acadêmicas, página especial no site da faculdade e lançamento de *newsletters* periódicas)
3. Educação & disseminação do conhecimento (desenvolvendo uma série de disciplinas para graduação, mestrado e especialização)
4. Apoio ao ecossistema (incubação de novos empreendedores sociais, promoção de fóruns de discussão entre os atores do setor e desenvolvimento de competição com empreendedores provenientes da base da pirâmide)

Conhecimento e informação

Possíveis intermediários

 Apenas presença global

Produção de conhecimento

Formação de profissionais

Fomento e divulgação de informações

Assessoria jurídica

Papéis desempenhados

Estes intermediários se ocupam do desafio de preparar profissionais que queiram atuar direta ou indiretamente no ecossistema de Finanças Sociais – seja como empreendedor, seja como investidor, avaliador ou fomentador do campo. As formações podem ter caráter de especialização ou de um curso livre.

Exemplos de instituições



Insper INSTITUTO DE PESQUISA E INOVAÇÃO



Exemplo prático de serviços prestados

MBA Gestão de Negócios Socioambientais

Primeiro MBA voltado para Negócios de Impacto



Objetivo: capacitar profissionais em transição de carreira, empreendedores e jovens executivos no desenvolvimento de novos modelos de negócios, comprometidos com a sustentabilidade. Busca formar líderes capazes de compatibilizar rentabilidade financeira com geração de valor socioambiental. O curso é uma parceria entre o Instituto de Pesquisa Tecnológica (IPE), a Artemisia e o Centro de Empreendedorismo e Administração em Terceiro Setor (CEATS/USP).

O curso busca conciliar conteúdos de sustentabilidade com aspectos de negócio, para conciliar a geração de valor econômico e social.



Conhecimento e informação

Possíveis intermediários

 Apenas presença global

Produção de conhecimento

Formação de profissionais

Fomento e divulgação de informações

Assessoria jurídica

Papéis desempenhados

Estes intermediários precisam trabalhar com as Instituições de Ensino Superior (IES) que, por meio de seus professores, formarão a próxima geração de talentos deste campo. Estas escolas estão criando cursos, elaborados casos e pesquisas e envolvendo os alunos – dentro e fora da sala de aula – a pensar como sua formação e escolha profissional poderá contribuir com um Brasil com mais oportunidades para todos.

Exemplos de instituições



Exemplo prático de serviços prestados

Projeto Academia do ICE



Objetivo: o Projeto Academia é uma das iniciativas que o ICE empreende para cumprir o seu papel. Criado em 2012, é fruto de parceria com várias universidades. O núcleo inicial congregou a Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA-USP), a Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (EAESP-FGV) e o Instituto de Pesquisa e Ensino (Insper). Numa segunda fase, integraram-se ao projeto a Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM), o Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac), a Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), a Universidade de St. Gallen, a Faculdade de Engenharia Industrial (FEI) e a Escola de Artes, Ciências e Humanidades da Universidade de São Paulo (EACH-USP).

Por intermédio dessas parcerias, o projeto visa introduzir o tema Finanças Sociais e Negócios de Impacto nas instituições de ensino superior, com vistas à formação de uma nova geração de talentos para o campo, o que inclui investidores e empreendedores. O projeto trabalha nas áreas de formação, pesquisa e extensão.



Conhecimento e informação

Possíveis intermediários

 Apenas presença global

Produção de conhecimento

Formação de profissionais

Fomento e divulgação de informações

Assessoria jurídica

Papéis desempenhados

Estes intermediários apoiam o desafio de abastecer o campo com informações e estimular o debate dessas informações. Assim como veículos de comunicação e plataformas especializadas, destacam-se os Labs's e os Hub's como espaços para reunir públicos interessados em conhecer, debater e se envolver com o campo das Finanças Sociais.

Exemplos de instituições



Exemplo prático de serviços prestados

Impact Investing Latin America Knowledge Platform (IILA)

(lançada em 2012)

Plataforma de conhecimento

Objetivo: consolidar, em um único fórum, informações sobre o campo de Finanças Sociais produzidas pela academia, voltadas para público acadêmico ou não. A plataforma digital, criada a partir de uma parceria entre a universidade suíça St. Gallen e a brasileira Insper, cobre grande parte da cadeia de informação:

1. Geração de informação: acompanhamento de pesquisas acadêmicas e grupos de estudos sobre o campo.
2. Transmissão de informação: promoção de cursos acadêmicos e metodologias.
3. Divulgação de informação: publicações de pesquisas, sistematização de casos e produção de *newsletter* sobre o campo.



Conhecimento e informação

Possíveis intermediários

 Apenas presença global

Produção de conhecimento

Formação de profissionais

Fomento e divulgação de informações

Assessoria jurídica

Papéis desempenhados

Estes intermediários têm como principal função trazer segurança jurídica para **quem** apoiar e empreender no campo das Finanças Sociais e Negócios de Impacto. Os escritórios de advocacia desenvolvem e disseminam uma literatura jurídica que possibilita a avaliação de riscos e amarrações legais ligadas a investimentos, doações, contratações e surgimentos de negócios de impacto.

Exemplos de instituições

**DERRAIK
& MENEZES**
— ADVOGADOS

MATTOS FILHO >

Exemplo prático de serviços prestados

DerraiK & Menezes



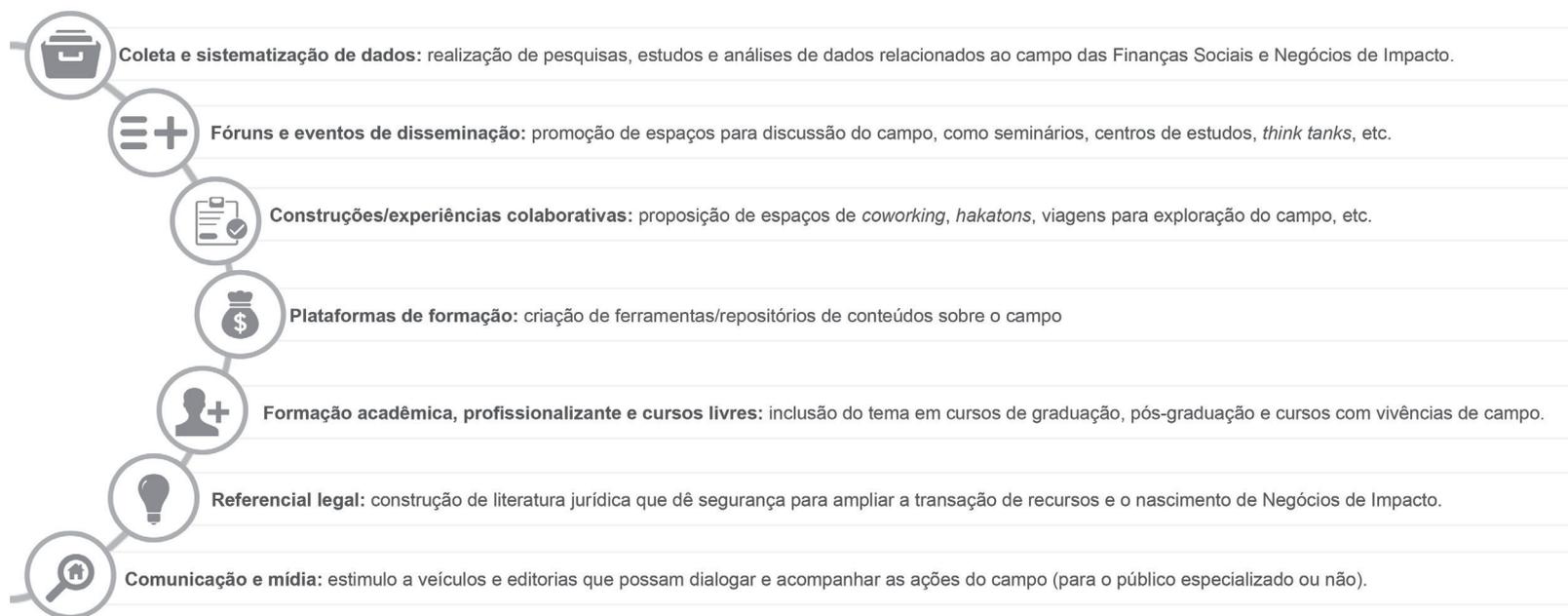
Ações de difusão do campo das Finanças Sociais e Negócios de Impacto

Objetivo: Criação de uma cultura de empreendimentos e investimentos voltadas para impacto socioambiental e retorno financeiro:

- Participação em cursos de *venture capital* para empreendedores com a ABVCAP
- Parecer em discussões sobre certificações dos Negócios de Impacto
- Interlocução junto a governos e proposição de projetos de leis
- *Advocacy* pelas agendas de proteção do investidor, desburocratização e incentivo fiscal (crédito fiscal para investimento em ações de incentivo a inovação).

Conhecimento e informação

Produtos e serviços oferecidos por esses intermediários



Conhecimento e informação

Desafios do campo

Principais barreiras



Adaptação da linguagem e abordagem: os conceitos e dinâmicas das Finanças Sociais precisam ser traduzidos para diferentes públicos – aproximando os desafios e as oportunidades para atores diversos como governo, empresários e empreendedores.



Tropicalização de conceitos e práticas: além de acompanhar e se alinhar aos movimentos globais de Finanças Sociais, é importante integrar a essas referências e experiências o contexto legal e político, a maturidade institucional e o modelo mental de investidores e empreendedores do Brasil.



Parametrizações e referências nacionais: muito mais do que consensos – que nesse momento pode não ser produtivo para o debate – é importante que haja referências ou parâmetros que possam ser aplicados na delimitação do campo e de organizações que possam ser protagonistas desse processo.



Empreendedores da baixa renda: é importante convocar e dar as ferramentas para que a população de baixa renda possa entrar nesse campo e empreender; e os empreendimentos de impacto nas comunidade também devem ser mapeados e integrados às discussões do campo.



Captação de recursos: as atividades que envolvem conhecimento e informação precisam ter suas estratégias de financiamento que possam mesclar linhas de financiamento público (FINEP, Capes, SEBRAE), investidores privados (filantropos, fundações familiares) e remuneração pela prestação de serviços (pagamento de pesquisas, mensalidades, inscrições, etc.).

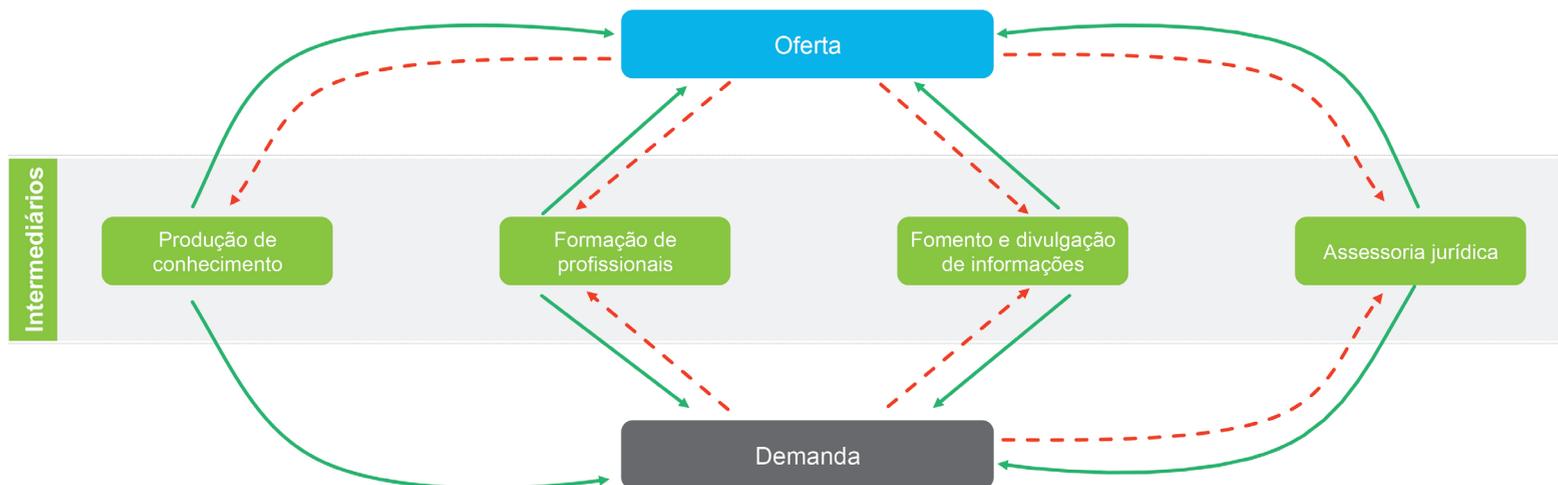


Interesse da mídia: o apelo de notícias e divulgação do campo ainda está se localizando entre as editorias sociais e de finanças, e o importante é que os casos de sucesso sejam mapeados e divulgados, assim como seus apoiadores e parceiros.

Conhecimento e informação

Clientes e remuneração dos intermediários

→ Prestação de serviço pelo intermediário
- - - - - Pagamento do intermediário



Conhecimento e informação

Pontos de reflexão

- Considerando que o campo ainda está em fase de amadurecimento, apenas as faculdades de ponta nas áreas de administração e economia têm considerado temáticas de Finanças Sociais e Negócios de Impacto na sua grade de formação. Importante que, no médio prazo, essa temática esteja presente em mais universidades, em carreiras mais diversas (como as ligadas à saúde, educação, direito, engenharia, etc.), em todas as regiões do Brasil e, potencialmente, que se estimule a educação empreendedora no ensino médio e fundamental.
- Os empreendedores fazem pouco uso de serviços de assessoria jurídica especializada porque tem receio dos altos honorários por desconhecimento ou baixa percepção do valor que os serviços adicionariam às suas operações.
- É imediata a demanda por comunicar de forma mais simples os conceitos e potencialidades do campo das Finanças Sociais. Essa disseminação poderia trazer um número maior de empreendedores e financiadores para o campo.
- A mídia tem sido pouco pautada para colaborar na disseminação da agenda de Finanças Sociais e Negócios de Impacto, ainda que a ampla divulgação de casos de sucesso seja uma demanda do campo e que pautas com uma agenda positiva sejam sempre bem vindas.

Índice

Introdução

Monitoramento, avaliação e certificação

Recursos e serviços financeiros

Conhecimento e informação

Gestão e acesso a investidores

Conclusão

Gestão e acesso a investidores

Definição

Neste grupo de intermediários, aqui chamado de 'Gestão e acesso a investidores', foram inseridos os atores responsáveis pelos seguintes papéis:

1. Levar soluções de gestão e de finanças adequadas às necessidades específicas dos empreendimentos
2. Estruturar o modelo de negócio para combinar retorno financeiro e social.
3. Apoiar a comercialização.
4. Apoiar os Negócios de Impacto com produtos e serviços complementares que os fortaleçam para acessar clientes e investidores.

Os tipos de organizações aqui apresentadas serão:



Gestão e acesso a investidores

Possíveis intermediários

Aceleradoras e incubadoras	Marketing e vendas	Consultores de investimentos	Consultores filantrópicos	Plataformas de acesso a clientes	Prontidão para o Investimento
-----------------------------------	--------------------	------------------------------	---------------------------	----------------------------------	-------------------------------

Definição

Aceleradoras e incubadoras desempenham papéis muito semelhantes no mercado de negócios sociais, mas atuam em momentos distintos:

INCUBADORAS

- Apoiam projetos que almejam não apenas a comercialização, mas também o desenvolvimento do capital humano e o beneficiamento geral da sociedade.
- Este apoio normalmente é oferecido por universidades, governo ou organizações sem fins lucrativos.
- O apoio dura entre 1 e 3 anos e normalmente é gratuito.

ACELERADORAS

- Tem como objetivo potencializar o impacto de negócios sociais, acelerar o crescimento em um curto espaço de tempo e buscar/avaliar alternativas de financiamento.
- É oferecido por empresas com fins de lucro e financiadas com capital privado.
- O apoio dura em média 3 meses e normalmente são cobradas taxas ou participação acionária.

Possíveis serviços prestados

- Revisão do modelo de negócios:** identificar se o modelo atual realmente aproveita todas as oportunidades do mercado e se conta com todos os recursos necessários para alcançar suas potencialidades.
- Assessoria em gestão:** administrativa, financeira, contábil, jurídica, em gestão de pessoas, marketing, qualidade, entre outras.
- Assessoria tecnológica:** ideação, design, prototipagem, testes.
- Conexões:** acesso a possíveis sócios, talentos, fornecedores, distribuidores, outros empreendimentos.
- Coaching e mentoria:** acesso a especialistas e executivos.

Exemplos de instituições no Brasil

Gestão e acesso a investidores

Possíveis intermediários

Aceleradoras e incubadoras

Marketing e vendas

Consultores de investimentos

Consultores filantrópicos

Plataformas de acesso a clientes

Prontidão para o Investimento

Definição

Para que o empreendimento obtenha sucesso no mercado da base da pirâmide, ele precisa se preocupar com quatro vertentes:

- **Melhorar o poder de compra:** acesso ao crédito e geração de renda;
- **Formatar aspirações:** educação do consumidor e desenvolvimento sustentável;
- **Criar soluções locais:** desenvolvimento de produtos sob medida e aplicação de inovação na base da pirâmide;
- **Ampliar o alcance do impacto**

Para conseguir atingir este nível, empreendimentos sociais devem trabalhar para construir uma imagem positiva e sólida para seu público-alvo e para atrair recursos de possíveis investidores. É necessário, então, adotar práticas de marketing capazes de alavancar os negócios e simultaneamente viabilizar o impacto social estabelecido inicialmente.

Além disso, existe também um grande número de empresas diversas investindo em marketing social para mostrar aos seus clientes seu engajamento em causas sociais.

Possíveis serviços prestados

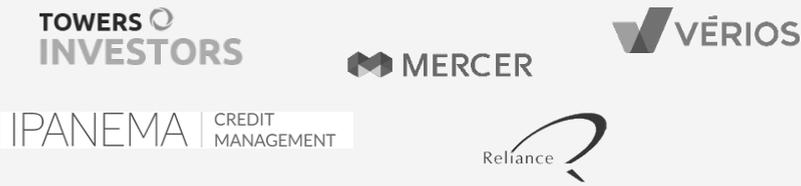
- Conexão entre os empreendedores com produtos e serviços e os compradores – demanda, que podem ser grandes empresas, governo, fundações etc.
- Identidade visual
- Registro de domínio e criação de sites
- Divulgação web
- Identificação de demandas sociais
- Captação de recursos por meio de ações de marketing
- Criação de Valor Compartilhado (conceito lançado em 2011 na Harvard Business Review)

Exemplos de instituições no Brasil



Gestão e acesso a investidores

Possíveis intermediários

Aceleradoras e incubadoras	Marketing e vendas	Consultores de investimentos	Consultores filantrópicos	Plataformas de acesso a clientes	Prontidão para o Investimento
Definição <p>Indivíduos investidores e corporações que administram recursos de terceiros (como fundos de pensões ou <i>endowments</i>) podem recorrer a consultores do mercado financeiro que os apoiem na escolha de ativos para a sua carteira de investimentos. Esses consultores, pelo jargão do mercado, são conhecidos como <i>Asset Allocators</i>, e usam seus conhecimentos técnicos e práticos para avaliar os objetivos, expectativas e necessidades de cada cliente visando desenvolver e apresentar estratégias de investimento adequadas ao perfil de cada cliente.¹</p> <p>Entende-se que, uma vez informados/sensibilizados para o potencial de impacto e retorno de fundos de Investimento de Impacto, esses consultores passem a indicar a alocação de recursos nesses fundos – o que hoje acontece muito pouco (inclusive pela falta de opções de produtos com esse perfil).</p> <p>Em todo caso, cabe também ao investidor demandar de seu consultor a identificação de fundos que lhe garantam, além de um bom retorno e baixo risco, um impacto socioambiental positivo.</p>		Possíveis serviços prestados <ul style="list-style-type: none">• Avaliação do perfil do investidor• Aconselhamento dos melhores investimentos (otimização da carteira)• Acompanhamento periódico da carteira de investimento• Estudo de retorno e risco de produtos financeiros para investimento			
		Exemplos de instituições no Brasil			
					

Fonte: Financiamento de empreendimentos socioambientais – Sitawi e ICE; ¹Verios Investimentos

Gestão e acesso a investidores

Possíveis intermediários

Aceleradoras e incubadoras

Marketing e vendas

Consultores de investimentos

**Consultores
filantrópicos**

Plataformas de acesso a clientes

Prontidão para o Investimento

Definição

O papel destes intermediários é o de aconselhar seus clientes e não apenas informar as condições existentes no mercado. Muitas vezes este precisa ser um ponto de atenção aos consultores filantrópicos, que devem fazer a distinção entre educar e informar os clientes em vez de dar conselhos sobre o que fazer.

Um dos objetivos dos consultores filantrópicos é orientar os doadores sobre questões que deveriam fazer aos potenciais beneficiários. Uma das motivações dos consultores é a de evitar "desperdícios" do dinheiro do doador, fazendo com que seja melhor utilizado.

Muito se fala também sobre a atuação dos bancos como consultores filantrópicos, porém existe uma questão de conflito de interesse. Além disso quando atuando neste papel, os bancos precisam oferecer bons aconselhamentos, caso contrário, podem danificar o relacionamento ou até mesmo perder o cliente.

Consultores filantrópicos precisam conhecer os doadores, os beneficiários e o acesso a ambos. É necessário também que o consultor tenha conhecimento sobre as aspirações do investidor, estratégias de investimento social privado e avaliações do impacto.

Possíveis serviços prestados

Alguns itens abordados na Consultoria Filantrópica:

- Estatuto social
- Plano de contas específico para o terceiro setor
- Contabilidade gerencial
- Balanço social
- Gestão de gratuidades
- Programas e projetos sociais
- Planilha de custos
- Métodos e critérios para concessão de gratuidades

Exemplos de instituições no Brasil



Gestão e acesso a investidores

Possíveis intermediários

Aceleradoras e incubadoras

Marketing e vendas

Consultores de investimentos

Consultores filantrópicos

Plataformas de acesso
a clientes

Prontidão para o Investimento

Definição

Os Negócios de Impacto demandam apoio para tornarem-se organizações competitivas, com modelos de operação rentáveis. Nesse contexto, há organizações cujo papel é promover a aproximação entre os negócios e potenciais clientes. Em geral, essa atuação se dá por meio de plataformas *online* ou espaços físicos que concentram diversos pequenos produtores no intuito de facilitar o contato com clientes.

Para o empreendedor, as vantagens de se associar a uma plataforma como essa são: maior visibilidade para sua marca e produtos, troca de experiências sobre estratégias de apresentação e distribuição de produtos e facilidade na negociação com potenciais compradores. Para um comprador ou investidor, buscar essas plataformas garante agilidade de pesquisa (muitas opções a serem comparadas num mesmo local) e acesso a novos produtores fora do seu circuito tradicional.

Possíveis serviços prestados

- Construção e qualificação de modelos comerciais
- Apoio na construção e implementação de estratégias de marketing
- Mapeamento e aproximação com potenciais investidores e compradores
- Estruturação de plataforma *online* para dar visibilidade aos negócios

Exemplos de instituições no Brasil



Gestão e acesso a investidores

Possíveis intermediários

Aceleradoras e incubadoras

Marketing e vendas

Consultores de investimentos

Consultores filantrópicos

Plataformas de acesso a clientes

Prontidão para o investimento

Definição

Os Negócios de Impacto necessitam, além de recursos que viabilizem sua operação direta, de recursos e parceiros que os apoiem em áreas de suporte, como jurídico, comunicação, contabilidade, etc. Muitas vezes, a fragilidade dessas áreas compromete a maturidade da empresa e seu potencial de crescimento ou de captação de investidores.

Nesse contexto, foram formados fundos que reservam recursos para que Negócios de Impacto busquem fornecedores qualificados. Às vezes o recurso é repassado aos negócios, que contratam os serviços diretamente; em outras vezes os negócios recebem *vouchers* (pré-pagos pelos investidores) que lhes dão acesso aos fornecedores.

Alguns programas corporativos de investimento social incluem, além de verba para infraestrutura e RH, recursos para acesso a fornecedores que apoiem os empreendimentos em seus desafios legais, de comunicação, de contabilidade, etc.

Possíveis serviços prestados

- Mapeamento de potenciais fornecedores de áreas suporte (jurídico, comunicação, contabilidade, etc.) para Negócios de Impacto
- Oferta de vouchers que podem ser trocados por serviços de suporte aos negócios

Exemplos de instituições no Brasil

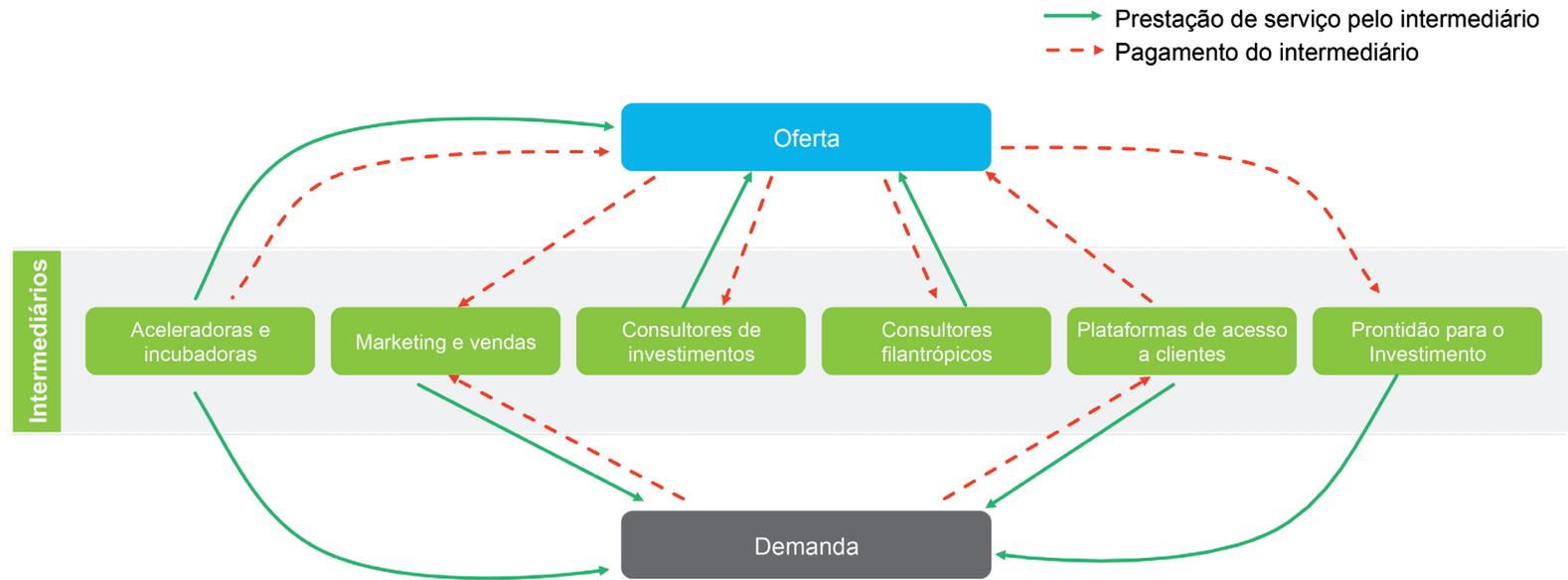
**Social
Investment
Business**

(Investment Readiness Fund)



Gestão e acesso a investidores

Clientes e remuneração dos intermediários



Gestão e acesso a investidores

Pontos de reflexão

- Considerando a intenção de promover o campo das Finanças Sociais, é importante aproximar a forma de pensar e as expectativas do investidor com as do empreendedor. Há parâmetros de qualidade, visões de impacto e exigências de mercado que precisam ser niveladas.
- Considera-se oportuna a criação de um mapa de tendências dos investidores para monitorar em que áreas têm investido, o que estão buscando, quais as referências de impacto, etc. – que possa ser difundido para empreendedores sociais.
- Existe uma necessidade de buscar uma leitura por setor (educação, saúde, habitação, etc) das oportunidades de investimento e de Negócios de Impacto e desenvolvimento de intermediários. Isso facilitaria uma atuação mais direcionada de todo o ecossistema.
- Estimular um olhar de arranjos produtivos que concentrem Negócios de Impacto com produtos e serviços em torno de problemas sociais específicos - como a regeneração de matas ou a geração de emprego para ex-presidiários. Isso facilitaria a atração de investidores e clientes orientados por essas causas e estimularia o surgimento de novos empreendedores sociais para esse tema.
- Considerando que as compras de Negócios de Impacto por governos e empresas ampliaria consideravelmente o volume de capital para o campo, é importante estimular as plataformas que concentrem e deem visibilidade para esses produtos e serviços.

Índice

Introdução

Monitoramento, avaliação e certificação

Recursos e serviços financeiros

Conhecimento e informação

Gestão e acesso a investidores

Conclusão

Intermediários

Conclusão

O ecossistema de Finanças Sociais e Negócios de Impacto implica na transação de recursos entre atores da Oferta e da Demanda de Capital. Considerando que essa relação pode ser qualificada e ampliada a partir da atuação de intermediários, faz-se necessária a valorização dos produtos e serviços oferecidos por essas organizações. O desafio é que tanto a Oferta quanto a Demanda de Capital não conhecem adequadamente as atividades ou não direcionam recursos aos Intermediários.

De fato, o desenvolvimento desse ecossistema implica tipicamente em desenvolver a infraestrutura que será utilizada por todos os atores, ainda que nenhum dos atores individualmente tenha incentivo econômico para investir.

Além disso, é necessário o aumento do número de organizações intermediárias para atingir a gama de serviços e produtos descritos neste estudo, com nível de maturidade adequado para atender o campo de Finanças Sociais e com abrangência nacional. E não obstante a isso, é importante desconstruir a expectativa de maximização do retorno financeiro no curto prazo por parte dos investidores.

Por parte dos empreendedores de Negócios de Impacto, a assimetria de informação no campo dificulta que busquem produtos e serviços das organizações intermediárias – não sabem quem são, onde estão, quanto custa e qual a efetividade desse apoio.

No Brasil como no mundo, a construção deste novo mercado demanda investimentos e doações para a amadurecimento de modelos de negócio até que o campo se consolide. As organizações intermediárias devem acompanhar as referências internacionais para incorporar aprendizados e influenciar a agenda global e local. Observar a forma como são feitas as avaliações de impacto, as diferentes formações acadêmicas, a atuação dos fundos de investimento, a modelagem de contratos, etc, pode qualificar a oferta de produtos e serviços brasileiros.

Os intermediários são atores chaves para a mudança do modelo mental como os investidores e empreendedores tem gerenciado recursos e necessidades da sociedade.

Intermediários

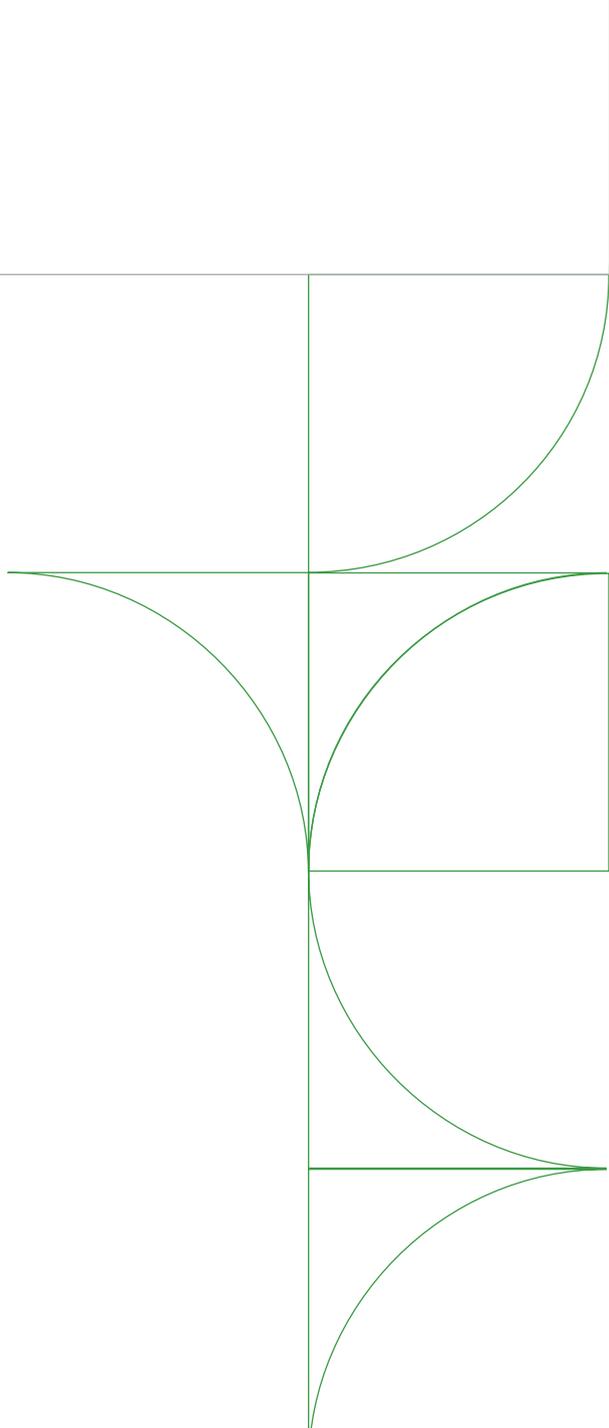
Principais fontes utilizadas

Entrevistas realizadas

- Felipe Banitz – ISES
- Julia Maggion – Sistema B
- Rodrigo Menezes – Derraik & Menezes
- Sergio Lazarini – Metricis, Insper

Conteúdos consultados

- Growing Social Ventures 2011 – The young foundation e NESTA
- The strategies of social service intermediaries – PPV Public/ Private Ventures e Child Trends
- The sustainabilityreport.com
- Impact capital measurement – Robert Wood Johnson Foundation
- Perspectives on progress – JP Morgan e GIIN
- Social Impact Bond: a new tool for social financing – Princeton University
- Financiamento de empreendimentos socioambientais – Sitawi e ICE
- Impact investing in Canada: State of the nation – MaRS e Purpose Capital
- Iniciativas para o fortalecimento de negócios de impacto chama a atenção de investidores sociais – GIFE
- Projeto Academia ICE (site em desenvolvimento)
- Social good
- Mercado de impacto
- GIFE
- Verios Investimentos



EXPEDIENTE

Pesquisa e Elaboração do Estudo

Deloitte

Eduardo Valente

Elias Souza

Giselle Marchesin

Heloisa Helena Montes

Marina Sampaio

Coordenação Geral

Beto Scretas

Célia Cruz

Diogo Quitério

Leonardo Letelier

Mariana Guimarães

Revisão Final e Produção

Paula de Santis

Vivian Rubia

Capa

Mondoyumi

Diretoria Executiva



Parceiros estratégicos



Apoio

