

Nuestra jornada de aprendizaje en Finanzas Sociales y Negocios de Impacto

Para institutos y fundaciones que buscan conocer, apoyar e invertir en este nuevo ecosistema













































#### **APOYO TÉCNICO**







EXPEDIENTE	
SISTEMATIZACIÓN Kalo Taxidi	
REDACCIÓN	
Kalo Taxidi e ponteAponte	
PROYECTO GRÁFICO Y DIAGRAMACIÓN umcomum	
REVISIÓN	
Márcia Soares (coordinación)	
Célia Cruz	
Flávia Vianna	
Fernando Campos	
Greta Salvi	
Mariana Hermanny Nayara Bazzoli	
TRADUCCIÓN	
BMW Foundation Herbert Quandt (apoyo)	
 PROMOCIÓN	
FIIMP - Fundaciones e Institutos de Impacto	
 Publicado en junio de 2018.	

## NUESTRA

## JORNADA

ios primeros pasos	
$\overline{2}.$	
Nuestra trayectoria	11
Comenzando la jornada: por qué invertir en negocios de impacto	17
¿Al final, ¿qué es una inversión de impacto?	2
¿Cómo surgió el FIIMP y cuál es nuestro propósito?	2
¿Por qué decidimos participar en el FIIMP?	2

4.	
Conociendo el camino: cómo invertir en negocios de impacto	27
¿Cuál es el camino para definir una inversión de impacto?	29
¿Cuáles son los instrumentos financieros existentes?	31
¿Qué aspectos debo considerar antes de elegir un vehículo de inversión intermediario?	32
¿Cómo elegir el instrumento financiero más adecuado?	34
¿Cuáles son los pros y los contras de la inversión directa versus vía intermediarios?	36
¿De qué forma el intermediario elige el negocio y cómo lo trabaja?	38
<u>5.</u>	
Vamos adelante: aspectos legales y evaluación de impactos	41
Al final, ¿qué es lo que se puede y qué no, en relación a los aspectos jurídicos?	42
¿Cómo controlar si mis inversiones son un buen negocio y generan impacto en la sociedad o en el medioambiente?	45
¿Qué métricas de impacto debo usar? 47	
6.	
Embarcando en la jornada: las inversiones del FIIMP	<b>51</b>
CASO 1 - Garantía de Préstamo - SITAWI	53
CASOS 2 y 3 – Título de deuda convertible: vía captación privada y vía Crowdfunding – Din4mo Ventures (vía Broota)	59
CASO 4 - Instrumento de Deuda - Bemtevi	68
7.	
Próximas paradas	<i>75</i>
¿Cómo podemos seguir juntos?	76
¿Y dentro de mi organización?	78
8.	
Para ir más allá	83
Lecturas sugeridas para profundizar	84
Para saber más (glosario)	88
Q&A - Preguntas frecuentes acerca del FIIMP	91

1. Los primeros pasos
2. Nuestra trayectoria
3. Comenzando la jornada: por qué invertir en negocios de impacto
4. Conociendo el camino: cómo invertir en negocios de impacto
5. Vamos adelante: aspectos legales y evaluación de impactos
6. Embarcando en la jornada: las inversiones del FIIMP
7. Próximas paradas
8. Para ir más allá

1.

# LOS PRIMEROS

PAS05

¿De qué manera los institutos y fundaciones pueden invertir en negocios de impacto socioambiental? ¿Cuáles son los mejores caminos y qué cuidados tomar? ¿Cómo monitorear el impacto social de las inversiones? Para responder estas y otras dudas comunes cuando el tema es inversión de impacto, e inspirados por la Força Tarefa de Finanças Sociais (Fuerza de Tarea de Finanzas Sociales), unimos 22 fundaciones e institutos familiares, empresariales e independientes con el objetivo de aprender juntos, creando el FIIMP - Fundaciones e Institutos de Impacto.

De la teoría a la práctica, a lo largo del 2017 y continuando en el 2018, realizamos inversiones en negocios de impacto, con el apoyo de tres intermediarios, y pudimos vivir la experiencia en todas las etapas de ese proceso. ¿Y sabe qué descubrimos? Que hay un mundo de posibilidades para quienes, como nosotros, quieren navegar rumbo al futuro de los negocios de impacto, y que existe un ecosistema que está siendo creado con la convicción de que los negocios también pueden resolver problemas sociales y

ambientales siguiendo un modelo económico, con productos y servicios sostenibles y que esperamos, ofrezcan retorno financiero.

Para compartir nuestro aprendizaje, esta publicación muestra las etapas del proceso por el que pasaron las organizaciones filantrópicas del FIIMP en 2017 y responde diversas preguntas que pueden servir de apoyo para iniciar la jornada del inversor de impacto.

Queremos contar esta trayectoria para que otros institutos y fundaciones comprendan el tema de forma práctica y aclaren sus principales dudas de modo tal que, de forma segura, les sumen inversiones de impacto a sus donaciones ya realizadas.

Nos gustaría invitarlos a recorrer esta jornada con nosotros, así como a ahondar en los diversos tópicos por medio de los enlaces de apoyo que se encuentran a disposición a lo largo del texto. Sugerimos seguir las indicaciones de lecturas de profundización que aparecen en el anexo, ya que allí se encuentra una extensa lista de lecturas prácticas sobre cómo fundaciones e institutos pueden realizar inversiones de impacto.

Al actuar en grupo, aumentó nuestra confianza en asumir los riesgos inherentes a procesos de inversión y pudimos mostrarles a nuestros consejeros que invertir en negocios de impacto es posible y que el proceso es bastante objetivo y puede, sí, estar comprometido con el impacto social y el éxito financiero"

Ana Maria Drummond (Childhood Brasil)

#### Trazando la ruta

Nuestros objetivos con esta experiencia fueron:

- Estimular a fundaciones e institutos a destinar un porcentaje de sus inversiones y donaciones al desarrollo del campo de las finanzas sociales y negocios de impacto, atrayendo más capital para esta área.
- Probar, de forma práctica y conjunta, el uso de diferentes mecanismos financieros dentro del área de finanzas sociales.
- Acompañar y sistematizar la experiencia, como forma de garantizar el aprendizaje para el conjunto de fundaciones e institutos.
- Probar mecanismos financieros que se encuadren en el contexto de fundaciones e institutos.
- Practicar estrategias de apoyo a proyectos socioambientales con recursos retornables.
- Proporcionar conocimientos a organizaciones filantrópicas que no contaban con un histórico de inversiones en negocios de impacto.
- Fomentar y trabajar con intermediarios experimentados que podrían acelerar el aprendizaje del grupo.
- Ampliar la actuación de institutos y fundaciones, sobre todo para acercar a otros inversores a negocios que resuelvan problemas sociales.
- Fortalecer el pipeline de negocios de impacto en Brasil.

1. Los primeros pasos
2. Nuestra trayectoria
3. Comenzando la jornada: por qué invertir en negocios de impacto
4. Conociendo el camino: cómo invertir en negocios de impacto
5. Vamos adelante: aspectos legales y evaluación de impactos
6. Embarcando en la jornada: las inversiones del FIIMP
7. Próximas paradas
8. Para ir más allá

2.

# NUESTRA

TRAYECTORIA

Unirse para aprender, acompañar y conocer los resultados de inversiones en negocios de impacto, experimentando uso de diferentes instrumentos financieros. Fue con esTe objetivo que 22 fundaciones e institutos se agruparon en 2016 para crear el FIIMP - Fundaciones e Institutos de Impacto, inspirados por el Lab de Inovação em Finanças Sociais (Laboratorio de Innovación en Finanzas Sociales) promovido por la Finanças Sociais¹ (Fuerza de tarea de finanzas sociales) em 2014.

La inversión financiera en negocios de impacto es un tema nuevo para los gestores de institutos y fundaciones y hay muchas dudas sobre el mismo, incluso hasta hoy no

1 Força Tarefa de Finanças Sociais (FTFS) – movimiento creado para identificar, conectar y apoyar organizaciones y temas estratégicos para el fortalecimiento del área de las Finanzas Sociales y de los Negocios de Impacto en Brasil. En octubre de 2015, la FTFS lanzó 15 recomendaciones para avanzar en este campo, con metas para 2020. Ingrese para saber más: <a href="mailto:forcatarefafinancassociais.org.br">forcatarefafinancassociais.org.br</a>

existe una personalidad jurídica/tributaria exclusiva para determinar lo que es un negocio de impacto. Así, en 2015, la Fuerza de tarea de finanzas sociales publicó una Carta de principios en la que define cuatro criterios que buscan conceptuar y parametrizar lo que son los negocios de impacto. Según esta definición, los negocios de impacto: tienen el propósito de generar impacto social y/o ambiental positivo explícito en su misión; tienen una lógica económica que les permite generar sus propios ingresos; cuentan con una gobernanza que toma en consideración, simultáneamente, los intereses de inversores, clientes y comunidad; conocen, miden y evalúan su impacto periódicamente.

Por otro lado, una inversión de impacto consiste en dirigir el capital público o privado—como ser préstamos, contrataciones, inversiones— por medio de instrumentos financieros, hacia negocios de impacto con el compromiso de generar impacto social y/o ambiental con rentabilidad financiera.

Aprender cómo realizar mejores inversiones de impacto, lo que está permitido o no por los estatutos de los institutos y fundaciones, y cómo obtener retorno financiero e impacto social, fueron algunos de los objetivos de nuestro grupo a lo largo de esta jornada, ¡que aún está en proceso! Hemos completado un primer año de inversiones y pretendemos continuar acompañando los negocios para monitorearlos y aprender cada vez más sobre el tema.

#### CÓMO INVERTIR EN NEGOCIOS DE IMPACTO

Hay diversas formas para que fundaciones e institutos apoyen negocios actuando como: donantes en diversas organizaciones intermediarias y en las fases iniciales de los negocios, inversores, colaboradores, fortalecedores de capacidades, incentivadores o diseminadores de oportunidades de negocios de impacto. También hay diversos instrumentos financieros que se pueden escoger para invertir en negocios de impacto, como participación accionaria (equity), instrumentos de deuda (debt), mecanismos de garantía (aval), contratos de impacto social (Social Impact Bonds), además de los títulos de ingresos fijos, papeles públicos, capital emprendedor o activos reales.

Las inversiones, además, pueden ser realizadas directamente en negocios sociales o indirectamente, vía intermediarios. Al realizar las inversiones directamente, el aporte total de capital se destina al negocio, aumentando la capacidad financiera, proporcionando un mayor acercamiento con el emprendedor y la posibilidad de involucrarse más con el negocio, además de la chance de negociar cláusulas para el monitoreo de resultados financieros y cláusulas de impacto a medida para su organización. Por otro lado, la organización inversora debe tener una estructura interna con cualificaciones, habilidades, experiencia y tiempo para gestionar toda la jornada de inversión.

En la inversión vía Intermediarios, hay destrezas y conocimientos específicos dedicados al fomento de los negocios de impacto, potencializando la capacidad de generar impactos positivos. Hay un abordaje más completo de las necesidades del negocio, aumentando su rentabilidad y el retorno de la inversión, y menores costos de monitoreo. Sin embargo, existe el costo del intermediario, impactando el aporte final para el negocio, y continúa siendo necesario el trabajo inicial de evaluar al gestor y al producto de inversión que está siendo ofrecido.

#### **NUESTRAS INVERSIONES Y APRENDIZAJE**

En el FIIMP probamos cuatro modelos de inversión; una inversión directa y las otras tres (con la mayor parte de los recursos) con el modelo indirecto, pues al fomentar a esos intermediarios, creemos estar contribuyendo también para la consolidación de más actores en el ecosistema. Entre las diversas opciones disponibles, probamos tres instrumentos financieros diferentes, por medio de tres intermediarios: SITAWI Finanças do Bem, Bemtevi y Din4mo Ventures.

En el primer caso, en que SITAWI fue el intermediario, el negocio de impacto inicialmente seleccionado actúa en el sector de educación<sup>2</sup> v el instrumento en cuestión es la Garantía de préstamo. A partir de una donación del FIIMP, SITAWI buscó estructurar la primera Garantía de préstamo socioambiental para un negocio de impacto en Brasil. En el segundo caso el intermediario fue Din4mo, y el negocio en que se invirtió fue en del área de la salud, por medio del instrumento Título de deuda convertible (TDC) en la plataforma Broota. En el tercer caso, la inversión fue hecha directamente en el negocio (del área de vivienda), también por el instrumento de Título de deuda convertible (TDC) dentro de la plataforma Broota. Y en el cuarto caso el intermediario fue Bemtevi, apoyando diversos negocios por medio

2 Como en el momento del lanzamiento de esta publicación no había sido efectivizada la inversión, nos fue solicitado no citar el nombre del negocio

El FIIMP

llegó exactamente cuándo ajustábamos nuestra estrategia para ampliar la actuación en innovación social. La práctica de inversión de impacto era el frente que faltaba, pero no nos sentíamos listos para hacer ese vuelo solos. Creemos que el trayecto construido de forma colectiva y colaborativa nos ha fortalecido, ha hecho posible el conocimiento de otros actores e instrumentos y facilitó el mapeo de los límites jurídicos que esta innovación trae para los que desean actuar en el ecosistema de finanzas sociales y negocios de impacto. :Juntos podemos mucho más!

> Flávia Vianna (Oi Futuro)

del instrumento Deuda. Todos estos casos se describen en detalles en la sección Embarcando en la jornada: las inversiones del FIIMP.

Aunque el proceso aún esté en curso, a lo largo de nuestra jornada varias dudas fueron siendo solucionadas (y algunas surgieron). Descubrimos, por ejemplo, que antes de realizar cualquier inversión de impacto, institutos y fundaciones deben cuidar los aspectos jurídicos referentes al tema, comenzando por la lectura atenta de su estatuto para ver qué está permitido y qué no. Las omisiones deben ser discutidas en los departamentos jurídicos o en estudios de abogacía especializados en el tema. También percibimos que elegir cuál instrumento financiero utilizar es un tema de equilibrio entre riesgos, retorno financiero e impacto socioambiental esperado, y esto puede variar para cada instituto o fundación. Además, el momento del negocio que se quiere apoyar y la finalidad de uso también pueden ser elementos clave para la elección del instrumento.

Al final de la jornada en 2018, podremos evaluar con más precisión los resultados de cada inversión realizada, tanto en el aspecto financiero, como en relación al impacto socioambiental. Sin embargo, deseamos compartir lo que ya hemos aprendido en este primer momento para que más institutos y fundaciones puedan participar con nosotros de esta trayectoria y contribuir para resolver los desafíos socioambientales más contundentes en nuestro país. ¡Lo invitamos a usted y a su organización a embarcar con nosotros en esta jornada!

el FIIMP nos dio la oportunidad de invert usando instrumentos o no estábamos prepara para utilizar solos. Ha sido una oportunida aprender intercambiano experiencias con	qu ado
usando instrumentos o no estábamos prepara para utilizar solos. Ha sido una oportunida aprender intercambiano	qu ado
no estábamos prepara para utilizar solos. Ha sido una oportunida aprender intercambiano	ado
para utilizar solos. Ha sido una oportunida aprender intercambiano	
Ha sido una oportunida aprender intercambiano	
aprender intercambiano	
experiencias con	ido
<del>-</del>	
organizaciones muy	
diversas, pero con las	
mismas ganas	
de aprender".	
Mariana Herma	an
(Instituto Ayrton Ser	enn

1. Los primeros pasos
2. Nuestra trayectoria
3. Comenzando la jornada: por qué invertir en negocios de impacto
4. Conociendo el camino: cómo invertir en negocios de impacto
5. Vamos adelante: aspectos legales y evaluación de impactos
6. Embarcando en la jornada: las inversiones del FIIMP
7. Próximas paradas
8. Para ir más allá

3.

# COMENZANDO

LAJORNADA

La inversión en negocios de impacto tiene potencial para apoyar institutos y fundaciones para que luchen por su misión. Las inversiones de impacto pueden servir como un medio extra para que donantes individuales, familias, fundaciones e institutos, movilicen más capital filantrópico y otras fuentes de capital para apoyar el bienestar social o la conservación ambiental.

Así, la inversión de impacto es una forma de que institutos y fundaciones de todo tipo ayuden a organizaciones con o sin fines de lucro a obtener el capital necesario para innovar, crecer y alcanzar soluciones o lanzar nuevos modelos de actuación.

Ese poder de impulsar se basa en la convicción de que algunos modelos de negocios pueden resolver problemas sociales y ambientales con soluciones escalables. No es un remedio milagroso, sino una estrategia complementaria disponible (y tal vez efectivamente necesaria), sumada a las donaciones a las organizaciones de la sociedad civil, para que podamos resolver los complejos problemas sociales y ambientales que desafían nuestra sociedad.

Por ejemplo, una fundación que actúa para la mejoría de sistemas de salud puede invertir en nuevas soluciones para diagnósticos; o un instituto que combate los cambios climáticos y sus causas puede invertir en nuevas soluciones o tecnologías de generación de energías renovables. Con esas inversiones, la organización filantrópica contribuye para la transformación social y potencialmente atrae más inversores además de los filantrópicos, gubernamentales e individuales.

Al hablar de "inversión de impacto" estamos refiriéndonos a la financiación para negocios de impacto por medio de instrumentos financieros tales como préstamos o compra de participación accionaria, en la que el emprendedor del negocio recibe ese recurso, pero debe presentar resultados a su inversor, sea el retorno financiero o valorización accionaria, sin perder de vista el resultado social o ambiental esperado.

#### ¿Qué son los negocios de impacto?

En Brasil no tenemos hoy una personalidad jurídica/tributaria exclusiva para determinar lo que es un negocio de impacto. Por ello, en 2015, la Fuerza de tarea de finanzas sociales publicó una Carta de Princípios<sup>3</sup> en la que define cuatro criterios que buscan conceptuar y parametrizar lo que son los negocios de impacto.

Los negocios de impacto, por lo tanto:

- 1. Tienen el propósito de generar y escalar impacto social y/o ambiental positivo explícito en su misión
- 2. Tienen una lógica económica, con productos y servicios que permiten generar ingresos propios y sostenibilidad financiera..
- 3. Cuentan con gobernanza que toma simultáneamente en consideración los intereses de inversores, clientes y comunidad.
- 4. Conocen, miden y evalúan su impacto periódicamente..

Así, las inversiones de impacto pueden ser realizadas en diferentes tipos de organizaciones, ejemplificadas en la figura a seguir. En esta Guía, al hablar de negocios de impacto, estaremos refiriéndonos a todos esos tipos de organizaciones. Pero, al final, ¿qué es una inversión de impacto?

#### DEMANDA DE CAPITAL

# OSC sin generación de ingresos OSC con el negocio social o ambiental con social o ambiental que restricción en la no distribuye o no distribu

Fuente: ICE – Organizaciones en las que el capital se invierte para generar impacto social. La imagen ilustra y trae algunos ejemplos de tipos de organizaciones y áreas de soluciones

SALUD EDUCACIÓN EMPLEO JUSTICIA CRIMINAL DEPORTES DESARROLLO SOCIAL ENERGÍA AGRICULTURA RENTA NIÑO.

3 http://forcatarefafinancassociais.org.br/wp-content/uploads/2015/10/Carta\_Principios.pdf

#### PERO, AL FINAL, ¿QUÉ ES UNA INVERSIÓN DE IMPACTO?

La inversión de impacto consiste en dirigir capital público o privado, por medio de instrumentos financieros —como préstamo, contratación o inversión—a negocios de impacto con el compromiso de generar impacto social y/o ambiental con rentabilidad financiera<sup>4</sup>. Se diferencia de la filantropía y las finanzas tradicionales (donaciones) por combinar compromiso de capital con impacto socioambiental y monitoreo y mensuración de impactos.

En este tipo de inversiones muchas veces se espera un retorno financiero, así como obtener cierto control de las transformaciones sociales y ambientales, lo que aquí llamamos impacto en el público objetivo de los negocios en los que se invirtió.

Una inversión de impacto ofrece, por lo tanto, capital que financia soluciones generadas por los negocios, para los desafíos de nuestra sociedad en diversos sectores tales como acceso a servicios básicos, vivienda, salud y educación, agricultura sostenible, energía renovable, conservación ambiental, acceso a crédito, conexión vía redes de datos y voz, etc.<sup>5</sup>.

Este retorno de recursos financieros potencial para el inversor, por su parte, tiene la ventaja de poder generar más recursos para el propio campo de negocios de impacto/finanzas sociales.

4 Concepto basado en "Finanzas Sociales: soluciones para desafíos sociales y ambientales" – octubre de 2015, publicación de la Fuerza de tarea de finanzas sociales. Independientemente de la constitución jurídica de la organización (puede ser asociación con amplia generación de ingresos, asociación con negocio en el que los ingresos son invertidos en la propia asociación o empresa), se diferencian de las Organizaciones de la sociedad civil (OSCs) que dependen de donaciones y de negocios tradicionales que solamente persiguen el lucro 5 El mapeo de negocios de impacto social y ambiental realizado por Pipe muestra diversos negocios sociales actuando en diferentes sectores y en algunos de estos desafíos brasileños. Vea el mapeo en http://pipe.social/mapa2017

Compromiso de capital con impacto socioambiental: gobiernos, individuos y sector privado, interesados en invertir o contratar modelos de negocios que promuevan una mejoría en la calidad de vida de la población y/o del medioambiente —garantizando además un retorno financiero (que puede ser reinvertido en el negocio de impacto o devuelto a los inversores)—.

Monitoreo y mensuración del impacto: las acciones implantadas necesitan comprobar periódicamente su impacto en los indicadores socioambientales.

El dinero de por sí no es suficiente, es necesario dar apoyo técnico y acceso al mercado a los emprendedores para que pasen por el 'vale da morte' (valle de la muerte)."

**Cristieni Castilhos** (Fundação Lemann)

#### ¿CÓMO SURGIÓ EL FIIMP Y CUÁL ES NUESTRO PROPÓSITO?

Desde 2014 la Fuerza de tarea de finanzas sociales ha realizado un trabajo intensivo para el fortalecimiento y la potenciación del ecosistema de finanzas sociales y negocios de impacto en nuestro país. Uno de los frutos de esta acción, el FIIMP, compuesto por 22 fundaciones e institutos, nació en 2016, y sus participantes tenían como objetivo "unirse para aprender, acompañar y conocer los resultados de inversiones de negocios de impacto, usando diferentes instrumentos financieros". En esta jornada hemos buscado una visión más amplia de ese ecosistema, seleccionando intermediarios que apoyen los negocios en gestión, gobernanza, movilización de capital, evaluación de impacto y networking.

Para estructurar nuestro grupo y definir las estrategias de acción, en octubre de 2016 realizamos un taller con el apoyo de la Fundação BMW: Venture Philanthropy and Impact Investing - A BMW Foundation Workshop for Brazilian Foundations and Institutes<sup>6</sup>.

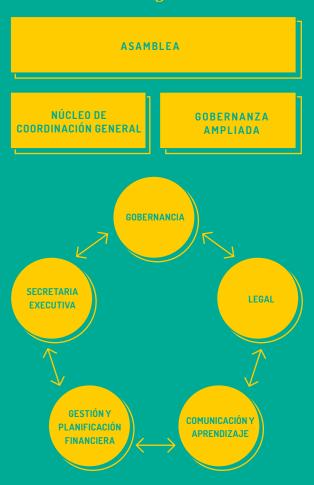
A partir de ese entonces, nos dividimos en grupos de trabajo (núcleos) y pasamos a trabajar reuniéndonos presencialmente en asambleas trimestrales.

Nuestra gobernanza tuvo por principio la colaboración y el consenso, contando con asamblea (abierta a todos los miembros), núcleo de coordinación general y grupo de gobernanza ampliada. Además, creamos núcleos compuestos por representantes de las organizaciones involucradas en la iniciativa, que dividen las tareas definidas por el colectivo.

Los núcleos fueron buenos y trabajaron bien. Las personas se dividieron por intereses, lo que avuda en la efectividad. Rápidamente el grupo encontró equilibrio. El objetivo era muy claro y compartido por todos. Al inicio organizarlos a todos nos demandó un poco más, pero el grupo se autorreguló. Aumentar la democracia fue importante para mantener la cohesión" Ana Beatriz Lorch Roth (Fundação Otacílio Coser)

6 https://bmw-foundation.org/wp-content/uploads/2017/06/vpworkshop\_brazil2.pdf

#### Cómo Estamos Organizados?



Además de los miembros participantes, contribuyeron voluntariamente para la estructuración del grupo: SITAWI Finanças do Bem, AOKA, Phomenta, Escola Mais, Broota y ANDE (Aspen Network of Development Entrepreneurs).

#### **UNIDOS PELO IMPACTO**

El FIIMP – Fundaciones e Institutos de Impacto, tuvo su origen en el *Lab de Inovação em Finanças Sociais* (Laboratorio de innovación en finanzas sociales) realizado por la Fuerza de tarea de finanzas sociales, e inspirados en la recomendación nº 2 que trata del protagonismo de los institutos y fundaciones en el tema. A partir de ahí se estructuró como un grupo independiente y con gobernanza propia. Esa recomendación sugiere que fundaciones e institutos (empresariales, familiares e independientes) realicen, tanto donaciones como inversiones para viabilizar iniciativas piloto e innovadoras en el campo de las finanzas sociales y los negocios de impacto.

#### **QUEM SOMOS**

Las 22 fundaciones e institutos que componen el FIIMP son: Childhood, Fundação BMW, Fundação Grupo Boticário de Proteção à Natureza, Fundação Lemann, Fundação Otacílio Coser (FOCO), Fundação Raízen, Fundação Telefônica Vivo, Fundação Tide Setubal, Fundo Vale, Instituto Ayrton Senna, Instituto Coca-Cola, Instituto Cyrela, Instituto de Cidadania Empresarial (ICE), Instituto EDP, Instituto Holcim, Instituto Inter-Cement, Instituto Phi, Instituto Sabin, Instituto Samuel Klein, Instituto Vedacit, Instituto Votorantim y Oi Futuro. El grupo cuenta con el apoyo técnico de GIFE, Phomenta y ANDE (Aspen Network of Development Entrepreneurs).

#### ¿POR QUÉ DECIDIMOS PARTICIPAR EN EL FIIMP?

La inversión en negocios de impacto es un tema nuevo para los gestores de institutos y fundaciones, y la alta adhesión al FIIMP puede ser explicada por las palabras de algunos participantes, compartidas a continuación.

Nosotros ya veníamos aproximándonos al campo de las finanzas sociales y negocios de impacto, pero aún no habíamos invertido directamente en negocios, hacíamos donaciones, apoyábamos con *mentoring* para emprendedores. Ésta fue una oportunidad de probar y aprender sobre este camino [el de la inversión]".

**Fábio Deboni** (Instituto Sabin)

En una reunión de GIFE, una accionista del grupo y consejera nuestra oyó hablar del FIIMP y le pareció interesante que participáramos. Pensamos que sería una excelente oportunidad de aprender. Uno de los focos de la Fundación es el desarrollo de emprendedores, pero nunca habíamos hecho eso vía inversiones de impacto".

**Ana Beatriz Lorch Roth** (Fundação Otacílio Coser)

Ya veníamos discutiendo en el instituto el tema de que el impacto social pudiera ser replicable/ escalable en los municipios en que se encuentran nuestras 40 operaciones fabriles. Es un desafío para nosotros el hecho de generar acciones muy puntuales y pequeñas y no conseguir escalar a un número mucho mayor de personas con el apoyo a proyectos sociales. También sentíamos el desafío de la sostenibilidad de los proyectos a posteriori y su dependencia en relación a nuestro funding. Con el apoyo/inversión a negocios de impacto vimos la posibilidad de llevar soluciones efectivas para las 40 localidades sin costos imposibles o [crear] dependencia. Para algunos desafíos esto funciona muy bien, para los desafíos en los que los negocios no son la solución, enfocamos nuestras acciones filantrópicas".

Jair Resende (Instituto InterCement)

Es importante que un instituto o fundación se
pregunte '¿qué tengo que ver con las inversiones de
impacto?' '¿Qué diferencia hay entre lo mío y un fondo
venture capital?' ¿Por qué vamos a invertir en un equity de
ticket más alto o si queremos actuar en el 'vale da morte'
(valle de la muerte)? las organizaciones filantrópicas
tendrán mucho más retorno (¡en impacto!). Puede no ser
sano mirarlo con ojos de inversor tradicional, si no dejan
de ocupar un gap financiero que venture capitalists y
ángeles tradicionales nunca van a conseguir ocupar".

**Cristieni Castilhos** (Fundação Lemann)

El Fundo Vale tiene una trayectoria de actuación en Amazonia, apoyando varios proyectos productivos con foco en una nueva economía. Cuando supimos del FIIMP estábamos justamente revisando nuestra estrategia con el objetivo de enfocar en el apoyo a negocios socioambientales. Fue en el momento cierto, pues nos acortó el camino de aprendizaje que aún teníamos por delante. Hoy estamos seguros de que podemos ejercer un papel importante en la creación de un ecosistema de negocios sostenibles en Amazonía, que tenga como foco la protección o el uso sostenible de la floresta aliado a la generación de renta y de mejoría de la calidad de vida de las personas".

**Patrícia Daros** (Fundo Vale)

#### **EN RESUMEN**

El FIIMP (Fundaciones e Institutos de Impacto) surgió en 2016, en el ámbito de la Fuerza de tarea de finanzas sociales, a partir de la intención de 22 fundaciones e institutos de unirse para aprender, acompañar y conocer los resultados de inversiones de negocios de impacto, probando el uso de diferentes instrumentos financieros.

Aunque aún no haya en Brasil una personalidad jurídica/tributaria exclusiva para determinar lo que es un negocio de impacto, la Fuerza de tarea de finanzas sociales considera que los negocios de impacto tienen el propósito de generar un impacto social y/ o ambiental positivo explícito en su misión; tienen una lógica económica de productos y servicios que permite generar ingresos propios y rentabilidad; cuentan con gobernanza que toma en consideración, simultáneamente, los intereses de inversores, clientes y comunidad; conocen, miden y evalúan su impacto periódicamente.

La inversión de impacto consiste en dirigir capital público o privado, por medio de instrumentos financieros —como préstamo, contratación o inversión—a negocios de impacto con el compromiso de generar impacto social y/o ambiental con rentabilidad financiera.

Aún no tenemos una definición sobre cómo, ni si vamos a continuar con esta práctica, pero con el FIIMP me siento más segura para participar de otras maneras".

**Ana Maria Drummond** (Childhood Brasil)

1. Los primeros paso
2. Nuestra trayectoria
3. Comenzando la jornada: por qué invertir en negocios de impacto
4. Conociendo el camino: cómo invertir en negocios de impacto
5. Vamos adelante: aspectos legales y evaluación de impactos
6. Embarcando en la jornada: las inversiones del FIIMP
7. Próximas paradas
8. Para ir más allá

4.

# CONOCIENDO

EL CAMINO

Existen diversas formas con las cuales fundaciones e institutos pueden apoyar negocios de impacto, que mostraremos a seguir. En nuestra experiencia como grupo, pudimos contribuir con todas ellas:

**INVERSORES**: invirtiendo recursos financieros para apoyar el crecimiento de negocios de impacto. Dependiendo de sus metas de inversión o expectativas de retorno financiero, fundaciones e institutos pueden asumir diversos papeles: inversor directo, accionista de fondos de inversión de impacto, inversor semilla, inversor subordinado, inversor senior, socio etc.

**COLABORADORES**: conectando sus activos financieros y no financieros a los de otros inversores o *stakeholders* para movilizar fuentes diversas de capital que apoyen el alcance de metas sociales colectivas.

**FORTALECEDORES DE CAPACIDADES**: haciendo donaciones, ofreciendo asistencia técnica y/o realizando inversiones que fortalezcan negocios de impacto, e intermediarios para que inviertan en impacto en grupos, temas y territorios relevantes.

**MOVILIZADORES**: construyendo y ayudando a diseminar conocimiento sobre negocios e inversiones de impacto y ofreciendo oportunidades para que otros donantes se aproximen a esta área, además de hacer el papel de advocacy, en cambios de leyes.

DISEMINADORES DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS DE IMPACTO: empleando su conocimiento sobre las necesidades en el área y su capacidad de conectarse a una gran red de organizaciones, institutos y fundaciones pueden diseminar oportunidades y desafíos relevantes para inversores de impacto en potencial.

Era un prototipo.
Prototipar rápido y
avanzar era la invitación.
Si fuéramos a seguir
el proceso "correcto"
hasta hoy no habríamos
avanzado".

**Fábio Deboni** (Instituto Sabin)

"Noté que hay una gran variedad de caminos y opciones para contribuir con el fortalecimiento del área. Yo desconocía las posibilidades y creía que había menos opciones".

Luiza Serpa (Instituto Phi)

## ¿Cuál es el camino para definir una inversión de impacto?

La literatura actual recomienda que organizaciones filantrópicas que decidan apoyar negocios de impacto definan, en primer lugar, una estrategia de inversión, luego que desarrollen su política de inversión de impacto y, finalmente, implanten su estrategia y monitoreen las inversiones para observar en qué medida su estrategia está alcanzando los resultados financieros y socioambientales esperados inicialmente.

El siguiente diagrama ilustra ese paso a paso.

Es importante observar que el contexto brasileño del ecosistema de finanzas sociales está en crecimiento y que la formación y el desarrollo de más intermediarios es una de las claves para el éxito de la escalabilidad de los negocios de impacto y, consecuentemente, el aumento de los impactos sociales y ambientales positivos en Brasil".

**Célia Cruz** (Instituto de Cidadania Empresarial)

#### CICLO DE INVERSIÓN DE IMPACTO **ESTABLECER ESTRATEGIA** IMPLANTACIÓN Y MANTENIMIENTO DE LA ESTRATEGIA CREA GENERA ARTICULA **EVALUACIÓN** DEFINE LOS ANALIZA TEMÁTICAS DE FLUJO DE DE LOS MISIÓN Y IMPACTOS OPERACIONES VALORES IMPACTO **OPERACIONES IMPACTOS** DESARROLLA POLÍTICA DE INVERSIÓN DE IMPACTO **PLAN DE INVERSIÓN** GERENCIANDO Y MONITORANDO LA INVERSIÓN

Fuente: Solutions for Impact Investors. From Strategy to Implementation, Rockefeller Philantropy Advisors, 2009

En el caso del FIIMP, en vez de elegir una tesis de inversión única o enfocar en temáticas (es decir, actuar en las etapas del plan de inversión), se decidió probar la fase de gestión y monitoreo de la inversión, con instrumentos financieros que pudieran solucionar fallas de mercado. Al entrar en esas etapas surgieron aprendizajes a ser internalizados por las organizaciones durante el planeamiento de sus estrategias.

También se decidió hacer las inversiones por medio de colaboraciones con organizaciones intermediarias del área. Al fomentar a estos intermediarios, se contribuyó también para el fortalecimiento de otro actor del ecosistema. Fueron elegidos para recibir los aportes: SITAWI Finanças do Bem, Bemtevi y Din4mo Ventures, tres fondos de inversión de impacto con características bastante diferentes como veremos en los estudios de caso de esta Guia<sup>7</sup>.

Las etapas de este proceso pueden observarse en el diagrama siguiente.

#### CICLO DE LA INVERSIÓN DE IMPACTO DEL FIIMP



7 Recomendamos la lectura: Rede Temática de Negócios de Impacto Social discute a importância dos Intermediários para o fortalecimento do campo (Red temática de Negocios de impacto social discute la importancia de los intermediarios para el fortalecimiento del área) Maio de 2017. GIFE.

O que mais me surpreendeu na governança é que o grupo de organizações entendeu rapidamente que estava unido pelo interesse em aprender. Assim, cada participante defende os interesses do FIIMP e não da sua própria organização isoladamente. Mariana Hermanny (Instituto Ayrton Senna)

## ¿CUÁLES SON LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS EXISTENTES?

Elegir qué instrumento financiero utilizar es un tema de equilibrio entre riesgos, retorno financiero e impacto socioambiental deseado. Muchos inversores de impacto diversifican su riesgo y gestionan sus actividades colocando sus bienes en diferentes clases de activos.

Para invertir en negocios de impacto existen diversos instrumentos financieros. Los más comunes hoy, en Brasil, son los de participación accionaria (equity), tales como las acciones, y los instrumentos de deuda (debt). Pero existen también las operaciones estructuradas, como los innovadores contratos de impacto social (Social Impact Bonds), además de los activos más tradicionales, como títulos de renta fija, papeles públicos, venture capital o activos reales.

Así como en las inversiones tradicionales, el espectro de instrumentos financieros ofrece diferentes niveles de riesgo y de retorno. Además del nivel de impacto socioambiental que un negocio promete generar es importante que institutos y fundaciones consideren también el riesgo/retorno al colocar recursos en inversiones de impacto.

<b>66</b> P. 1. 1
Desde el comienzo
me resultó muy interesante
un instrumento de garantía
(aval). Para una fundación que
actúa por medio del fomento a
organizaciones y negocios en
torno a nuestras operaciones,
puedo contar con un recurso qu
permanece y que a cada ciclo
de financiación vuelve a estar
disponible si se lo compara con
recursos filantrópicos, que se
gastan completamente.
El préstamo que vuelve menor
funciona cerca de la lógica de la
filantropía. Tiene sentido para
nuestra misión"
Ana Beatriz Lorch Ro
(Fundação Otacílio Cose

## Sobre las deudas y las deudas convertibles vimos que la inversión puede generar rentabilidad e impacto social. Podría ser una inversión para que nuestro fondo patrimonial crezca financieramente en su misión, que es social". **Ana Beatriz Lorch Roth** (Fundação Otacílio Coser)

### ¿QUÉ ASPECTOS DEBO CONSIDERAR ANTES DE ELEGIR UN VEHÍCULO DE INVERSIÓN INTERMEDIARIO?

Así como en la mayoría de las decisiones de inversión tradicional —como las de un gran inversor institucional o un Family Office—, para realizar una inversión de impacto el inversor necesita decidir si invierte sus recursos directamente en un producto financiero gestionado por un profesional (ej. Fondo de inversión de impacto) o si lo hace directamente en un negocio de impacto o en una operación estructurada (ej. contratos de impacto social).

Cada instrumento financiero a ser utilizado y cada intermediario cuenta con su propio modo de interacción con el inversor. El buen inversor siempre acompaña la jornada dentro de los límites definidos con el intermediario y asume activamente las responsabilidades de su acuerdo con el modelo administrativo y operacional del intermediario, ya sea participar en comités de inversión, consejos consultivos y/o deliberativos

o en asambleas. Este compromiso tiene la finalidad, tanto de verificar la buena marcha de la inversión, como llevar aprendizaje a la propia organización inversora. La elección de ese intermediario es fundamental en la reducción de los riesgos financieros y la potenciación de los impactos socioambientales.

El primer paso es identificar y conocer los diferentes intermediarios y sus propuestas, etapa fundamental que debe realizarse con cautela. Para ello, algunas preguntas que se pueden discutir son:

1.

Ese intermediario ¿actúa con sectores específicos —educación, servicios financieros, conservación ambiental, salud, etc.—?

2.

¿Qué servicios ofrecen? ¿Apoyo de gestión, gobernanza, captación de inversores y networking? 3. ¿Qué instrumentos financieros ofrecen?

4

¿Cuáles son las condiciones de las diferentes inversiones posibles (montante, duración, retorno financiero esperado, riesgo, etc.)?

5.

¿Cómo monitorean el impacto de sus inversiones (outputs y outcomes)?

6.

¿De qué tamaño es su cartera de activos bajo gestión?

7.

¿Cuál es su histórico de inversiones? ¿Cómo han evolucionado a lo largo del tiempo?

8.

¿Quiénes son los gestores de la organización?

9.

¿Cómo se establece su gobernanza?

10

¿Cuáles son las necesidades actuales de ese intermediario?

11.

¿Cuál es la modalidad contractual que mi fundación/instituto podría utilizar para realizar una inversión con ese intermediario Estamos hablando del mundo de los negocios e inversiones pueden no funcionar. Al crear un grupo en el que todos contribuyeran con algo pudimos agrupar una importante cantidad de recursos, pero a la vez, compartir el riesgo de una eventual pérdida de los recursos invertidos. Fue como crear un club de inversión, pero con aprendizaje. Allí pudimos plantear dudas en un ambiente seguro y orientado por los intermediarios que elegimos".

Cristieni Castilhos (Fundação Lemann)

[para elegir los] intermediarios, estaba confiando en la chancela de uno de los institutos a los que nos aproximamos. Yo conocía Din4mo y a sus gestores, pero no tendría ni la mitad de la confianza [en el proceso] sin esa chancela, pues yo habría hecho muchas más reuniones y el costo del proceso habría sido mucho mayor si cada uno de nosotros tuviera que refrendar a los intermediarios"

**Ana Maria Drummond** (Childhood Brasil)

## ¿CÓMO ELEGIR EL INSTRUMENTO FINANCIERO MÁS ADECUADO?

Hacer un préstamo de bajo costo para escuelas es muy diferente que hacer un préstamo de capital de riesgo para una startup de educación digital, a pesar de que ambos, probablemente, produzcan resultados educativos positivos. El contexto de cada mercado y la necesidad de cada organización dan las pistas de qué instrumento puede ser usado para invertir.

La matriz que aparece a continuación mapea algunos de los instrumentos financieros más comunes utilizados actualmente en inversiones de impacto, pudiendo hacer viables diversas oportunidades de negocios e inversiones.

Hay dos maneras de usar esta matriz. Una es a partir de las columnas, escogiendo instrumentos que puedan apoyar negocios a mejorar sus impactos, pues cierran gaps de mercado (y crédito) en determinado contexto.

El otro es a partir de las líneas y ayuda al inversor a escoger el instrumento que genera determinada relación riesgo/retorno. A partir de ahí, se pueden procurar oportunidades de inversión dentro de las áreas preferidas del inversor.

En mi organización y para nuestros stakeholders, comencé a mostrar que a pesar de que las inversiones de impacto puedan, sí, traer consigo el riesgo de nunca recibir nuestra inversión de vuelta, nuestras donaciones tenían un riesgo mucho mayor, pues, en ellas, a priori ya sabíamos de eso. Esta forma de pensar en los negocios de impacto ha ayudado a mostrar el potencial de esa herramienta en el ámbito de una organización filantrópica".

Jair Resende
(Instituto InterCement)

#### TABLA ADAPTADA POR EL FIIMP DE LA MATRIZ DE PRODUCTOS DE SITAWI FINANÇAS DO BEM

INSTRUMENTO	ESTRUCTURA	PLAZO DE LA INVERSIÓN (AÑOS)	RETORNO ESPERADO	RIESGO	FASE DE LOS NEGOCIOS DE IMPACTO ATENDIDOS	TIPO DE NEGOCIO DE IMPACTO ATENDIDO	OBJETIVO DEL NEGOCIO
Garantía	Fondo Filantrópico	1a5	Rendimiento de los \$ en caja	Medio (pago en caso de incumplimiento a lo largo del contrato)	Crecimiento y madurez (idealmente con un resul- tado financiero estable)	Todos (ONGs, cooperativas, asociaciones, empresas tradicionales, startups)	Profundidad y / o escala
Deuda	Sencillo	1a5		Medio (pago de intere- ses y principal mensualmente)	Crecimiento y madurez	Todos (ONGs, cooperativas,	Profundidad y / o escala
Deuda	Crowdloan	1a3	Medio (intereses previamente definidos)	Medio (pago de intereses y principal mensualmente, riesgo diluido con otros inversores)	(idealmente con resultado financiero estable o garantía)	asociaciones, empresas tradicionales, startups)	Profundidad y / o escala
Deuda	Microcréditos	1a3		Medio (pago de intere- ses y principal mensualmente)	Inicio de operación hasta la madurez	Micro empresarios (normalmente de baja renta)	Profundidad
Deuda Convertible	Crowdequity	2 a 5 no conversión	Alto (divide el resultado en caso de éxito)	Medio a Alto			
Deuda Convertible	Crownequity	+7 conversión		(de acuerdo con fase de negocio) en caso de conversión,	Inicio de operación	Sólo empresas, perfil	Foco principal
Deuda Convertible	Direta	2 a 5 no conversión		retorno en la salida de la inversión, riesgo diluido con otros	hasta crecimiento	de alto crecimiento	a escala
Deuda Convertible	Direta	+7 conversión		inversores.			
Equity	Seed Money Venture Capital Private Capital	7	Alto (divide el resultado en caso de éxito)	Alto (retorno sólo en el momento de la salida de la inversión)	Crecimiento	Sólo empresas, perfil de alto crecimiento	Foco principal a escala

#### ¿CUÁLES SON LOS PROS Y LOS CONTRAS DE LA INVERSIÓN DIRECTA VERSUS VÍA INTERMEDIARIOS?

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

	INVERSIÓN DIRECTA	INVERSIÓN INDIRECTA
	— El aporte de capital es destinado en su totalidad para el negocio, aumentando la capacidad financiera.  — Es posible negociar cláusulas y planear acuerdos para mo-	Habilidades y conocimientos específicos dirigidos para el fomento de los negocios de impacto, potenciando la capacidad de generar impactos positivos.
	nitoreo de resultados financieros y de impacto a la medida de su organización.	<ul> <li>Abordaje más completo de las necesidades del negocio, au- mentando su rentabilidad y el retorno de la inversión.</li> </ul>
VENTAJAS	<ul> <li>Hay mayor proximidad entre el emprendedor y la posibilidad de involucrarse más con el negocio.</li> <li>Es posible contar con la consultoría de especialistas indepen-</li> </ul>	<ul> <li>Estructuración de más intermediarios, aumentando la canti- dad de negocios de impacto con posibilidades de recibir apoyo.</li> </ul>
	dientes a lo largo de todo el proceso de inversión (desde finan- cistas para la definición de oportunidades de negocio y hacer efectiva la operación financiera, hasta los profesionales que	— Menores costos de monitoreo.
	pueden apoyar en el monitoreo de impacto).  — Mejora la reputación en su medio al obtener más reconoci-	<ul> <li>Diversificación de la cartera de negocios en los que se invier- te, reduciendo el riesgo de inversión<sup>8</sup>.</li> </ul>
	miento de su aporte que cuando el mismo queda distribuido en un grupo de varios inversores.	— Apoyo al fortalecimiento del área de las finanzas sociales.
	<ul> <li>La organización inversora debe tener estructura interna con</li> </ul>	<ul> <li>No se evita el trabajo inicial de evaluar al gestor y al producto de inversión que está siendo ofrecido.</li> </ul>
CONTRAPUNTOS	cualificación, destreza, habilidad y tiempo para gestionar toda la jornada de inversión: mapeo, evaluación y selección de los nego-	<ul> <li>Costeo del intermediario, impactando en el aporte final para el negocio.</li> </ul>
	cios de impacto, análisis de riesgo de la inversión, elaboración de informes, monitoreo y evaluación del impacto.	<ul> <li>Los intermediarios cobran tasas administrativas, costo de productos y servicios ofrecidos (informes periódicos, media- ción jurídica, otros).</li> </ul>

8 Recomendamos la lectura integral del documento:

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

En el próximo recuadro mostramos otros **pontos de atenção** que pueden apoyar a institutos y fundaciones que están iniciando su jornada de inversión en negocios de impacto.

	INVERSIÓN DIRECTA	INVERSIÓN INDIRECTA
IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN	El inversor precisa tener capacidad interna para identificar y buscar las oportunidades de negocio que atiendan sus expectativas de impacto socioambiental, riesgo y retorno.	Los intermediarios financieros han mapeado diversos ne- gocios de impacto en diferentes áreas (salud, educación, finanzas, etc.) que necesitan inversiones, pues los negocios de impacto tienden a buscarlos.
DECIDIENDO LA INVERSIÓN	La organización necesita analizar si el negocio es sólido y si el tamaño de la inversión demandada es coherente y para ello necesita tener internamente, o contratar capacidad de análisis de negocios y de inversión para tener éxito.	Si la organización todavía no se ha estructurado o percibe que no le interesa tener una estructura interna, los interme- diarios financieros realizan la llamada Due Diligence e indican mejores opciones de negocio.
ESTRUCTURANDO La inversión	Al decidir invertir, se deben firmar contratos y acuerdos. Al desarrollar un contrato de inversión es importante que institutos y fundaciones entiendan cuáles obligaciones son adecuadas para el negocio en el que se ha invertido, especialmente en el caso de coinversión de organizaciones filantrópicas, pues las exigencias se pueden multiplicar e inviabilizar el negocio. Algunos ejemplos de obligaciones son el aumento de recursos en caja para cubrir eventos no previstos, cambios en el equipo de lo invertido, capitalizaciones por parte de los fundadores, metas de ventas, etc.	Al elegir trabajar con un intermediario financiero será preci- so identificar con el mismo cuáles son las formas posibles de contratar esa inversión.
ACOMPAÑANDO EL DESENPEÑO FINANCIERO DE LA INVERSIÓN	El inversor debe tener tiempo y ser capaz de analizar la salud financiera del negocio en cuestión y si la inversión está siendo realizada según lo acordado.	Si no hubiera tiempo o habilidad interna, un intermediario explicará cuáles son las formas de contratar esa inversión.
ACOMPAÑANDO EL IMPACTO SOCIAL O AMBIENTAL GENERADO	En ambos casos es importante que se considere, durante el proceso de decisión sobre la inversión, qué impactos quiere acompañar el inversor y cómo se dará esa dinámica.	Al elegir a un intermediario financiero esté atento a si el mis- mo realiza efectivamente ese monitoreo o requiere que lo hagan los inversores.
EVITANDO Y REMEDIANDO DESAFÍOS DE LAS INVERSIONES	Un importante apoyo a la inversión es ayudar en la co- nexión con otros actores que puedan generar negocios y mejores condiciones comerciales. El inversor puede apoyar en este sentido.	gocios ejemplo los fondos de inversiones, establezcan program

Si invierto directamente en el tesoro [público] prácticamente no tenemos riesgo de no recuperar la inversión. En un negocio de impacto preciso entender quién es ese emprendedor, si él está realmente comprometido con impacto, si sabrá gestionar su negocio para pagar la inversión. Necesito cuidar que el recurso sea adecuado para esa organización. Tengo que pensar que soy un inversor, corro riesgos y, por lo tanto, necesito entender bien qué oportunidad de negocio se presenta allí".

Jair Resende (Instituto InterCement)

### FIIMP ¿DE QUÉ FORMA EL INTERMEDIARIO ELIGE EL NEGOCIO Y CÓMO LO TRABAJA? Cada intermediario tiene su proceso y método de selección de negocios de impacto para constituir su pipeline y aportar capital (financiero, intelectual, tecnológico), pero es común el uso de herramientas como la teoría de cambio o la tesis de impacto del negocio —descripción global e ilustración de cómo actúa y qué impactos y cambios desea realizar en un contexto particular ... También se realizan análisis de macro datos (facturación anual, equipo, productos y servicios ofrecidos, práctica de crecimiento del negocio). En la experiencia del FIIMP, los intermediarios ya contaban con negocios en sus pipelines que fueron opciones de partida para recibir la inversión del grupo. A partir de la identificación de una oportunidad de inversión, el negocio de impacto que el intermediario tiene en vista debe pasar por una siguiente etapa de cuidadosa evaluación, la llamada due diligence. Este proceso aborda diversos aspectos relacionados a la estructura de

gobernanza del negocio, la integridad del emprendedor, sus ejecutivos y consejeros, el modelo y la capacidad de gestión del negocio, su situación financiera más detallada y una consulta a la red de relaciones de ese negocio.

En este proceso es muy común que el inversor tenga que firmar un NDA - (Non-Disclosure Agreement) antes que el negocio comparta sus informaciones que son estratégicas y pueden comprometer la competitividad de la organización si llegan a caer en dominio público.

A pesar de no ser habitual, algunos intermediarios pueden permitir que sus inversores participen y acompañen de cerca la due diligence.

Como nuestro foco estaba en el aprendizaje del proceso de selección de un negocio y no en los negocios en sí, v además había una agenda diversificada de intereses por según el perfil de cada instituto o fundación del FIIMP, el grupo decidió dejar la selección de los negocios al comando de las propias organizaciones colaboradoras intermediarias y usar su pipeline".

Márcia Soare
(Fundo Valo

#### **EN RESUMEN**

Fundaciones e institutos pueden apoyar negocios de impacto de diversas formas, actuando como: inversores, colaboradores, fortalecedores de capacidades, movilizadores, advocacy o diseminadores de oportunidades de negocios de impacto. En general, al decidir apoyar negocios de impacto, se sugiere que institutos y fundaciones definan, en primer lugar, una estrategia de inversión, después, que desenvuelvan su política de inversión de impacto y, finalmente, que implanten su estrategia y monitoreen las inversiones.

Elegir qué instrumento financiero utilizar es una cuestión de equilibrio entre riesgos, retorno financiero e impacto socioambiental esperado. Hay varios instrumentos financieros para invertir en negocios de impacto, como la participación accionaria (equity), instrumentos de deuda (debt), contratos de impacto social (Social Impact Bonds), además de los títulos de renta fija, papeles públicos, venture capital o activos reales.

Las inversiones también pueden ser realizadas directamente en negocios sociales o indirectamente, vía intermediarios. En el FIIMP, realizamos tres inversiones vía intermediarios y una directamente en un negocio. Creemos en la importancia de fomentar estos intermediarios como actores relevantes del ecosistema. Para recibir los aportes fueron seleccionados: SITAWI Finanças do Bem, Bemtevi y Din4mo Ventures.

1. Los primeros paso
2. Nuestra trayectoria
3. Comenzando la jornada: por qué invertir en negocios de impacto
4.
Conociendo el camino: cómo invertir en negocios de impacto
5. Vamos adelante: aspectos legales y evaluación de impactos
<b>5.</b>
5. Vamos adelante: aspectos legales y evaluación de impactos  6.
5. Vamos adelante: aspectos legales y evaluación de impactos  6. Embarcando en la jornada: las inversiones del FIIMP  7.

5.

VAMOS

ADELANTE

#### AL FINAL, ¿QUÉ ES LO QUE SE PUEDE Y QUÉ NO, EN RELACIÓN A LOS ASPECTOS JURÍDICOS?

Institutos y fundaciones deben ser bastante criteriosos en la designación de sus recursos, más allá de las exigencias reglamentarias. Sobre todo, si se usaron recursos filantrópicos en inversiones financieras, esas organizaciones deben ver si hay límites jurídicos (tributarios y estatutarios, especialmente) para realizar dichas investimentos<sup>9</sup>.

Durante nuestra jornada hubo una mesa de debate sobre cuestiones jurídicas en la que participaron dos estudios de abogacía (Mattos Filho Advogados y Derraik & Menezes Advogados). Ambos cuentan con experiencia en negocios de impacto y fueron fundamentales para el grupo, pues, a pesar de que muchas organizaciones cuentan con apoyo jurídico interno y/o tercerizado, no estaban aún actualizadas sobre los temas relacionados a la inversión en negocios de impacto por parte de organizaciones filantrópicas.

Con esa participación, en una mañana de taller dedicado a la temática jurídica, pudimos aclarar puntos importantes para el avance de las inversiones colectivas con SITAWI, Bemtevi y Din4mo.

Los miembros del FIIMP adoptaron buenas prácticas internas vinculadas a los aspectos jurídicos y así pudimos avanzar para hacer viable ese proyecto:

- involucramos en el diseño de las inversiones del FIIMP a nuestro departamento jurídico o a los estudios de abogacía contratados desde el comienzo;
- una abogada de InterCement pasó a formar parte del FIIMP, aprendiendo y ayudando al grupo con las pautas jurídicas;
- consultamos estidios que ya cuentan con experiencia en el apoyo a institutos y fundaciones para que negocios de impacto sean viables y;
- algunos de nuestros colaboradores editaron sus estatutos para que esta acción sea viable, como es el caso de ICE, por ejemplo.

**9** Recomendamos la lectura del "Parecer sobre riscos jurídicos e tributários relacionados aos investimentos de Fundações e Associações sem fins lucrativos em sociedades empresariais.". Derraik&Menezes, 2016. Se encuentra en: http://forcatare-fafinancassociais.org.br/wp-content/uploads/2018/02/2016\_09\_06\_Parecer-Forca-Tarefa-Derraik-Fundacoes.pdf

jurídica de los institutos, muchas veces tercerizada, no conoce bien esta agenda. Notamos que necesitábamos orientaciones de quienes estuvieran, de hecho, operando en esa área. El taller con los estudios nos dio ese start. Vimos que con ese apoyo podríamos ganar tiempo. Ellos nos ayudaron rápidamente, por ejemplo, al indicar qué necesitaríamos alterar en nuestro estatuto".

**Fábio Deboni** (Instituto Sabin)

#### 7 Puntos a considerar en los aspectos jurídicos:

- 1. Todo comienza por verificar el estatuto: cada organización debe entender los límites legales para inversiones previstas en su estatuto: si son prohibidos, si hay límites en relación a montos o porcentajes del fondo patrimonial y en qué tipo de vehículo de inversión etc. Si no hubiera cláusulas acerca de cómo debe lidiar la organización con las inversiones, se debe accionar al responsable de la organización (previsto en el estatuto) por cuestiones residuales, para evaluar y deliberar acerca de la inversión en negocios de impacto que se desea realizar. Si hubiera algún impedimento, se puede realizar una alteración de estatuto para posibilitar estas inversiones.
- 2. Hay organizaciones sin fines lucrativos que cuentan con certificados como el CEBAS (Certificado de Entidade Beneficente de Assistência Social), que garantizan inmunidad o exención tributaria. Jurídicamente se recomienda que se tengan cuidados mayores para evitar infracciones, como "distribuir alguna parte de su patrimonio o de sus recursos, a cualquier título, con el objetivo de que un eventual aumento patrimonial sea revertido en pro de la propia institución".
- 3. El CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica), en el ámbito del derecho antitrust, impide que institutos de empresas competidoras sean socios de una misma empresa. Ese es un punto de alerta para organizaciones de un mismo sector que quieran apoyar negocios de impacto, aunque sea con montos reducidos si se comparan a las inversiones comúnmente realizadas y al tamaño de los activos de las empresas en cuestión. La solución puede ser la inversión vía sindicatos por medio de intermediarios, así como la inversión del FIIMP vía Din4mo (ver en los estudios de caso a continuación).

- 4. Siendo posible realizar la inversión, la organización debe asumir una "mirada de inversor" en negocios, evaluando cuidadosamente los riesgos relacionados a la operación financiera elegida (riesgos en relación al instrumento financiero, a la solidez del fondo de inversión, a la salud del negocio en el que se realizará la inversión y su potencial de ganancias, al perfil del emprendedor, etc.).
- 5. A las organizaciones que constituyeron fondos patrimoniales, el **deber fiduciario** les exige cuidados y sus consejeros tienen la obligación de asegurarles el máximo retorno a las inversiones del fondo patrimonial. Como la inversión en negocios de impacto muchas veces se caracteriza como *venture capital* o *private equity*, inversiones clasificadas como de alto riesgo y por lo tanto con mayores posibilidades de pérdida financiera, se puede cuestionar si utilizarlas no sería faltar con ese deber, lo que generaría riesgo de posibles sanciones para la organización y sus responsables.
- 6. En Brasil, el deber fiduciario está controlado por el Ministerio Púbico, que se suscribe a cada Provincia. Hasta ahora no existe regla que les imponga límites o prohibiciones a las inversiones de impacto realizadas por organizaciones que cuentan con fondos patrimoniales, por lo que el FIIMP les sugiere a las organizaciones que se encuadren en esta situación que **traten de conocer al fiscal de su provincia** y, si no hubiera un parecer formal, que procuren discutir su caso con él. Que se lo describan de forma clara, mostrándole ejemplos de otras fundaciones e institutos que invierten en negocios de impacto, pareceres de otros fiscales, cuál es la estrategia de inversión de impacto que su organización está buscando al invertir en este tipo de negocios. Y que permanezca abiertos a aclarar dudas y construir caminos posibles con el propio fiscal.
- 7. En todo el mundo, así como en Brasil, diversas fundaciones han defendido que las **inversiones** hechas con el patrimonio de la fundación deben estar alineadas a sus valores y misión. Esto incluye usar esos activos para generar impacto positivo vía inversiones de impacto. Globalmente, diversas fundaciones, incluso, comunican que su verdadero deber fiduciario para fundaciones y otras organizaciones filantrópicas es la lealtad a su misión de no obtener retorno financiero como argumento para invertir en negocios de **impacto**<sup>10</sup>.

**<sup>10</sup>** Lea más en: "A Guide to the Fiduciary Duties of Foundation Directors Related to Mission Investing" by Tomer Inbar of Patterson Belknap Webb & Tyler LLP, in the appendix. 30 ESSENTIALS of IMPACT INVESTING: A Guide for Small-Staffed Foundations.

	Tenía cier
desc	confianza de que
impa	cto no contara co
un b	ouen seguimiento
Pero ob	servé el proceso o
	vi y de Sitawi y m
	con más confianz
	e están parecienc
	ás cuidadosos de
-	imaginaba. Noto
	ido con el impact
-	ne hace defender
	rma más clara an
	nsejo, mi jurídico
	nanciero que pued
tener ir	npacto y no es só
	un slogan
Ana B	eatriz Lorch Rot
(Fundac	ção Otacílio Cose

## ¿CÓMO CONTROLAR SI MIS INVERSIONES SON UN BUEN NEGOCIO Y GENERAN IMPACTO EN LA SOCIEDAD O EN EL MEDIO AMBIENTE?

Impactos sociales y ambientales tienen efectos duraderos, generan transformaciones permanentes, una intervención estructuradora en la vida de un grupo de personas o en el medioambiente. Estos impactos pueden ser directos o indirectos, positivos o negativos, intencionales o no intencionales. El concepto de impacto debe integrar indicadores sociales, ambientales y económicos para demostrar tales transformaciones.

Al decidir invertir en negocios de impacto, por lo tanto, los inversores deben tener claro qué impactos pretenden causar y, en consecuencia, qué indicadores serán pretendidos por la organización que recibirá la inversión. Después de realizada la inversión, deben monitorear estos indicadores para ver si las transformaciones que los productos y servicios suministrados por la organización pretendían alcanzar están sucediendo.

Usualmente los negocios de impacto son los responsables por garantizar los medios para desarrollar y medir estos indicadores, pero los inversores también pueden apoyar con recursos filantrópicos o financiar el perfeccionamiento de su teoría de cambio, la definición de indicadores y los métodos de recolección. Los inversores normalmente incluyen, en su acuerdo de inversión, indicadores socioambientales clave (KPIs socioambientales), que el negocio en el que se ha invertido debe reportar regularmente. Son ejemplos de estos indicadores los *outputs*: creación de empleo, número de casas populares financiadas, número de personas utilizando determinado servicio financiero, cantidad de energía generada, número de niños atendidos, etc.; y los *outcomes*: reducción de la mortalidad de jóvenes, reducción de endeudamiento, reducción del abandono escolar, reducción de la tasa de reincidencia de detenidos, entre otros.

En el aspecto del retorno financiero, al recibir los informes de rendimiento de un fondo o la TIR (tasa interna de retorno) de una operación de financiación, sobre todo para organizaciones que invierten en negocios de impacto con el objetivo de mantenimiento y crecimiento del patrimonio, es fundamental analizar cómo esa inversión actuó en relación a la expectativa en el momento inicial de la inversión y en relación a otras inversiones de la cartera de activos de la organización filantrópica para que, de este modo, el gestor pueda evaluar cómo seguir con su estrategia de inversiones de impacto.

Muchos inversores buscan un impacto mayor, aunque obtengan tasas de retorno más bajas en relación a retornos de mercado con el ajuste de riesgo. En el área de finanzas sociales, hay inversores con foco en maximizar logros y preservar su capital, que buscan, incluso, realizar operaciones de hedge

para proteger su capital. En el caso de las fundaciones e institutos, no existe el objetivo primordial de maximizar el lucro, pero sí el de potenciar el impacto socioambiental buscado.

No existe base de datos pública sobre retornos de inversiones de impacto. De este modo, para realizar comparaciones de rendimientos, usualmente se usan estudios publicados por organizaciones que investigan con inversores públicos y privados, los retornos de sus inversiones.

El estudio bienal de la Aspen Network of Development Entrepreneurs (Ande) trae informaciones sobre Brasil y es una **referência local**<sup>11</sup>. Según el estudio más reciente, en el periodo 2014-2015, el instrumento financiero usado con mayor frecuencia es el equity (67%), seguido por deuda (52%), obligaciones convertibles (41%) y otras formas de inversiones (22%). En la encuesta, los inversores declararon invertir con equity (84%), deuda (32%), obligaciones convertibles (47%) y otras formas de inversión (21%).

La investigación también muestra que en este periodo (2014-2015), los inversores de impacto en Brasil hicieron 48 nuevas inversiones, totalizando aproximadamente US\$ 70 millones. Este número es menor que el esperado por los inversores (68 nuevas inversiones, según la encuesta), mostrando que aún hay espacio para que muchas fundaciones e institutos entren en esta área.

11 http://c.ymcdn.com/sites/www.andeglobal.org/resource/resmgr/docs/LatAm\_Implnv\_Report\_-\_Portug.pdf

Lo más interesante y desafiador es la correlación existente entre impacto y capital invertido. Encontrar una métrica no siempre es tarea fácil, pero una vez definida es una garantía de atraer más inversores de impacto".

Jair Resende
(Instituto InterCement)

#### ¿QUÉ MÉTRICAS DE IMPACTO DEBO USAR?

El segundo año de la jornada de inversión (2018) del FIIMP será el de madurar y profundizar el seguimiento de las métricas de impacto, y su aprendizaje práctico será publicado al final de nuestra jornada. Traemos a continuación conocimientos teóricos generales, que han pasado por la reflexión del grupo.

Un gran desafío de este ecosistema está en la cualificación y cuantificación del impacto social y/o ambiental generado, existiendo, incluso, intermediarios especializados en monitoreo y evaluación de impactos. Se espera que el propio negocio de impacto realice el monitoreo de su impacto, y la presencia de evaluadores externos especializados puede aumentar la confianza de inversores sobre los resultados de la inversión realizada.

El uso de indicadores ambientales y sociales es el mejor método para averiguar y acompañar los resultados del impacto, siendo importante que el inversor entienda las métricas y el método de evaluación. Informes periódicos son un medio sistemático para monitorear impactos y pueden ser acompañados de observaciones en campo (visitas a las comunidades beneficiadas, por ejemplo).

Uno de los grandes desafíos que se presentan es desarrollar en los negocios la cultura de mensuración de resultados, sus impactos, tener evidencias que comprueben la teoría del cambio en su negocio. Es común que los negocios dediquen mucho tiempo a su rutina de gestión y acaben dejando en segundo plano la actividad de "medir impacto", que genera un trabajo adicional. El desafío es justamente definir indicadores que sean eficaces para demostrarlo y no demanden demasiado tiempo o recursos financieros del negocio.

Mucho trabajo se ha hecho en el sentido de estandarizar métricas de impacto para promover transparencia y comparabilidad y, a la vez, facilitarles este informe a los inversores por parte de quien recibe la inversión. El Impact Reporting and Investment Standards (IRIS), programa de GIIN, agrupa diversos indicadores y es un estándar de referencia, pero hay muchas otras referencias de conjuntos de métricas que pueden ser utilizadas por inversores y negocios.

IRIS es un sistema de métricas, pero pueden usarse otros como referencia. A continuación, hay ejemplos de **organizaciones que crearon** sus métricas de impacto customizadas según el contexto de sus negocios:

El inversor tiene que tener muy claro quién es el responsable por monitorear (el intermediario o el negocio), por emitir informes y con qué periodicidad".

Cristieni Castilhos (Fundação Lemann)

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

#### **EN RESUMEN**

Antes de realizar cualquier inversión de impacto, institutos y fundaciones deben estar atentos a los aspectos jurídicos vinculados al tema, comenzando por la lectura atenta de su estatuto para ver qué se permite y qué no. Casos omisos deben ser discutidos con los departamentos jurídicos o con estudios de abogacía especializados en el tema.

Durante el primer año del FIIMP, dimos más énfasis a la fase de gestión y a la selección de los instrumentos financieros y negocios que serían apoyados. En el 2º año daremos énfasis al monitoreo del impacto de los negocios en los que se ha invertido y los resultados de los instrumentos financieros.

Existen varias referencias y metodologías ya usadas por el mercado para definir indicadores de impacto para negocios socioambientales, pero el desafío está en escoger métricas que no demanden mucho tiempo o costo financiero para los negocios y que su implementación sea viable.

En el caso del FIIMP, los intermediarios son responsables por el monitoreo financiero y el apoyo a la metrificación de los impactos sociales y ambientales. Los negocios deben realizar las mediciones de los indicadores de impacto que fueron acordados"

**Jair Resende** (Instituto InterCement)

1. Los primeros paso
2. Nuestra trayectoria
3. Comenzando la jornada: por qué invertir en negocios de impacto
4. Conociendo el camino: cómo invertir en negocios de impacto
5. Vamos adelante: aspectos legales y evaluación de impactos
6. Embarcando en la jornada: las inversiones del FIIMP
7. Próximas paradas
8. Para ir más allá

6.

# EMBARCANDO ENLAJORNADA

Probamos dos modelos de inversión —directa	
e indirecta— con tres intermediarios de perfiles	
diferentes: Din4mo, un fondo de venture capital de	
impacto, SITAWI Finanças do Bem, una OSCIP	
gestora de fondos socioambientales en fase de	
expansión y escalabilidad, y Bemtevi, un negocio	
social constituido como ONG, en fase de conso-	
lidación, que fomenta negocios de impacto. El	
FIIMP tuvo intencionalidad en esa diversidad para	
garantizar que sus recursos pudieran fluir hacia	
diferentes tipos de negocios sociales y por medio	
de diversos mecanismos financieros. Conside-	
ramos que fomentar esta pluralidad de negocios	
es fundamental para que el campo de las finanzas	
sociales en Brasil pueda ayudar en los complejos	
desafíos de la desigualdad social.	
En este proceso, SITAWI también tuvo otro	
papel importante en el ejercicio de coinversión,	
y fue contratada por el grupo para gestionar los	
recursos del pool.	
En total, las 22 organizaciones participantes	
del FIIMP aportaron un valor de R\$ 703,5 mil para	
las cuatro inversiones detalladas a continuación.	
Observe cada instrumento financiero utilizado, su	
potencial de transformación y cómo los inversores	
del FIIMP pudimos participar y aprender con esta	
experiencia.	
En el caso del FIIMP, parte de las organiza-	
ciones aportó esos recursos en forma de donación	
para no herir sus estructuras jurídicas y estatuta-	
•	
rias, una vez que el objetivo era aprender sobre la	
inversión y probarla.	

#### CASO 1 - GARANTÍA DE PRÉSTAMO - SITAWI

El intermediario seleccionado para este instrumento fue SITAWI Finanças do Bem, fundada en 2008 con la misión de colocar capital en impacto socioambiental positivo. Es una Organización Social de Interés Público (OSCIP) pionera en el desarrollo de soluciones financieras para el sector social y el análisis de la actuación socioambiental de empresas e instituciones financeiras<sup>12</sup>.

#### **INSTRUMENTO FINANCIERO**

El instrumento elegido fue la "Garantía de préstamo". Con el aporte del FIIMP, SITAWI está estructurando la primera Garantía de Préstamo Socioambiental para un negocio de impacto en Brasil. Además de su papel de garante, SITAWI apoyó el desarrollo de la operación financiera buscando instituciones financieras e intermediando en el diálogo con el negocio de impacto seleccionado. Además, durante la vigencia de la garantía, el intermediario ofrecerá apoyo y acompañará los indicadores de impacto social del negocio en el que se invirtió.

Por ser un mecanismo innovador, en 2017 fue realizado el trabajo de prospección y aproximación con las posibles instituciones financiadoras, lo que derivó en el establecimiento de importantes colaboraciones. En paralelo, se hizo el proceso de análisis y selección de negocios de impacto que tenían perfil e interés para recibir la financiación.

#### ¿CÓMO FUNCIONA UN CONTRATO DE GARANTÍA?

La organización colaboradora (en este caso, SITAWI) asume el papel de avalista o fiador para el préstamo a ser contratado por el negocio de impacto, el que paga una tasa por este servicio. El negocio pasa por dos procesos de análisis y aprobación: en la fase de la garantía y en el proceso de conseguir el préstamo.

12 Como aún no hubo una ejecución formal de la garantía, a pedido del intermediario, optamos por no citar los nombres del negocio ni de la institución financiera.

#### ¿CUÁL ES EL FLUJO FINANCIERO QUE SIGUIERON LOS RECURSOS DE FIIMP?

FIIMP (en la figura de inversor) aportó **R\$ 167,5 mil** en SITAWI (en la figura de garante). SITAWI aplica ese recurso en un producto de inversión de alta liquidez y bajo riesgo (en este caso, un CDB contratado en un banco comercial) y este contrato será ofrecido como garantía para la institución financiera que realice la financiación para el negocio de impacto.

El primer negocio seleccionado recibió soporte de SITAWI en su búsqueda de una institución financiadora con reglas de concesión de crédito adecuadas al perfil empresarial del negocio, de forma que el riesgo de rechazo de la solicitud de préstamo vinculado a la garantía de SITAWI fuera minimizado.

En los Fondos Garantizados, los inversores reciben, al final del periodo contratado, su inversión sumada a la tasa de garantía y los rendimientos de la aplicación financiera, menos costos o eventuales pérdidas. En el caso del FIIMP, por elección del grupo, los recursos restantes permanecerán en SITAWI para que puedan ser reinvertidos en otros negocios y así fortalecer el ecosistema.

El diagrama siguiente muestra el flujo de los recursos financieros en esa operación.



Fuente: Kalo Taxidi / SITAWI

#### COMO O FIIMP PARTICIPOU DESSE PROCESSO DE INVESTIMENTO?

En 2017, el FIIMP presenció, por medio de varios de sus representantes, las diversas etapas del proceso de selección de negocios y *due diligence* realizados por SITAWI.

La primera fase fue la **prospección y evaluación inicial**, en la que más de 70 organizaciones se inscribieron en la web de este intermediario para participar en el proceso (el FIIMP también pudo hacer indicaciones). Los candidatos fueron analizados según criterios tales como grado de formalización de la empresa, importancia del impacto social o ambiental para la organización, franja de receta, capital solicitado, tangibilidad, extensión y profundidad del impacto generado, además de estructura y situación financiera de las organizaciones.

Al final, dos negocios de impacto pasaron al comité de priorización. En esta fase, fue elegido el negocio para la etapa de due diligence, cuando fueron analizadas las necesidades de inversión, capacidad de pago, impactos sociales a ser generados por el negocio a partir de esta inversión, liderazgo y capacidad de ejecución operacional del equipo (criterios de evaluación utilizados por SITAWI). Además, cinco representantes del FIIMP participaron en reuniones con el equipo del negocio seleccionado y realizaron dos visitas in loco. Terminada la due diligence, fue organizado el comité de aprobación —formado por especialistas externos invitados por SITAWI— en que se hizo la presentación del negocio analizado y se tomó la decisión sobre las condiciones de la garantía a ser estructurada.

En paralelo, SITAWI tuvo un importante papel prospectando instituciones financieras tradicionales que potencialmente podrían ofrecerle recursos al negocio, dándoles la oportunidad de que accedan al mercado de negocios de impacto con un riesgo reducido debido al mecanismo de garantía. En este proceso fue necesario comprender las líneas de crédito y condiciones comerciales que podrían ofrecerse en ese préstamo y apoyar el negocio en su relación con la institución financiera.

Entre fines de 2017 e inicio de 2018, se desarrolló el proceso de evaluación del negocio por parte de la institución financiadora y la negociación para la posible firma de contrato de garantía.

#### ¿EL NEGOCIO CONSIGUIÓ EFECTIVAR EL CRÉDITO USANDO EL MECANISMO DE GARANTÍA?

Luego de nueve meses de proceso (tres de SITAWI y seis del financiador), y ya cerca de cerrar el contrato de préstamo, el negocio inicialmente escogido desistió de aceptarlo. En este período hubo cambios importantes para esa toma de decisión: las tasas inicialmente previstas por el potencial inversor sufrieron un aumento en función del cierre de la línea de crédito que se usaría (bajó del 0,3% por mes para un 0,6% en la nueva propuesta), la estrategia comercial del negocio escogido fue reformulada y los emprendedores recibieron propuestas para acceder a líneas de crédito internacionales, dispensando el uso del mecanismo de aval.

A partir de este episodio de desistencia, SITAWI reinició el proceso con los siguientes negocios de la lista de los que habían manifestado interés por ese mecanismo de garantía. La contratación de la operación de garantía y el posterior desembolso por la institución financiera están previstos para que sucedan antes de fines del 2018, considerando que ahora el proceso será más ágil gracias al aprendizaje de la primera tentativa.

Que el negocio haya desistido del préstamo usando el aval muestra que el timing para este tipo de operación es fundamental. Si el proceso de negociación demora mucho, el negocio no esperará, incluso corriendo el riesgo de quebrar. Este proceso de cualquier forma fue un aprendizaje extremadamente importante para el FIIMP y para los institutos que quieran implementar mecanismos de garantía.".

Márcia Soares (Fundo Vale)

¿DE QUÉ FORMA LA EXPERIENCIA FORTALECE EL ECOSISTEMA DE FINANZAS SOCIALES Y LOS NEGOCIOS DE IMPACTO EN BRASIL?	
Con un contrato de garantía en manos, un negocio de impacto que comienza, o que está en crecimiento, tiene más posibilidades de acceder a fuentes de capital tales como líneas de crédito en bancos comerciales tradicionales, iniciar relaciones de operación de crédito y construir su histórico. Con la colaboración de un garante a su lado, el negocio presenta menor riesgo para las insti-	
tuciones financieras, pudiendo negociar mejores condiciones y/o mayores volúmenes de préstamo.  Éste puede ser el embrión de un Fondo de Garantía para negocios de impacto, algo inédito en	
Brasil que puede atraer organizaciones de crédito más conservadoras, tales como bancos comerciales e inversores internacionales interesados en este campo. Para la institución intermediaria que actúa como garante, este instrumento tiene una ventaja	
en relación a la concesión de un crédito, pues es un recurso que no necesita ser aportado inmediatamente al negocio y puede eventualmente aumentar la liquidez de la organización.	
Varias fundaciones e institutos corporativos que actúan en el campo de generación de ingresos en las ciudades donde operan, han visto en este instrumento financiero una herramienta que podrían utilizar después de uno o dos préstamos,	
empoderando al negocio que necesita inversiones mayores de lo que sus donaciones pueden alcanzar.	

#### PRINCIPALES APRENDIZAJES DE LOS PARTICIPANTES DEL FIIMP

- SITAWI se contactó con instituciones financieras tradicionales que tenían potencial y perfil para realizar préstamos para el negocio, buscando entender su lógica de funcionamiento, parámetros de ticket mínimo y criterios de evaluación de riesgo. Tener conocimiento de estas fuentes es fundamental para el que vaya a invertir en instrumentos de garantía.
- Hacer un fondo de garantía es diferente de hacer una operación de garantía (caso del FIIMP). Si éste ya fuera un fondo, podría realizar garantía para más de un negocio simultáneamente.
- Quedó claro que este instrumento cuenta con un chequeo doble ya que, además de SITAWI/FIIMP, tendrá la evaluación de riesgo de la propia institución que realizará el préstamo.
- Este instrumento puede estimular que inversores se junten para crear un fondo de garantía.
- Iniciativas como ésta pueden abrir puertas para las tradicionales organizaciones de financiación, apoyando nuevos recursos para el campo de Inversión de Impacto, e inclusive motivando la creación de nuevas líneas de crédito más accesibles para los negocios de impacto.
- El timing de negociación de una garantía es fundamental para definir el éxito de la operación y garantizar el préstamo en el momento adecuado para las necesidades del negocio.

#### FICHA TÉCNICA

#### CASO 1 - GARANTÍA DE PRÉSTAMO - SITAWI

DETALLES DE LA OPERACIÓN FINANCIERA

Duración de la Garantía (término) - 2 años

Tasa inicialmente de retorno disponible\*: 4,8% en el período + rendimiento del CDB Tasa de administración cobrada al inversor: se cobró solamente el costo de la garantía Activos del FIIMP bajo gestión de SITAWI para garantía: 167.500 Reales

\*En este caso el FIIMP optó por no recibir el principal ni intereses sobre el principal de vuelta. Este recurso será utilizado futuramente para otras operaciones de apoyo a negocios de impacto.

## CASOS 2 Y 3 – TÍTULO DE DEUDA CONVERTIBLE: VÍA CAPTACIÓN PRIVADA Y VÍA CROWDFUNDING – DIN4MO VENTURES (VIA BROOTA)

Por la similitud de estructuras mantuvimos los casos 2 y 3 juntos, realizando una descripción inicial del intermediario y del instrumento, diferenciando directamente los casos en los ejemplos que siguen más abajo. En los dos casos, Din4mo es responsable por todo el proceso de inversión y realiza la gestión de los recursos.

En el caso 2, cinco participantes del FIIMP (Instituto Cyrela, ICE, Instituto InterCement, Instituto Holcim e Instituto Phi) aportaron recursos a un sindicato liderado por Din4mo Ventures, que fueron invertidos en un negocio del área de la salud, Mais 60 Saúde (Más 60 salud).

Y en el caso 3, otro participante (Childhood Foundation) realizó su inversión directamente en un negocio del área de reforma de casas populares, Vivenda (Vivienda) por medio de Broota, en un sindicato<sup>13</sup> también liderado por Din4mo Ventures.

Incluso siendo una inversión directa, en los dos casos la líder del sindicato fue **Din4mo**, fundada en enero de 2014, la que realiza la estructuración de financiaciones para startups de impacto y la asesoría a organizaciones sociales en proyectos de innovación social. Por medio del Programa Innovadores de Impacto e innovación social para organizaciones sociales, apoya los negocios en los que se invierte para que se desarrollen en los siguientes aspectos: gestión, gobernanza, capital y networking.

**Din4mo Ventures**, responsable por las inversiones del FIIMP, es una empresa de participaciones y orienta la inversión y el direccionamiento de capital para negocios de impacto. Opera y articula capital propio y de inversores de impacto para que los negocios de impacto alancen eficiencia y escala. Din4mo Ventures lidera sindicatos por medio de plataformas de *equity crowdfunding* (*CrowdEquity*), tales como **Broota**.

Para apoyar recursos nuevos vía *CrowdEquity*, la estructura de *seed money* y gestión ofrece protección a los gestores, emprendedores e inversores.

13 Sindicato - grupos de inversores organizados para una modalidad de inversión y la mayoría de las veces, liderados por otros con más experiencia (inversores-líderes). Su principal beneficio es permitir el acceso a oportunidades exclusivas para inversores que de otro modo no tendrían cómo aportar su capital directamente. Consulte: https://capitalaberto.com.br/temas/legis-lacao-e-regulamentacao/sindicato-e-a-principal-novidade-da-minuta-da-cvm-sobre-crowdfunding/#.WtDzlC4b000

#### ¿CUÁLES SON LOS NEGOCIOS DE IMPACTO EN LOS QUE SE HA INVERTIDO?

#### MAIS 60 SAÚDE - VÍA LIDERAZGO DE DIN4MO VENTURES

El negocio de impacto "Mais 60 Saúde<sup>14</sup>", de Belo Horizonte, ofrece un modelo de atención primaria para la salud y el bienestar de personas mayores y de sus familias, actuando con base en una amplia evaluación geriátrica aplicada por un equipo multidisciplinario, que sigue protocolos especialmente desarrollados para estos casos. Sus servicios van más allá del modelo de "Clínicas populares", ofreciendo: enfoque en las necesidades de la persona y su familia, equipo integrado que comparte responsabilidades, formas de pago accesibles según el plan de cuidados, acciones de salud programadas, paciente y familiares involucrados en el cuidado. Se presentan en el mercado ofreciendo más resoluciones clínicas y menor costo.

El gestor de Mais 60 Saúde compartió su experiencia con el FIIMP:

"Los recursos aportados serán esenciales para: 1) desarrollar un nuevo servicio accesible para personas sin plan de salud; 2) divulgar adecuadamente nuestro trabajo y aumentar el interés de nuevos clientes; 3) reforzar el equipo y 4) aumentar los recursos tecnológicos para core business (que es el cuidado a la salud), sobre todo en relación a la mensuración del impacto".

"Nuestro mayor aprendizaje en este proceso está en el crecimiento de la cualificación de la gestión, con el aumento de la calidad del tiempo y la dedicación a la misma. Éste siempre es un desafío para los fundadores/emprendedores, pero es esencial para el crecimiento del negocio".

"Hubo también un gran aprendizaje en la forma de comunicarnos con los agentes inversores y de posicionarnos en el mercado. De hecho, visualizamos este movimiento de la empresa

14 www.mais60saude.com.br

como una gran lección. Sabíamos poco y de manera teórica sobre riesgos y beneficios de captación de recursos, y profundizar en esta operación vale mucho más que cualquier clase de MBA. El recurso aportado es importante, pero lo que se gana en musculatura de gestión, desde la manera de conversar, hasta la manera de organizar el trabajo internamente, es mucho más valioso".

#### VIVENDA – APORTE DIRECTO EN EL NEGOCIO VÍA LLAMADA ABIERTA

El negocio "Vivenda<sup>15</sup>" asume el compromiso de hacer que las personas puedan vivir mejor, generando impacto social en las comunidades. Desarrollaron una solución completa en reformas habitacionales que, de forma rápida y nada burocrática, posibilita que el cliente pueda en, hasta 15 días, tener su proyecto elaborado y su reforma lista. Esta solución es un modelo integrado de planificación, materiales, mano de obra y formas de pago, garantizando la accesibilidad del servicio. Además, fomenta la mano de obra local y establece colaboraciones con proveedores de material para las reformas.

El gestor de Vivenda compartió su experiencia con el FIIMP:

"En nuestra segunda ronda de captación vía *CrowdEquity*, los recursos recibidos del FIIMP a través de Din4mo Ventures están siendo fundamentales para concluir los cimientos de nuestro movimiento de ascenso y han perfeccionado el modelo de financiación, de compra de materiales y el modelo de ventas. Entendemos que además de disponer de recursos y recibir inversiones significa tener la oportunidad (y la necesidad) de mejorar la gestión y la gobernanza de su negocio. Especialmente con el apoyo de Din4mo, creemos que estamos avanzando bastante en este sentido. Dado que las organizaciones que componen el FIIMP actúan en el área socioambiental, entendemos que sería provechoso pensar en espacios para que los negocios en los que se invierte y los inversores desarrollen debates y acciones conjuntas".

15 http://programavivenda.com.br

#### **INSTRUMENTO FINANCIERO**

En ambos casos, 2 y 3, el instrumento escogido fue el **Título de Deuda Convertible** (**TDC**), que, así como otros instrumentos de deuda, cuenta con tasa de remuneración y la posibilidad de convertir la deuda en participación en el negocio. En este caso, sin embargo, al invertir en *startups*, el inversor sabe del riesgo y no espera recibir su dinero con intereses al final de un periodo determinado, sino ver su participación accionaria valorizarse junto con la empresa. Por tratarse de inversiones en empresas que recién empiezan, que madurezca generalmente requiere un período mínimo de cinco años.

La emisión de los Títulos se divide en series con diferentes valores nominales y con cualificaciones mínimas con potencial para que se realice la inversión. Cada empresa puede establecer el valor mínimo de las series, siempre que no sea inferior a R\$ 1.000,00 —que es el mínimo permitido por medio de Broota—. Din4mo no cobra tasa de administración, su ganancia está en el éxito de la inversión en startups y en carry del 15% como inversor-líder. La tasa de servicio cobrada por Broota es de un 5%.

Después de determinado período, los inversores pueden convertir sus Títulos en Acciones Preferenciales, a partir de situaciones que están previstas en contratos con el líder del sindicato (Din4mo), tales como la fecha de vencimiento del Título, casos de alteración del control societario de la emisora (Din4amo), casos de transformación de la empresa en S.A. y en el caso de una eventual Oferta Pública de Acciones de la emisora.

#### ¿CÓMO FUNCIONA ESTE INSTRUMENTO?

Con este instrumento, la captación de recursos la organiza y dirige un inversor líder del grupo de inversores (Din4mo Ventures). Esta organización puede ser realizada a partir de rondas de captación y determinada por metas de volumen de inversión y de público

inversor (ej. inversores internacionales, personas jurídicas, personas físicas). El inversor líder les garantiza a los demás que el negocio en el que invertirán es seguro y que contará con el mérito y la responsabilidad del gestor financiero.

En ambos casos, el inversor líder (Din4mo) abrió un sindicato en la plataforma Broota y realizó rondas de captación hasta alcanzar las metas de inversión. Cada uno de los diferentes sindicatos condujo la inversión hacia un negocio de impacto diferente (Mais 60 Saúde e Vivenda).

A diferencia de los fondos de inversión, que cobran una tasa de administración variable de hasta un 25%, los sindicatos no tienen tasa de administración, liberando así más capital para la inversión. Mientras un fondo invierte aproximadamente el 75% del dinero comprometido, el sindicato invierte¹6 como mínimo un 90%.

ESSE TRECHO DESAPARECEU NA TRADUÇÃO,

É ISSO MESMO?

#### ¿QUÉ FLUJO FINANCIERO SIGUIERON LOS RECURSOS DEL FIIMP?

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

Las 5 organizaciones aportaron R\$ 167,5 mil reales a Din4mo, componiendo parte del volumen del inversor-líder, y Childhood invirtió R\$ 33,5 mil reales directamente en el Broota durante la segunda ronda de captación pública para Vivenda.

Debido a cuestiones jurídicas específicas de los institutos referenciados en el capítulo anterior, Din4mo aceptó firmar un contrato de mutuo simple con cada uno de los inversores del FIIMP a una tasa del 4% al año, por 10 años. Las cinco organizaciones que invirtieron en este sindicato alteraron sus estatutos para poder recibir el retorno de la inversión al final de ese periodo de 10 años.

En el contrato de mutuo simple, el inversor transfiere capital o bienes a la otra parte, pudiendo optar por cobrarlos de vuelta en una fecha determinada y en condiciones previamente definidas.

16 Fonte: Broota

#### FLUJO DE INVERSIÓN DEL FIIMP EN +60 SAÚDE:



DIN4MO VENTURES COMO LÍDER DEL SINDICATO ES RESPONSABLE
DE LA JORNADA DE INVERSIÓN Y GESTIONA LOS RECURSOS

Fuente: Kalo Taxidi

#### FLUJO DE INVERSIÓN DEL FIIMP EN VIVENDA:



DIN4MO VENTURES COMO LÍDER DEL SINDICATO ES RESPONSABLE
DE LA JORNADA DE INVERSIONES Y GESTIONA LOS RECURSOS

Fuente: Kalo Taxidi

#### ¿CÓMO PARTICIPÓ EL FIIMP EN ESE PROCESO DE INVERSIÓN?

Din4mo posibilitó que el FIIMP indicase un representante para observar su Comité Estratégico de Inversiones. Este comité está compuesto por los ejecutivos de Din4mo e inversores.

El Comité fue creado como órgano consultivo y tiene las siguientes atribuciones:

- Decidir sobre inversiones (veto) y desinversiones (voto calificado).
- Verificar viabilidad, riesgos y rendimiento de las inversiones.
- Opinar sobre posibles conflictos de interés.
- Validar la selección de empresas y el embudo de prospección.
- Aprobar con la mayoría de los votos de los miembros participantes.
- Realizar reuniones ordinarias bimensuales o por convocatoria extraordinaria para seguimiento de pipeline y portfolio.

A lo largo y hasta el término de la operación financiera, reuniones periódicas del Comité serán el foro para el seguimiento por parte del FIIMP de la inversión realizada. El Comité tiene un mandato de 24 meses que vencerá en diciembre de 2018.

#### ¿OUÉ VENTAJAS TIENE ESTA EXPERIENCIA PARA EL ECOSISTEMA DE FINANZAS SOCIALES Y LOS NEGOCIOS DE IMPACTO?

Din4mo Ventures (DV) coloca a disposición un servicio llamado Programa de Aceleración Innovadores de Impacto. El proceso de selección genera pipeline de negocios de impacto cualificado, mitigando riesgo y costo de adquisición para Din4mo. El papel de DV al apoyar la *startup* está esencialmente en las siguientes etapas:

- 1. construcción y validación del deck de inversión (ICVM588);
- 2. articulación y movilización de inversores (oferta privada y pública);
- 3. gestión, apoyo en los indicadores de impacto y seguimiento del proceso de captación e inversión;
- 4. estructuración de la inversión en la plataforma crowdequity y ajuste de detalles legales —como el TDC—; y
- **5**. relación con inversores: trimestralmente se envía un informe financiero a los inversores en el que se incluye resumen ejecutivo, pilares estratégicos de la *startup*, desempeño operacional, desempeño financiero y otros hechos relevantes de aquel periodo. También colocan a disposición un ambiente digital para la relación entre inversores y emprendedores para intercambio de informaciones.

Otra contribución es la difusión de las plataformas digitales de	
crowdequity. El uso de plataformas digitales para atraer inversores	
muestra qué negocios de impacto tienen la posibilidad de recibir	
 inversiones con gran rapidez y en mayor volumen. Con la plataforma	
se puede tener acceso a una mayor cantidad de potenciales inversores	
 (ej. inversor-ángel, empresas, instituciones financieras, personas	
físicas), y captar inversiones de todos los tamaños (ej. R\$ 2 millones,	
 R\$ 100 millones, R\$ 500 millones).	
 Para el intermediario que apoya el negocio de impacto, el uso de la	
 plataforma puede conferirle más rapidez de captación y hacerle ganar	
 mayor visibilidad ante diversos tipos de inversores.	
 Para el ecosistema, el crowdfunding posibilita la entrada de un volumen	
 mayor de inversiones, tanto en cantidad de inversores como en volumen	
 captado. Esta herramienta "democratiza" la inversión una vez que cual-	
 quier persona puede entrar a la plataforma y realizar una inversión.	
 PRINCIPALES APRENDIZAJES DE LOS PARTICIPANTES DEL FIIMP	
 — En el encuentro del grupo a fines de 2016, los cinco institutos	
 - ICE, Cyrela, Holcim, Instituto Phi e Instituto InterCement -	
 decidieron hacer la inversión directamente en el fondo de Din4mo.	
 Recibieron varios cuestionamientos de sus áreas jurídicas: ¿cómo	
 iban a invertir las cinco juntas? También involucraron las áreas	
 financieras para buscar soluciones. Finalmente, tomaron la deci-	
 sión de hacer un contrato de mutuo simple con Din4mo. Tenían	
 realmente poca experiencia práctica y previa en ese tema.	
 — Es interesante ver que ese instrumento puede popularizar la	
 inversión en negocios de impacto; la inversión mínima en el sindi-	
 cato de Din4mo es de R\$ 2.500, por ejemplo.	
 — Este instrumento vía crowdfunding está en proceso de adecua-	
ción reglamentaria por la CVM (Comisión de Valores Mobiliarios) y	

por eso es importante que el inversor acompañe los cambios.

— Ver que las inversiones vía <i>crowdfunding</i> superaron las expectativas es impresionante y comprueba el potencial de este instrumento. En el caso del Mais 60 Saúde, la captación mínima prevista era de R\$ 679.320 y ya en la ronda de captación privada había R\$ 492.500, lo que es muy relevante.	
FICHA TÉCNICA	
CASO 2 - TÍTULO DE DEUDA CONVERTIBLE - +60 SAÚDE - DIN4MO VENTURES (VIA BROOTA)  DETALLES DE LA OPERACIÓN FINANCIERA  Duración de la Operación (madurez): 10 años para la conversión  Monto invertido: R\$ 167,5 mil	
Tasa cobrada por Broota al Emprendedor: R\$3 mil en el momento de aprobada la captación para costeo de la estructuración de la oferta. Ante el éxito de la oferta, un máximo de 10% del valor captado. Tasa de administración cobrada por Din4mo a los Inversores: no cobra tasa de administración.  Tasa teórica de retorno para el Inversor (FIIMP): 4% a.a.	
FICHA TÉCNICA	
CASO 3 - TÍTULO DE DEUDA CONVERTIBLE - VIVENDA - DIN4MO VENTURES (VIA BROOTA)  DETALLES DE LA OPERACIÓN FINANCIERA  Duración de la Operación (madurez): 10 años para la conversión Monto invertido: R\$ 33,5 mil  Tasa cobrada por Broota al Emprendedor: R\$ 3 mil en el momento de aprobada la captación para costeo de la estructuración de la oferta.  Ante el éxito de la oferta, un máximo de 10% del valor captado.  Tasa de administración cobrada por Din4mo a los inversores: no	
cobra tasa de administración.	

CASO 4 – INSTRUMENTO DE DEUDA – BEMTEVI	
Bemtevi nace con la vocación de fomentar y apoyar negocios sociales, por creer que ese modelo tiene, en su esencia, un objetivo muy claro de retirar los límites artificialmente impuestos a los menos favorecidos y liberar el potencial que todas las personas tienen, asegurándoles mejores oportunidades de alcanzar sus objetivos, independientemente de su condición o clase social.  A diferencia de otros procesos, cree que todas las ideas y emprendedores tienen potencial y merecen desarrollarlos. Cada uno a su tiempo, con mayor o menor necesidad de perfeccionamiento, pero todos merecedores de crédito y confianza. "Somos un negocio social que invierte en negocios sociales" – Gestor da Bemtevi.	
¿EN QUÉ NEGOCIOS DE IMPACTO SE INVIERTE?	
El recurso fue invertido en el Fondo de Bemtevi que hace préstamos para negocios sociales. El aporte del FIIMP forma parte de cinco préstamos a negocios sociales, siendo que hasta ahora fue ejecutado el aporte a uno de los negocios.  En el modelo de la Bemtevi, hasta un 50% de los recursos pueden ser prestados para los Negocios Sociales. Y para compartir lo aprendido, a continuación, mostramos ejemplos de negocios que están siendo beneficiados por el aporte del FIIMP.	

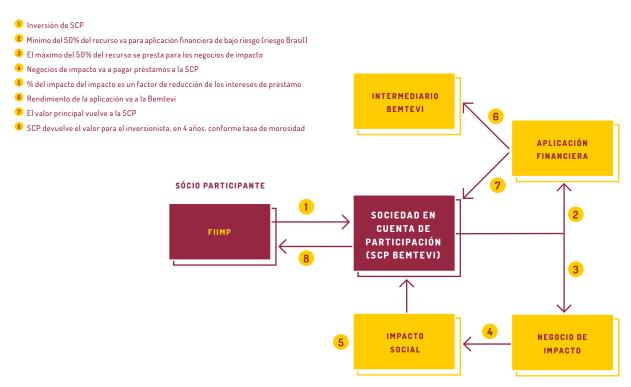
AGÊNCIA POPULAR SOLANO TRINDADE
 La Agência Popular Solano Trindade s un empren
 dimiento cultural que viene siendo construido por jó
 venes que realizan acciones culturales en la zona sur
 de São Paulo. Tiene como propuesta el fomento y el
 fortalecimiento de la economía de la cultura creativa,
 por medio del incentivo a la producción y difusión de
 la cultura popular, creando formas de organización que
 posibiliten la sostenibilidad y autoproducción de las
 acciones culturales. Ellos buscaron a Bemtevi para pre
 sentarle el proyecto de la Cozinha Comunitária Cria
 tiva Solano Trindade (Cocina Comunitaria Creativa
 Solano Trindade), que pretende combatir el problema
 de los desiertos alimentarios, llevando alimentación de
 calidad para la comunidad de Campo Limpo y apoyan
do el emprendedorismo local en actividades relaciona-
 das a la alimentación sana.
 DESCARTE CORRETO
 A Descarte Correto ées una empresa social localizada
 en Manaus (AM), especializada en la gestión de resi-
 duos tecnológicos y con un innovador proceso que
 viene al encuentro de las alternativas avanzadas del
 segundo y tercer sector para recolección, reciclaje y
 destino correcto de la basura tecnológica, debidamen
 te registrada y licenciada. Difunden el concepto de
 descarte correcto movilizando personas, comunidades,
 empresas, gobiernos, entidades y negocios sociales,
 con el objetivo de promover acciones, eventos, foros y
 seminarios. Por medio de colaboraciones crearon una
 red de puntos de recolección, con soluciones para el
 destino socioambiental de la basura tecnológica.

El recurso invertido por el FIIMP apoya un pool de negocios de impacto de Bemtevi, entre ellos: Agencia Solano, Pano Social, Flavia Aranha, Descarte Correto y ASID (Acción Social para Igualdad de las Diferencias). Para el seguimiento de las etapas de la inversión, el FIIMP participó en algunos momentos de las jornadas de esos negocios, como en el "Projeto da Cozinha Criativa" (Proyecto de la Cocina Creativa), en la Agencia Solano Trindade, y en la empresa "Descarte Correto".  Bemtevi siempre se mostró muy abierta al proceso de aprendizaje del FIIMP, dejando a disposición toda la agenda de negocios para que participen nuestros miembros, sin límite de personas.  "Tener el feedback de un inversor tan especializado en el sector de impacto social fue muy valioso para Bemtevi". Gestor de Bemtevi
pool de negocios de impacto de Bemtevi, entre ellos: Agencia Solano, Pano Social, Flavia Aranha, Descarte Correto y ASID (Acción Social para Igualdad de las Diferencias). Para el seguimiento de las etapas de la inversión, el FIIMP participó en algunos momentos de las jornadas de esos negocios, como en el "Projeto da Cozinha Criativa" (Proyecto de la Cocina Creativa), en la Agencia Solano Trindade, y en la empresa "Descarte Correto".  Bemtevi siempre se mostró muy abierta al proceso de aprendizaje del FIIMP, dejando a disposición toda la agenda de negocios para que participen nuestros miembros, sin límite de personas.  "Tener el feedback de un inversor tan especializado en el sector de impacto social fue muy valioso para Bemtevi". Gestor de Bemtevi
pool de negocios de impacto de Bemtevi, entre ellos: Agencia Solano, Pano Social, Flavia Aranha, Descarte Correto y ASID (Acción Social para Igualdad de las Diferencias). Para el seguimiento de las etapas de la inversión, el FIIMP participó en algunos momentos de las jornadas de esos negocios, como en el "Projeto da Cozinha Criativa" (Proyecto de la Cocina Creativa), en la Agencia Solano Trindade, y en la empresa "Descarte Correto".  Bemtevi siempre se mostró muy abierta al proceso de aprendizaje del FIIMP, dejando a disposición toda la agenda de negocios para que participen nuestros miembros, sin límite de personas.  "Tener el feedback de un inversor tan especializado en el sector de impacto social fue muy valioso para Bemtevi". Gestor de Bemtevi
ellos: Agencia Solano, Pano Social, Flavia Aranha, Descarte Correto y ASID (Acción Social para Igualdad de las Diferencias). Para el seguimiento de las etapas de la inversión, el FIIMP participó en algunos momentos de las jornadas de esos negocios, como en el "Projeto da Cozinha Criativa" (Proyecto de la Cocina Creativa), en la Agencia Solano Trindade, y en la empresa "Descarte Correto".  Bemtevi siempre se mostró muy abierta al proceso de aprendizaje del FIIMP, dejando a disposición toda la agenda de negocios para que participen nuestros miembros, sin límite de personas.  "Tener el feedback de un inversor tan espe- cializado en el sector de impacto social fue muy valioso para Bemtevi". Gestor de Bemtevi
Aranha, Descarte Correto y ASID (Acción Social para Igualdad de las Diferencias). Para el seguimiento de las etapas de la inversión, el FIIMP participó en algunos momentos de las jornadas de esos negocios, como en el "Projeto da Cozinha Criativa" (Proyecto de la Cocina Creativa), en la Agencia Solano Trindade, y en la empresa "Descarte Correto".  Bemtevi siempre se mostró muy abierta al proceso de aprendizaje del FIIMP, dejando a disposición toda la agenda de negocios para que participen nuestros miembros, sin límite de personas.  "Tener el feedback de un inversor tan espe- cializado en el sector de impacto social fue muy valioso para Bemtevi". Gestor de Bemtevi
Social para Igualdad de las Diferencias). Para el seguimiento de las etapas de la inversión, el FIIMP participó en algunos momentos de las jornadas de esos negocios, como en el "Projeto da Cozinha Criativa" (Proyecto de la Cocina Creativa), en la Agencia Solano Trindade, y en la empresa "Descarte Correto".  Bemtevi siempre se mostró muy abierta al proceso de aprendizaje del FIIMP, dejando a disposición toda la agenda de negocios para que participen nuestros miembros, sin límite de personas.  "Tener el feedback de un inversor tan especializado en el sector de impacto social fue muy valioso para Bemtevi". Gestor de Bemtevi
el seguimiento de las etapas de la inversión, el FIIMP participó en algunos momentos de las jornadas de esos negocios, como en el "Projeto da Cozinha Criativa" (Proyecto de la Cocina Creativa), en la Agencia Solano Trindade, y en la empresa "Descarte Correto".  Bemtevi siempre se mostró muy abierta al proceso de aprendizaje del FIIMP, dejando a disposición toda la agenda de negocios para que participen nuestros miembros, sin límite de personas.  "Tener el feedback de un inversor tan espe- cializado en el sector de impacto social fue muy valioso para Bemtevi". Gestor de Bemtevi
FIIMP participó en algunos momentos de las jornadas de esos negocios, como en el "Projeto da Cozinha Criativa" (Proyecto de la Cocina Creativa), en la Agencia Solano Trindade, y en la empresa "Descarte Correto".  Bemtevi siempre se mostró muy abierta al proceso de aprendizaje del FIIMP, dejando a disposición toda la agenda de negocios para que participen nuestros miembros, sin límite de personas.  "Tener el feedback de un inversor tan especializado en el sector de impacto social fue muy valioso para Bemtevi". Gestor de Bemtevi
jornadas de esos negocios, como en el "Projeto da Cozinha Criativa" (Proyecto de la Cocina Creativa), en la Agencia Solano Trindade, y en la empresa "Descarte Correto".  Bemtevi siempre se mostró muy abierta al proceso de aprendizaje del FIIMP, dejando a disposición toda la agenda de negocios para que participen nuestros miembros, sin límite de personas.  "Tener el feedback de un inversor tan espe- cializado en el sector de impacto social fue muy valioso para Bemtevi". Gestor de Bemtevi
da Cozinha Criativa" (Proyecto de la Cocina Creativa), en la Agencia Solano Trindade, y en la empresa "Descarte Correto".  Bemtevi siempre se mostró muy abierta al proceso de aprendizaje del FIIMP, dejando a disposición toda la agenda de negocios para que participen nuestros miembros, sin límite de personas.  "Tener el feedback de un inversor tan espe- cializado en el sector de impacto social fue muy valioso para Bemtevi". Gestor de Bemtevi
Creativa), en la Agencia Solano Trindade, y en la empresa "Descarte Correto".  Bemtevi siempre se mostró muy abierta al proceso de aprendizaje del FIIMP, dejando a disposición toda la agenda de negocios para que participen nuestros miembros, sin límite de personas.  "Tener el feedback de un inversor tan especializado en el sector de impacto social fue muy valioso para Bemtevi". Gestor de Bemtevi
Bemtevi siempre se mostró muy abierta al proceso de aprendizaje del FIIMP, dejando a disposición toda la agenda de negocios para que participen nuestros miembros, sin límite de personas.  "Tener el feedback de un inversor tan especializado en el sector de impacto social fue muy valioso para Bemtevi". Gestor de Bemtevi
proceso de aprendizaje del FIIMP, dejando a disposición toda la agenda de negocios para que participen nuestros miembros, sin límite de personas.  "Tener el feedback de un inversor tan espe- cializado en el sector de impacto social fue muy valioso para Bemtevi". Gestor de Bemtevi
disposición toda la agenda de negocios para que participen nuestros miembros, sin límite de personas.  "Tener el feedback de un inversor tan espe- cializado en el sector de impacto social fue muy valioso para Bemtevi". Gestor de Bemtevi
que participen nuestros miembros, sin límite de personas.  "Tener el feedback de un inversor tan especializado en el sector de impacto social fue muy valioso para Bemtevi". Gestor de Bemtevi
de personas.  "Tener el feedback de un inversor tan especializado en el sector de impacto social fue muy valioso para Bemtevi". Gestor de Bemtevi
"Tener el feedback de un inversor tan especializado en el sector de impacto social fue muy valioso para Bemtevi". Gestor de Bemtevi
cializado en el sector de impacto social fue muy valioso para Bemtevi". Gestor de Bemtevi
valioso para Bemtevi". Gestor de Bemtevi
INSTRUMENTO FINANCIERO
INSTRUMENTO FINANCIERO
El instrumento elegido fue la "Deuda", que
consiste en la realización de préstamos di-
rectos para los negocios de impacto. Se esta-
blecen criterios de tiempo de retorno, tasas,
intereses y metas de indicadores socioam-
bientales (a diferencia de lo que sucede en el
mercado financiero común)

#### ¿QUÉ FLUJO FINANCIERO SIGUIERON LOS RECURSOS DE FIIMP?

FIIMP aportó recursos financieros (R\$ 167,5 mil) en SCP Bemtevi (sociedad en cuenta de participación) con un retorno de capital principal en 4 años. Parte de este recurso fue destinado a una aplicación financiera de bajo riesgo (su rendimiento cubre potenciales atrasos en los préstamos hechos a los negocios, y los costos de Bemtevi). La otra parte se destina a préstamos a los negocios de impacto. A diferencia de otros casos, el recurso invertido puede beneficiar más de un negocio simultáneamente. Con relación al retorno de la inversión para el FIIMP, permanecerá con la organización intermediaria para poder reinvertirlo en otros negocios y así fortalecer el ecosistema..

#### FLUXO DO INVESTIMENTO DO FIIMP PELA BEMTEVI



Fuente: Bemtevi

## ¿QUÉ GANANCIAS TRAE ESTA EXPERIENCIA PARA EL ECOSISTEMA DE FINANZAS SOCIALES Y NEGOCIOS DE IMPACTO?

El negocio de impacto tiene acceso a condiciones de préstamo que normalmente no conseguiría en el mercado financiero. En esta experiencia, Bemtevi incentiva el alcance de metas de impacto socioambiental con la reducción de intereses en el préstamo.

Los préstamos en este campo toman en consideración los resultados socioambientales, además de los resultados financieros/económicos.

#### PRINCIPALES APRENDIZAJES DE LOS PARTICIPANTES DE FIIMP

- Estamos invirtiendo en el trabajo del intermediario y apoyando diversos negocios con la misma inversión.
- Tener un intermediario que participa activamente en los procesos de gestión del negocio, desde la construcción de la teoría del cambio, le da más seguridad a quien está invirtiendo.
- El propio negocio de Bemtevi, que llega a proporcionar intereses cero, dependiendo del rendimiento del negocio, vinculado al impacto previsto en la teoría del cambio, es muy innovador para el campo de las finanzas sociales. Y una de las propuestas del FIIMP es fortalecer el campo en sí.

#### **FICHA TÉCNICA**

#### CASO 4 - PRÉSTAMO - BEMTEVI

#### DETALLES DE LA OPERACIÓN FINANCEIRA

Duración del Préstamo (término): promedio de 2 años, pero depende de cada negocio. Monto de aporte al negocio de impacto: hasta un 50% del valor invertido. Tasa teórica de retorno para el inversor (FIIMP)\*: el retorno seria del principal

Tasa de administración: no hay.

\* En este caso FIIMP optó por no recibir el principal de vuelta, ni intereses sobre el principal. Este recurso será utilizado futuramente para otras operaciones

#### **EN RESUMEN**

FIIMP probó cuatro instrumentos financieros diferentes a partir de tres Intermediarios y una inversión directa.

En el primer caso, **SITAWI** FFinanças do Bem fue el intermediario y el instrumento utilizado fue **garantía de préstamo**. La organización colaboradora (en este caso, SITAWI) asume el papel de avalista o fiador para el préstamo a ser contratado por el negocio de impacto, quien paga una tasa por ese servicio. Para garantizar el préstamo buscado por el negocio, se cobra una tasa común por los servicios prestados por la intermediaria. Debido a la demora en el tiempo de negociación, el emprendedor inicialmente elegido desistió de la operación porque consiguió un préstamo con tasas y condiciones más favorables. SITAWI le dio continuidad al proceso, evaluando otros negocios que solicitaron la garantía para su ejecución en 2018.

En el segundo caso, el intermediario fue **Din4mo** y el instrumento fue el **título de deuda convertible** (**TDC**) realizado por medio de la plataforma Broota en la ronda de captación privada del sindicato de Din4mo. Un negocio en el área de la salud (Mais 60 Saúde) recibió inversiones de cinco organizaciones del FIIMP (Cyrela, ICE, InterCement, Holcim y Phi). El aporte fue de R\$ 167,5 mil reales, componiendo el volumen del inversor líder. Después de la captación privada, Din4mo prosiguió con la ronda de captación pública (*crowdfunding*).

En el tercer caso, la inversión fue realizada directamente por Childhood en un negocio de reformas de casas populares (Vivenda), por medio de la ronda de captación pública de la plataforma Broota. El instrumento fue el título de **deuda convertible** (**TDC**) como en el segundo caso, con la inversión de R\$ 33,5 mil reales.

En el cuarto caso, el intermediario fue **Bemtevi**, apoyando diversos negocios (Agencia Solano, Pano Social, Flavia Aranha, Descarte Correto y ASID). El instrumento elegido fue la **deuda**. El aporte de los recursos financieros (R\$ 167,5 mil) fue hecho en la SCP Bemtevi (Sociedad en Cuenta de Participación con retorno del capital principal), siendo que parte de este recurso fue destinado a una aplicación financiera de bajo riesgo y la otra parte a préstamos hechos a negocios de impacto.

PRÓXIMAS PARADAS

#### ¿CÓMO PODEMOS SEGUIR JUNTOS?

Unir 22 fundaciones e institutos, de los más diversos segmentos y con los más diferentes intereses, para que inviertan conjuntamente en negocios de impacto y aprendan cómo hacer este tipo de inversiones parecía una idea osada (e incluso arriesgada). Sin embargo, después de un primer año del FIIMP, ¡sólo hay motivos para festejar!

Los relatos de participantes del FIIMP son bastante positivos en relación a aumentar el conocimiento sobre inversiones y negocios, ampliar el repertorio de Intermediarios financieros y sus metodologías y ofrecer apoyo en la definición de estrategias de inversiones de impacto de las organizaciones. Como fue visto en los casos en que se invirtió, se generó aprendizaje para todos los actores involucrados, con impacto relevante en el ecosistema.

Otras ventajas son el fortalecimiento del diálogo con otras organizaciones del campo de inversión social privada, la posibilidad de aumento de *networking* y de oportunidades de inversión conjunta, reflexiones para el tercer sector, y también el diálogo con órganos reguladores..

Él tuvo el gran valor de mostrar caminos y desmitificar esa agenda dentro del grupo de Inversión Social Privada".

**Fábio Deboni** (Instituto Sabin)

Aprecio mucho los espacios en que mundos diferentes estén representados. Cuando uno ve la presentación de diferentes intermediarios y diferentes negocios sociales vemos representados eslabones de toda la cadena. Tenemos que tener mucho cuidado para no mantener el mismo estándar de exclusión de siempre".

**Ana Maria Drummond** (Childhood Brasil)

Ana Maria Drummond (Childhood Brasil)	Paula Galeano (Fundação Tide Setubal)
La riqueza del FIIMP ha sido la posibilidad de aprender en grupo. No podemos evitar arriesgarnos un poco. Sin eso no descubrimos cosas nuevas".	Conseguimos experimentar nuevas fronteras para innovación en el campo de la filantropía, con potencial para atraer más recursos y colaboraciones para nuestras causas".
Fábio Deboni (Instituto Sabin)	Tide Setubal fue muy importante participar en ese grupo que consiguió una actuación conjunta y un aprendizaje armónico.
para comprender esa nueva opción. Veo que fue un gatillo y que está generando muchas derivaciones entre los miembros".	Cristieni Castilhos (Fundação Lemann)  Para la Fundação  Tida Satubal fua muy
¡Mucho valor! Refuerza la idea de la actuación en redes y del poder de los pares. En el campo de la inversión social privada esto marca toda la diferencia. Hay también una contribución simbólica, al final son 22 institutos y fundaciones relevantes probando cosas más osadas y arriesgándose	El proceso y la estructura del FIIMP consiguieron, con bajo costo, realizar una experiencia que generó confianza y se diseminó rápidamente. Tardaría mucho más si alguien intentara traerlos de a uno para esa inversión. Fue acertada la creación del grupo".

#### **EX DENTRO DE MI ORGANIZACIÓN?**

Aún hay mucho que hacer —y somos conscientes de ello—. En 2018, FIIMP acompañará sus inversiones monitoreando el retorno financiero y el impacto socioambiental generado en cada caso. Así, podremos aprender aún más sobre cada instrumento financiero utilizado, evaluando críticamente lo que salió correctamente y lo que podría haber sido mejor, y analizando junto a los Intermediarios y los negocios de impacto seleccionados, cuáles fueron nuestros principales desafíos y aprendizajes a lo largo del camino. ¡Seguramente tendremos muy buenas noticias, reflexiones, aprendizajes y recomendaciones para compartir al final de un nuevo ciclo!

Nuestro objetivo con esta publicación es que más institutos y fundaciones puedan dar sus primeros pasos en inversiones de impacto, con la seguridad necesaria que ese tipo de inversión exige. Cuanto más conocimiento se genere sobre este tema, más institutos y fundaciones se sentirán seguros en diversificar su portfolio de inversiones, ya sea invirtiendo directamente en los negocios de impacto o por medio de Intermediarios financieros.

Estamos seguros que invertir en negocios de impacto puede, sí, ser una alternativa lucrativa para las inversiones tradicionales, además de traernos muchos más beneficios a todos.

La sociedad gana al solucionar algunos de sus desafíos más urgentes, al menos parcialmente; los negocios de impacto e intermediarios ganan al poder ampliar su actuación y generar más impacto; y los inversores tienen retorno financiero, con tasas similares o iguales a las de mercado y, principalmente, pueden sentirse mucho más realizados al saber que su capital invertido contribuyó para resolver algunos de los muchos problemas del país. ¿Embarcamos juntos en esa jornada?

FIIMP ha sido un espacio riquísimo de intercambio. Institutos y fundaciones apoyan tradicionalmente iniciativas socioambientales con recursos no reembolsables y los últimos años, este campo de Finanzas Sociales aparece como una posibilidad complementaria a la inversión social privada tradicional. El aprendizaje compartido en FIIMP acaba disminuyendo riesgos y acelerando el proceso. En Fundo Vale, nuestro desafío actual es estimular ese ecosistema en proyectos productivos sostenibles en la Amazonia, a partir del aprendizaje acumulado".

> Márcia Soares (Fundo vale)

¡La potencia de las conexiones es enorme! Los invito a conocerla. Cabe a algunos actores financiar el crecimiento, la prueba y el error".

# Luis Fernando Guggenberger (Instituto Vedacit)

Nuestra organización nunca había hecho una inversión como ésta antes y hoy entendemos mejor el ecosistema para potenciar este tipo de inversión dentro de las empresas del grupo"

Fernanda Quintas (Instituto Votorantim)

No importa el tamaño de la organización, las dificultades son muy parecidas".

**Tatiana Brasil** (Instituto Holcim)

Estamos más preparados para proponerles soluciones a las empresas del grupo Votorantim relacionadas a los negocios de impacto".

Filippe Barros (Instituto Votorantim)

El mayor aprendizaje fue observar la forma en que las fundaciones pueden actuar con inversión de impacto porque garantiza abordajes innovadores para alcanzar nuestra misión institucional. El FIIMP fue esencial para el desarrollo de nuestra estrategia de inversión de impacto interna. Sin los diversos aprendizajes mencionados difícilmente esta agenda avanzaría en nuestra fundación".

Fernando Campos (Fundação Grupo Boticário de Proteção à Natureza)

Conseguí incluir el concepto 'negocios sociales' en el proyecto en que actúo y también contribuir para la reestructuración de un programa. Además, identifiqué varias oportunidades de colaboraciones con las organizaciones participantes del FIIMP, un excelente ejemplo de cómo las fundaciones pueden sumar fuerzas actuando en red.

**Greta Salvi** (Fundação Tide Setubal)

# IMPACTOS Y CONTRIBUCIONES DE LA EXPERIENCIA FIIMP PARA LAS ORGANIZACIONES

INSTITUTO INTERCEMENT	FUNDAÇÃO OTACÍLIO COSER (FOCO) OI FUTURO		INSTITUTO VOTORANTIM
— Ampliación de la visión de inversión en N.I.	— Rediseño del panorama de comu- nidades sostenibles.	<ul> <li>Trayecto conjunto e información.</li> <li>Inversión (opciones de instrumentos).</li> <li>Aclarar cuestiones jurídicas.</li> <li>Conocimiento de intermediarios.</li> </ul>	<ul> <li>Conocer intermediarios y sus diversas formas de actuación/mecanismos financieros.</li> <li>Entender cómo demandas de grandes empresas y desafíos de negocios de impacto social pueden convergir.</li> <li>Interactuar con las experiencias de otros institutos y fundaciones en esta temática.</li> </ul>
INSTITUTO EDP	FUNDAÇÃO LEMANN	FUNDAÇÃO RAÍZEN	INSTITUTO HOLCIM
— Expectativa de cómo ha- cer inversión de impacto.	<ul> <li>Saber qué otras fundaciones e institutos apoyan un tema, nos da la seguridad de que estamos en el camino correcto.</li> </ul>	— Por medio de la Fundación pode- mos expandir el impacto causado en jóvenes y comunidades donde Raízen está presente, pero no lo alcanza.	<ul> <li>Fortaleció el debate sobre una nueva forma de actuación.</li> <li>Discusión interna sobre el tema de negocios sociales.</li> </ul>
FUNDO VALE PHOMENTA		INSTITUTO AYRTON SENNA	CHILDHOOD
<ul> <li>Aprendizaje sobre instru- mentos financieros sociales.</li> <li>Conexión con organiza- ciones del ecosistema.</li> </ul>	— Comprensión de los desafíos/ agendas y riesgo soportado.	— Discusiones sobre sostenibilidad y nuevos modelos de negocios para potenciar la distribución de las solu- ciones educativas y el impacto.	Reflexión sobre programas con potencial para volverse independientes y sostenibles.

BMW FOUNDATION	INSTITUTO PHI	INSTITUTO SABIN	GIFE
— Metodologia ODS.	<ul> <li>Posible colaboración BemTeVi.</li> <li>Capital filantrópico para negocios sociales.</li> </ul>	—Consolidar estrategia. — Crear instrumento propio de inversión (deuda convertible, 150k, negocio de impacto en salud).	— Más conocimiento NIS / finanzas sociales en red.
INSTITU	TO SAMUEL KLEIN	INSTITUTO VEDACIT	FUNDAÇÃO GRUPO BOTICÁRIO
<ul> <li>Conocer mejor el mundo de los negocios de impacto y los mecanismos de inversión.</li> <li>Entrar en contacto con una red de institutos y fundaciones diversos.</li> <li>Estar "por dentro" de temas discutidos en el tercer sector actualmente (ex: jurisdicción sobre negocios de impacto).</li> <li>Aprender sobre el universo de emprendedorismo de impacto con retorno.</li> </ul>		- Premisa: Siempre que sea posible contratar negocios de impacto Invertir en acciones que estructuren este campo Conectarse con el negocio para repensarlo Pipeline de open innovation (ver para negocios de impacto también ).	- Facilitó la entrada del tema de negocios de impacto em nuestra agenda Networking e compartir aprendizaje.
ICE INSTITUTO DE	CIDADANIA EMPRESARIAL	FUNDAÇÃO TIL	DE SETUBAL
— Traer al actor fundaciones para el campo.  — Oportunidades concretas para atraer asociados ICE y colaboradores.  — Probar mecanismos.  — Reflexionar sobre el papel de la filantropía en el fortalecimiento del campo.  — Inspiración para FORI Impact (Family Offices de Impacto).		- LEZEST ACTUACION DEI FUNDU ZUNA LESTE SUSTENTAVEL en apoyo a	

1. Los primeros paso
2. Nuestra trayectoria
3. Comenzando la jornada: por qué invertir en negocios de impacto
4. Conociendo el camino: cómo invertir en negocios de impacto
5. Vamos adelante: aspectos legales y evaluación de impacto
6. Embarcando en la jornada: las inversiones del FIIMP
7. Próximas paradas
8. Para ir más allá

8.

# PARAIR MÁSALLÁ

#### LECTURAS SUGERIDAS PARA PROFUNDIZAR

- ARABELLA ADVISORS. **Essentials-of-Impact-Investing**. 2015. 162 p. Recuperado de: <a href="https://www.arabel-laadvisors.com/wp-content/uploads/2016/11/Essentials-of-Impact-Investing.pdf">https://www.arabel-laadvisors.com/wp-content/uploads/2016/11/Essentials-of-Impact-Investing.pdf</a>>.  $\oplus$
- BUGG-LEVINE, ANTONY; EMERSON, JED. Impact Investing: Transforming How We Make Money While Making a Difference. 1. ed. Jossey-Bass, 2011. 336 p.
- DERRAIK & MENEZES. Fundações e Institutos Corporativos Investindo em Negócios de Impacto: Guia Prático de Orientação Jurídica. 2016. 17 p. Recuperado de: <a href="http://forcatarefafinancassociais.org.br/wp-content/uploads/2018/02/Guia-Investimento-de-Fundac%CC%A7o%CC%83es-e-Institutos-Corporativos-em-Nego%CC%81cios-de-Impacto.pdf">http://forcatarefafinancassociais.org.br/wp-content/uploads/2018/02/Guia-Investimento-de-Fundac%CC%A7o%CC%83es-e-Institutos-Corporativos-em-Nego%CC%81cios-de-Impacto.pdf</a>.
- FORÇA TAREFA DE FINANÇAS SOCIAIS E DERRAIK & MENEZES. Relatório. Parecer sobre riscos jurídicos e tributários relacionados aos investimentos de Fundações e Associações sem fins lucrativos em sociedades empresariais. 2016. 25 p. Recuperado de: <a href="http://forcatarefafinancassociais.org.br/">http://forcatarefafinancassociais.org.br/</a> wp-content/uploads/2018/02/2016 09 06 Parecer-Forca-Tarefa-Derraik-Fundacoes.pdf>.
- FORÇA TAREFA DE FINANÇAS SOCIAIS. Bancos e Agências de Desenvolvimento: Sugestões para potencializar as Finanças Sociais e os Negócios de Impacto no Brasil. 2014. 10 p. Recuperado de: <a href="http://forcatarefafinancassociais.org.br/wp-content/uploads/2015/01/2014">http://forcatarefafinancassociais.org.br/wp-content/uploads/2015/01/2014</a> 10 15-Paper-FT-O-Papel-de-Bancos-de-Desenvolvimento-no-Campo-das-Financas-Sociais.pdf>.
- FORÇA TAREFA DE FINANÇAS SOCIAIS. Inclusão dos Negócios de Impacto nas Compras de Grandes Empresas e Governo. 2015. 60 p. Recuperado de: <a href="http://forcatarefafinancassociais.org.br/wp-content/uploads/2015/10/PesquisaSobreCompras.pdf">http://forcatarefafinancassociais.org.br/wp-content/uploads/2015/10/PesquisaSobreCompras.pdf</a>>.
- FORÇA TAREFA DE FINANÇAS SOCIAIS. Informe técnico. Como as Instituições Financeiras locais e internacionais estão se posicionando no tema de investimento de impacto En construcción 2018.
- FORÇA TAREFA DE FINANÇAS SOCIAIS. **O que são finanças sociais**. Recuperado de: <a href="http://forcatarefafi-nancassociais.org.br/o-que-sao-financas-sociais/">http://forcatarefafi-nancassociais.org.br/o-que-sao-financas-sociais/</a>.

FORÇA TAREFA DE FINANÇAS SOCIAIS. <b>Pesquisa de Intermediários do Ecossistema</b>	
de Finanças Sociais e Negócios de Impacto. 2015. 52 p. Recuperado de: <a href="http://"><a href="http://">http://</a><a href="http://"><a href="http://">http://</a><a href="http://">http://"&gt;http:/</a></a></a></a></a></a></a></a></a></a></a></a></a></a></a></a></a></a></a></a></a></a></a></a></a>	
forcatarefafinancassociais.org.br/wp-content/uploads/2015/10/MapeamentoInter-	
<u>mediarios.pdf&gt;</u> . ⊕	
GIFE. Rede Temática de Negócios de Impacto Social discute a importância	
dos Intermediários para o fortalecimento do campo. 2017. Recuperado de:	
<a href="https://gife.org.br/rede-tematica-de-negocios-impacto-social-discute-a-impor-">https://gife.org.br/rede-tematica-de-negocios-impacto-social-discute-a-impor-</a>	
tancia-dos-intermediarios/>. $\oplus$	
<u>tunctu-u05-intermediari05/2.</u>	
INCTITUTO CADIN A C.L. 1.1.1.1.1.1.1.1.1.1.1.1.1.1.1.1.1.1.	
INSTITUTO SABIN. A falsa ideia da linha evolutiva da filantropia. 2017. Recuperado	
de: <a href="https://gife.org.br/falsa-ideia-da-linha-evolutiva-da-filantropia/">https://gife.org.br/falsa-ideia-da-linha-evolutiva-da-filantropia/</a> .	
A D MODO AN AND OLODAL IMPLOTINIVESTINIONETY (ADV. c	
J. P. MORGAN AND GLOBAL IMPACT INVESTING NETWORK. Spotlight on the Market: The	
Impact Investor Survey. 2014. 52 p. Recuperado de: <a href="https://thegiin.org/assets/">https://thegiin.org/assets/</a>	
documents/pub/2014MarketSpotlight.PDF>. ⊕	
J.P. MORGAN. Impact Assessment in Practice: Experience from leading	
impact investors. 2015. 52p. Recuperado de: <a href="https://www.jpmorgan.com/">https://www.jpmorgan.com/</a>	
jpmpdf/1320674289368.pdf>.	
MILLER CENTER FOR SOCIAL ENTREPRENEURSHIP. Total Portfolio Activation For	
Impact: A Strategy to Move Beyond ESG. 2016. 77 p. Recuperado de: <a href="https://">https://</a>	
static1.squarespace.com/static/55036eefe4b0fe6c8e833e4a/t/57f696cff7e-	
0ab247d2945e1/1475778260160/Total Portfolio Activation For Impact.pdf%20->.	
MOVE SOCIAL. Teoria de Mudança. 2017. Recuperado de: <a href="http://www.movesocial.">http://www.movesocial.</a>	
com.br/teoria-de-mudanca/>.	
cont. Differenta de madated/>.	
NORTHERN TRUST. Impact Investing: A Guide for Philanthropists and Social	
Investors. 2013. 48 p. Recuperado de: <a href="https://m.northerntrust.com/documents/">https://m.northerntrust.com/documents/</a>	
white-naners/wealth-management/impact_investing ndf> @	

PARA IR MÁS ALLÁ

 PACIFIC COMMUNITY VENTURES, INC.; IMPACTASSETS; DUKE	
 UNIVERSITY'S FUQUA SCHOOL OF BUSINESS. Impact Investing	
 2.0: The Way Forward - Insight from 12 Outstanding	
 Funds. 2013. 41 p. Recuperado de: <a href="https://www.pacific-">https://www.pacific-</a>	
 communityventures.org/2015/07/28/impact-investing-2-0-	
the-way-forward-insight-from-12-outstanding-funds/>.	
PINIANO, JULIENE; MENEZES, RODRIGO. Mecanismos para o	
 investimento de venture capital - equity ou dívida?.	
 2012 Recuperado de: <a href="https://capitalaberto.com.br/boletins/">https://capitalaberto.com.br/boletins/</a>	
 mecanismos-para-o-investimento-de-venture-capital-equi-	
 <u>ty-ou-divida/#.WabHErJ9600&gt;.</u>	
 ROCKEFELLER PHILANTHROPY ADVISORS. Solutions for Impact	
 Investors: From Strategy to Implementation. 2009. 70	
 p. Recuperado de: <a href="https://thegiin.org/assets/binary-data/">https://thegiin.org/assets/binary-data/</a>	
 RESOURCE/download_file/000/000/53-1.pdf>.	
 RODIN, JUDITH; BRANDENBURG, MARGARET. The Power of Impact	
 Investing: Putting Markets to Work for Profit and Global	
 Good. 1. ed. [S.l.]: Wharton Digital Press, 2014. 172 p.	
 SALAMON, LESTER M. New Frontiers of Philanthropy: A Guide to	
 the New Tools and New Actors that are Reshaping Global	
 Philanthropy and Social Investing. 1 ed. Nova York: Ed.	
 Oxford University Press, 2014. 768 p.	
 ~	
 SEBRAE NACIONAL. DEFINIÇÃO ESTRATÉGICA DO NEGÓCIO: <b>Dicas para</b>	
estruturar um negócio de impacto social. 2017. Recuperado	
 de: <a href="http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/">http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/</a>	
 <u>dicas-para-estruturar-um-negocio-de-impacto-social,7a5af-</u>	
 <u>074cdcda510VgnVCM1000004c00210Arcrd&gt;.</u>	

SITAWI FINANÇAS DO BEM. Contratos de Impacto Social. Recuperado	
de: < <u>https://www.SITAWI.net/social-impact-bonds/&gt;</u> .	
SONEN CAPITAL PRESS AND KL FELICITAS FOUNDATION. <b>Evolution</b>	
of an Impact Portfolio: From Investment to Results. 2013.	
70 p. Recuperado de: <a href="http://www.toniic.com/wp-content/">http://www.toniic.com/wp-content/</a>	
uploads/2015/06/2013-10-evolution-of-an-impact-portfolio-	
<u>final.pdf&gt;</u> . ⊕	
THE CASE FOUNDATION. Short Guide to Impact Investing. 2014.	
52 p. Recuperado de: <a href="http://casefoundation.org/wp-content/">http://casefoundation.org/wp-content/</a>	
uploads/2014/11/ShortGuideToImpactInvesting-2014.pdf>.	
aproducij 2011/11/5110110 utac 101111pacetini cesting 2011.paje.	
THE GLOBAL IMPACT INVESTING NETWORK. IMPACTBASE: The global	
online directory of impact investment vehicles. Recuperado	
de: <a href="https://www.impactbase.org/">https://www.impactbase.org/</a> .	
THE GLOBAL IMPACT INVESTING NETWORK. What you need to know	
about impact investing. Recuperado de: <a href="https://thegiin.org/">https://thegiin.org/</a>	
impact-investing/need-to-know/>. ⊕	
THE IMPACT Association of the control of the contro	
THE IMPACT. Investimento de impacto no Brasil: Um guia para Famílias. 2017. 36 p. Recuperado de: <a href="http://theim-processive.com/recuperado/">http://theim-processive.com/recuperado/</a>	
para rammas. 2017. 36 p. Recuperado de: <a "="" href="http://thetm-pact.org/wp-content/uploads/2017/06/TheImPact.Brazil-pact.org/wp-content/uploads/2017/06/TheImPact.Brazil-pact.org/wp-content/uploads/2017/06/TheImPact.Brazil-pact.org/wp-content/uploads/2017/06/TheImPact.Brazil-pact.org/wp-content/uploads/2017/06/TheImPact.Brazil-pact.org/wp-content/uploads/2017/06/TheImPact.Brazil-pact.org/wp-content/uploads/2017/06/TheImPact.Brazil-pact.org/wp-content/uploads/2017/06/TheImPact.Brazil-pact.org/wp-content/uploads/2017/06/TheImPact.Brazil-pact.org/wp-content/uploads/2017/06/TheImPact.Brazil-pact.org/wp-content/uploads/2017/06/TheImPact.Brazil-pact.org/wp-content/uploads/2017/06/TheImPact.Brazil-pact.Brazil-pact.org/wp-content/uploads/2017/06/TheImPact.Brazil-pact.Brazil&lt;/td&gt;&lt;td&gt;&lt;/td&gt;&lt;/tr&gt;&lt;tr&gt;&lt;td&gt;Primer.20170629.PORT .LowRes.pdf&gt;.&lt;/td&gt;&lt;td&gt;&lt;/td&gt;&lt;/tr&gt;&lt;tr&gt;&lt;td&gt;1.11161.20110027.1 OK1 .11011Kts.puj W&lt;/td&gt;&lt;td&gt;&lt;/td&gt;&lt;/tr&gt;&lt;tr&gt;&lt;td&gt;WORLD ECONOMIC FORUM AND DELOITTE TOUCHE TOHMATSU.&lt;/td&gt;&lt;td&gt;&lt;/td&gt;&lt;/tr&gt;&lt;tr&gt;&lt;td&gt;From the Margins to the Mainstream: Assessment of the&lt;/td&gt;&lt;td&gt;&lt;/td&gt;&lt;/tr&gt;&lt;tr&gt;&lt;td&gt;Impact Investment Sector and Opportunities to Engage&lt;/td&gt;&lt;td&gt;&lt;/td&gt;&lt;/tr&gt;&lt;tr&gt;&lt;td&gt;Mainstream Investors. 2013. 40 p. Recuperado de: &lt;a href=" http:="">http://</a>	
www3.weforum.org/docs/WEF II FromMarginsMainstream	
<u>Report_2013.pdf&gt;</u> .	

PARA IR MÁS ALLÁ

#### PARA SABER MÁS (GLOSARIO)

- Acuerdo de inversión: términos básicos establecidos entre partes sobre las condiciones de la inversión. Fuente: Diversas.
- Avalista: se dice de persona que se responsabiliza directamente por el pago de un título cambiario, estampando, de propio puño, su firma en el anverso o reverso del mismo, pasando a responder como si fuera el avalizado; aval. Fuente: Diversas.
- Carry: también conocido como carrying charge (costo de cargamento), son los gravámenes cobrados por la concesión de crédito, gastos financieros, gastos de seguro. Fuente: Adaptado del Diccionario de Términos Financieros y de Inversión, de John Downes y Jordan Elliot Goodman.
- CDB (Certificado de Depósito Bancario): es un título de captación de recursos emitido por bancos, que funciona como un préstamo que se le otorga a la institución financiera, recibiendo una remuneración a cambio. Al final de la aplicación, al valor invertido se le añaden intereses. Fuente: Governo do Brasil.
- Contrato de mutuo simple: el mutuo es el préstamo de cosas fungibles. En contrato, el mutuario tiene la obligación de restituirle al mutuante lo que recibió de él en algo del mismo género, calidad y cantidad. Fuente: Artículo 586 del Código Civil Ley 10.406/02.
- Deuda: instrumento de inversión que consiste en la realización de préstamos. Fuente: Diversas.
- **Deuda convertible** (*Equity crowdfunding*): modalidad de financiación colectiva por medio de plataformas digitales en la que al realizar la inversión, el inversor gana el derecho de adquirir una participación accionaria (equity) en la empresa en que se ha invertido. Fuente: Diversas.
- Due diligence: es la evaluación cuidadosa y minuciosa de una inversión potencial, ya sea en nivel corporativo o individual. Este proceso ayuda a personas y organizaciones a entender la naturaleza de la inversión, sus riesgos y cómo la inversión se ajusta al portfolio del inversor. Fuente: Traducción libre de Merriam-Webster.
- Fundaciones e Institutos: las fundaciones e institutos en Brasil poseen dos estructuras jurídicas que presentan características de entidades sin fines lucrativos: fundaciones y asociaciones. Fundación es la atribución de personalidad jurídica a un patrimonio, con una finalidad social. Al ser creada, la fundación pasa a estar sujeta a la fiscalización del Ministerio Público. Asociación es la

unión de dos o más personas que se organizan para fines no económicos. Entre	
las asociaciones, integran el tercer sector las que buscan el bien común y ac-	
túan en la esfera social y pública. Fuente: Força Tarefa de Finanças Sociais.	
Outcomes: es la mensuración, generalmente cualitativa del impacto social, aso-	
ciada a los resultados, a los cambios de la intervención en el público objetivo.	
En el ejemplo de un curso profesionalizante, los outcomes podrían estar aso-	
ciados al conocimiento adquirido por los alumnos o a las consecuencias futuras	
de ese conocimiento, como la conquista de un empleo o el retorno a los estudios	
formales. Fuente: Adaptado de Kellogg Logic Model.	
Outputs: aasociado a "productos" que se entregan por un negocio social general-	
mente medido cualitativamente. En un programa de cualificación profesional,	
por ejemplo, el output en un modelo lógico es el propio curso ofrecido. Este	
output, entonces, podría ser medido con indicadores de frecuencia, conclusión	
de curso o cantidad de alumnos. Fuente: Adaptado de Kellogg Logic Model.	
Private equity: modalidad de inversión que surgió en EE UU alrededor de los años	
80, en que una gestora —empresa que administra inversiones— compra una	
parte de determinada empresa, haciéndose socia del negocio con el objetivo de	
apoyar sus resultados para aumentar el valor de la compañía. Este fondo lucra	
al vender la parte que le pertenece del negocio tras contribuir para su valoriza-	
ción. Fuente: Endeavor Brasil.	
Renta Fija: Los títulos de renta fija se caracterizan por contar con reglas de re-	
muneración definidas. Es decir, son los títulos cuyo rendimiento es conocido	
previamente (interés prefijado) o que depende de indexadores (tasa de cambio	
o de inflación, tasa de intereses etc.). La inversión en títulos de renta fija exige	
que se observen algunas características específicas de esta categoría de activo.	
Sus características más importantes son: quién es el emisor del título; cuál es el	
plazo del título; y cuál es el tipo de rendimiento del título. Fuente: Banco do Brasil.	
Rendimientos ajustados al riesgo: concepto que refina el retorno de una inver-	
sión por medio de la mensuración de la cantidad de riesgo relacionado a la	
producción de aquel retorno, generalmente expresado con un número o clasi-	
ficación. Rendimientos ajustados al riesgo se aplican en fondos de inversión,	
seguridad individual y portfolios. Fuente: Diversas.	

Sociedad en cuotas de participación: sociedad que vincula internamente a los socios en las denominaciones ostensivo y participativo. El socio ostensivo realiza en su nombre los negocios jurídicos necesarios para ultimar el objeto del emprendimiento y responde por las obligaciones sociales no cumplidas. El socio participativo, en contraposición, no tiene ninguna responsabilidad jurídica relativa a los negocios realizados en nombre del socio ostensivo. Actualización en 2016: aunque los tributos y contribuciones sean recogidos en el CNPJ del Socio Ostensivo, la SCP deberá inscribirse en el CNPJ, también compitiéndole a éste el cumplimiento de las obligaciones accesorias. Fuente: INSTRUÇÃO NORMATIVA SRF Nº 179, DEL 30 DE DECIEMBRE DE 1987 y sus alteraciones.

Tasa de administración: remuneración pagada por la prestación de servicios de gestión y administración, pudiendo también ser destinada a remunerar a los demás proveedores de servicios que ponen en práctica el fondo de inversión.

Fuente: Itaú Asset Management.

Tesis de impacto o Teoría de cambio: en su esencia, una descripción global y una ilustración de cómo y por qué se espera determinado cambio en un contexto particular. En el mundo de los proyectos de impacto social estamos, generalmente, abordando los cambios sociales. La teoría de cambio existe para mapear, o podemos decir "completar" y explicar lo que va a suceder en el medio del camino entre el inicio del proyecto (o programa social) y su final. Es lo que una iniciativa social hace (cuáles son sus actividades o intervenciones) y cómo éstas ayudarán a alcanzar los objetivos deseados (las llamadas transformaciones sociales). Fuente: Inkinspira.

Tesis de inversión: una declaración de cómo la organización hará que el negocio se vuelva más valioso dentro de determinado período de tiempo (cerca de tres a cinco años). Una buena tesis suministra una base de acción mucho más clara que la meta financiera típica de "ganancias del año pasado más x%" que la mayoría de las empresas utiliza. Fuente: Traducción libre de Paul Rogers, Bain's London Office leader.

Venture capital (VC): nombre usado para describir a todas las clases de inversores de riesgo. Aun así, en general los fondos de venture capital invierten en empresas de porte mediano, que ya tienen una facturación expresiva, pero que aún necesitan dar un salto de crecimiento. Con esta inversión, el objetivo es ayudar a esas empresas a expandirse y alcanzar su potencial máximo. Fonte: Endeavor Brasil.

	PARA IR MÁS ALLÁ
22	
ni-	
m-	
ri-	
va	
aje	
er-	
s a	
or	
со	
ıir	
ti-	
to.	
po	
er	
al,	
ti-	

#### **Q&A - PREGUNTAS FRECUENTES ACERCA DE FIIMP**

#### ¿Qué es el FIIMP?

El FIIMP - Fundaciones e Institutos de Impacto es un grupo formado por 22 organizaciones de inversión social privada —fundaciones e instituto familiares, corporativos e independientes— que se unieron para aprender, acompañar y conocer los resultados de inversiones en negocios de impacto, experimentando el uso de diferentes instrumentos financieros. Su primera iniciativa realizada colectivamente, con aportes compartidos, es la acción Aprendizaje con Negocios de Impacto.

## ¿Cuál es el principal objetivo del grupo?

El principal objetivo del FIIMP es fortalecer el campo social por medio de la inversión en negocios de impacto socioambiental, inspirando a otros actores sociales a hacerlo también.

## ¿Cómo nació el FIIMP?

El FIIMP tuvo su origen en el Lab de innovación en finanzas sociales realizado por la Fuerza de tarea de finanzas sociales en octubre de 2016 en Río de Janeiro. El foco de la reunión del Lab era reflexionar y construir propuestas que pudieran contribuir con la recomendación nº 2 de la Fuerza de Tarea que trata de la importancia de institutos y fundaciones en el apoyo al desarrollo del ecosistema de negocios de impacto

## ¿Quiénes forman parte de FIIMP?

Forman parte de este colectivo: Childhood, Fundação BMW, Fundação Grupo Boticário de Proteção à Natureza, Fundação Lemann, Fundação Otacílio Coser (FOCO), Fundação Raízen, Fundação Telefônica Vivo, Fundação Tide Setubal, Fundo Vale, Instituto Ayrton Senna, Instituto Coca-cola, Instituto Cyrela, Instituto de Cidadania Empresarial (ICE), Instituto EDP, Instituto Holcim, Instituto InterCement, Instituto Phi, Instituto Sabin, Instituto Samuel Klein, Instituto Vedacit, Instituto Votorantim e Oi Futuro. El grupo cuenta con el apoyo técnico de GIFE, Phomenta e ANDE (Aspen Network of Development Entrepreneurs).

#### ¿Cómo fueron seleccionados los participantes del FIIMP?

A partir de la idea que nació en el Lab de la fuerza de tarea, los participantes diseñaron un plan de acción para la implantación de la primera iniciativa del grupo y un plan de prospección de posibles institutos y fundaciones con potencial interés en la iniciativa para hacerla viable. Se estableció un plazo para la adhesión (diciembre de 2016) de las organizaciones y a partir del inicio del año siguiente el grupo pasó a trabajar en la estructuración de la gobernanza y en la implantación de la iniciativa.

#### ¿Cómo se estructuró el grupo?

Para estructurar el grupo y definir sus estrategias de acción fue realizado un taller en Río de Janeiro, en Sinal do Vale, en octubre de 2016, con el apoyo de la Fundación BMW. En esa oportunidad se discutieron conceptos de finanzas de impacto y las herramientas disponibles y se definieron los objetivos del grupo y su modelo de operación, además de los instrumentos financieros e instituciones intermediarias que serían apoyados. A partir de ahí se consolidó como un grupo independiente y con una estructura de gobernanza propia.

#### ¿El grupo es una iniciativa del GIFE?

No. No todos los institutos y fundaciones participantes están asociados al GIFE. Pero el grupo entiende que contribuye para que los negocios de impacto ganen fuerza en la agenda estratégica del GIFE y del país, especialmente en su Red temática de negocios de impacto.

## ¿Cómo funciona la gobernanza del FIIMP?

La gobernanza del grupo tiene por principio la colaboración y el consenso y su estructura consta de una asamblea, un núcleo de coordinación general y un grupo de gobernanza ampliada. Además, cuenta con grupos de trabajo compuestos por representantes de las organizaciones involucradas en la iniciativa, que se dividen las tareas definidas por el colectivo.

## ¿FIIMP tiene algún proyecto?

La primera acción del grupo es la iniciativa "Aprendizaje con negocios de impacto socioambiental", cuya propuesta es aprender colectiva y colaborativamente sobre las organizaciones intermediarias en este ecosistema y acerca de los diferentes instrumentos financieros para apoyo a negocios de impacto, desarrollando y manejando un proceso de aprendizaje y experimentación sobre instrumentos de finanzas sociales.

#### ¿Cuáles son los objetivos específicos de esta acción?

- Experimentar, de forma práctica y conjunta, el uso de diferentes instrumentos financieros de finanzas sociales.
- Acompañar y sistematizar la experiencia, como forma de garantizar el aprendizaje para el pool de fundaciones e institutos.
- Probar instrumentos financieros que se encuadren en el contexto de fundaciones e institutos.
- Experimentar estrategias de apoyo a proyectos socioambientales con recursos retornables.

#### ¿Por cuánto tiempo existirá la iniciativa? ¿Cuál es su duración?

La primera iniciativa del FIIMP debe durar hasta el final de 2018, cuando el grupo podrá acompañar los primeros resultados de las inversiones realizadas. Aún no existe otra iniciativa en marcha, sin embargo, el grupo pretende reunirse en el primer semestre de 2018 para pensar sus próximos pasos.

#### ¿Cuánto está aportando cada organización?

El pool de organizaciones recaudó un total de R\$ 703,5 mil, a partir de un aporte individual de R\$ 33,5 mil, que será destinado al proceso de aprendizaje por medio de inversión en negocios de impacto socioambiental, vía intermediarios y en el ecosistema de finanzas sociales. El foco está en el aprendizaje, y no en maximizar el retorno del dinero invertido.

# El valor aportado por los miembros del FIIMP (US\$ 10 mil) no es muy bajo, considerando el porte de varias de estas organizaciones. ¿Cómo fue definido el valor del aporte?

El principal objetivo de esta primera iniciativa del grupo es aprender y experimentar de forma conjunta. Cuando la idea fue concebida, el grupo decidió que el proceso debería comenzar rápidamente, entonces el desafío fue juntar el mayor número de organizaciones posible en un corto espacio de tiempo. Por eso, se optó por un valor relativamente bajo por organización, pero que en escala fuera significativo para los objetivos propuestos.

# ¿Qué se hará con el retorno del dinero aplicado en esta iniciativa, ya que se trata de inversiones que son reembolsables?

Una parte del grupo hizo una donación para el intermediario y el retorno del dinero aplicado quedará con estas organizaciones intermediarias escogidas por el grupo para que puedan reinvertir en otros negocios y así fortalecer el ecosistema. Otra parte del grupo decidió editar su estatuto para hacer inversiones y probar la tesis de que podrán recibir el recurso con intereses en el futuro.

	~ /	•		,	1 1	
: 1	()iie	instrumentos	financieros	seran	nrohad	OS?
с.	Que	illott dilletttos	IIIIdilelelos	Jerun	probad	100.

Los instrumentos financieros elegidos para esta primera acción piloto son:

- deuda convertible (Equity Crowdfunding), que es una modalidad de financiación colectiva por medio de plataformas digitales en las que, al realizar la inversión, el inversor obtiene el derecho de adquirir una participación accionaria (equity) en la empresa en que invirtió;
- deuda, que consiste en la realización de préstamos para los negocios de impacto y;
- garantía de préstamo (o fondo de aval), en el cual las fundaciones e institutos asumen el papel de avalistas para préstamos contratados por los negocios.

# ¿Por qué solo fueron elegidos tres instrumentos financieros, si existen varios más? ¿Cuáles fueron los criterios de selección?

El grupo eligió tres instrumentos que consideró los más interesantes para una primera experiencia de actuación colectiva. De esta forma, el grupo también garantizó que cada instrumento probado recibiera un volumen significativo de recursos, de modo que pudiera apoyar diversos negocios.

# ¿Hay alguna temática específica siendo apoyada por el FIIMP, por medio de estos instrumentos financieros (p.ej. salud, educación, medioambiente etc.)?

No, el grupo está apoyando negocios en diversas áreas por medio de esta primera iniciativa "Aprendizaje con negocios de impacto" con tres organizaciones intermediarias.

## ¿Por qué fundaciones tan grandes se unieron en torno a esta iniciativa si ya poseen un modelo propio de operación?

Este es un tema nuevo en Brasil y también en el contexto de la inversión social privada brasileña, vinculado, hasta ahora, exclusivamente a la filantropía. Además, trabajo y actuación en red se han mostrado como una tendencia de inversión social privada, no solo en esta temática, sino como metodología de trabajo, sobre todo con el objetivo de implementar iniciativas con estrategias mejor articuladas, con menos superposición y con el objetivo de aumentar el impacto.

