

UMA **NOVA JORNADA** DE APRENDIZADO EM INVESTIMENTOS E NEGÓCIOS DE **IMPACTO** **SOCIOAMBIENTAL**

PARA INSTITUTOS E FUNDAÇÕES
QUE DESEJAM APOIAR E
INVESTIR NESSE ECOSSISTEMA



APRENDIZADOS DOS DOIS ANOS
DE TRABALHO DO **GRUPO FIIMP 2**
(GRUPO EXPANDIDO DE FUNDAÇÕES
E INSTITUTOS DE IMPACTO)

PARCEIROS DO FIIMP 2

MEMBROS

BMW Foundation
Herbert Quandt



Fundação
GrupoBoticário 

Fundação
Tide
Setubal 



 **GERDAU**
O futuro se molda



INSTITUTO  **GPA**

 **humanize**



Instituto  **Dynamo**

 Instituto
InterCement
Pelo desenvolvimento
comunitário

MOVIMENTO
Lab60+



 **instituto**sabin

 **instituto**
VEDACIT

instituto
VOTORANTIM

Laudes ———
— **Foundation**

SUPORTE TÉCNICO


aoka

 **GIFE**

phi
Philantropia Inteligente

PROWA

EXPEDIENTE

SISTEMATIZAÇÃO

Prowa - Thais Magalhães e Thayne Garcia

REDAÇÃO

Thayne Garcia

Luisa de Moraes

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO

Marina Castilho

REVISÃO DE CONTEÚDO

Célia Cruz

Fernando de Oliveira

Juliana Solai

Márcia Soares

Thais Nascimento

Willian Almeida

REVISÃO LINGUÍSTICA

Laurieny da Costa Vilela

PROMOÇÃO



SUMÁRIO

02 Como chegamos ao FIIMP 2

Aprendizados do FIIMP 1 que
inspiraram o FIIMP 2

04

06 Como nos organizamos no FIIMP 2

Gestão
financeira

08

Como escolhemos nossos parceiros
intermediários no FIIMP 2

09

14 Início da Jornada: Conhecendo melhor o perfil de negócios iniciantes com o Movimento Choice

18 Atravessando pontes com a Coalizão Éditodos: A potência dos empreendedores periféricos e negros

21 Aprendendo sobre a conexão entre economia criativa e negócios de impacto com a Vale do Dendê

25 O pioneirismo de aceleração on-line da Semente Negócios 25

33 Construindo um caminho seguro para escalar os negócios com a Din4mo

36 Parcerias e apoio ao ecossistema de impacto além do FIIMP 2

41 Para onde queremos seguir

43 Anexos

Linha do tempo do FIIMP 2 43

Governança FIIMP 2 2019/2020 46

47 Para ir além

Indicações bibliográficas 47

Glossário 48

COMO CHEGAMOS AO FIIMP 2

O FIIMP (Fundações e Institutos de Impacto) nasceu em 2016, inicialmente formado por 22 fundações e institutos familiares, corporativos e independentes. Com o FIIMP, construímos um processo de aprendizado que visava a fortalecer o campo social a partir do investimento em negócios de impacto por meio intermediários financeiros.

Nessa primeira experiência do FIIMP (FIIMP 1), que ocorreu entre 2016 e 2018, realizamos conjuntamente um aporte de R\$ 737 mil em três organizações financeiras intermediárias – Sitawi, Din4mo e Bemtevi. Esse recurso foi utilizado para o fortalecimento desses intermediários, que foram responsáveis pelo investimento direto em negócios de impacto por meio de 3 mecanismos: **Empréstimo, Equity Crowdfunding e Garantia**. No total, conseguimos viabilizar conjuntamente o apoio a 12 negócios de impacto: Agência Solano Trindade (apoio Bem-te-vi) e Simbiose Social (apoio Din4mo), 4you2 Idiomas, Ação Social Para Igualdade das Diferenças (ASID Brasil), Acreditar, Impact Hub, Mais 60 Saúde, Manioca, Morada da Floresta, Núcleo de Tingimento Natural Flávia Aranha, Pano Social, Vivenda, Rede Asta, Vela Bikes.

Nesse processo, expandimos muito nosso conhecimento sobre os atores do ecossistema de investimentos e negócios de impacto socioambiental. Além disso, entendemos o funcionamento dos intermediários, os mecanismos financeiros e seus desdobramentos, e os processos de mensuração dos resultados.



No FIIMP 1, conseguimos alcançar o objetivo que motivou o nascimento dessa iniciativa: o de que mais institutos e fundações dessem seus primeiros passos em investimentos de impacto, com a segurança necessária que esse tipo de investimento exige, além de criar novas iniciativas a partir de nossas próprias organizações. Ao final dos dois primeiros anos do FIIMP, também percebemos a expansão da discussão sobre investimentos e negócios de impacto no Brasil, bem como o crescimento do ecossistema em diversas localidades do país. O maior interesse pelos investimentos de impacto dentro e fora de nossas organizações e o refinamento das estratégias de atuação nos inspiraram a seguir trabalhando conjuntamente em prol de mais aprendizados para o campo.

Segundo o último Censo GIFE (2019)³, entre 2017 e 2018, houve um aumento de 44% no volume de recursos destinados a negócios de impacto por empresas, institutos e fundações empresariais, familiares e independentes, alcançando o patamar de R\$117 milhões. Desse total, R\$ 32,8 milhões foram aportados por institutos e fundações, o que significa que o maior volume de recursos (R\$ 84,2 milhões) ainda é proveniente de empresas. Dentre as organizações respondentes do Censo GIFE, 9% repassam pelo menos 5% dos seus investimentos para negócios de impacto. A maioria (6,8%) dessas organizações são institutos e fundações.

Esse protagonismo está de acordo com a recomendação da Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto, que propôs, em 2015, que até 2020 fundações e institutos direcionassem pelo menos 5% de seus investimentos e doações ao desenvolvimento do campo das Finanças Sociais e Negócios de Impacto⁴. É importante destacar, entretanto, que a maior parte dos respondentes do Censo GIFE ainda não tem envolvimento com o campo de negócios de impacto, o que significa que ainda há muito que crescer nesse sentido.

¹ Conheça mais sobre a primeira experiência do FIIMP nas duas primeiras publicações desta série: (i) o guia FIIMP – Nossa jornada de aprendizado em Finanças Sociais e Negócios de Impacto: Para institutos e fundações que desejam apoiar e investir nesse novo ecossistema (Disponível em: <https://forcatarefa-assets.s3.amazonaws.com/uploads/2018/05/guiafiimp2018.pdf>) e (ii) o guia FIIMP – Nossa jornada de aprendizado em Finanças Sociais e Negócios de Impacto continua: Para institutos e fundações que desejam apoiar e investir nesse novo ecossistema / Aprendizados e Transformações do Ano 2 do FIIMP (Fundações e Institutos de Impacto) (Disponível em: <https://aliancapeloimpacto.org.br/wp-content/uploads/2020/03/guia2-fiimp-2020-digital.pdf>).

² Ao longo desta publicação, usaremos o termo FIIMP 1 para fazer referência aos dois primeiros anos de FIIMP e o termo FIIMP 2, ao novo arranjo, foco principal desta publicação.

³ Ferreti, Michelle. Censo GIFE 2018. São Paulo, SP: GIFE, 2019. Disponível em: <https://sinapse.GIFE.org.br/download/censo-GIFE-2018>. Acesso em: 13 ago. 2020.





Qual o volume de recursos aportado pela organização respondente para o desenvolvimento, promoção ou apoio ao campo de negócios de impacto nos últimos três anos?

| | Total | Empresas | Institutos e Fundações |
|---|------------|----------|------------------------|
| Até 1% do orçamento anual | 1,5% | 0,0% | 1,5% |
| Mais de 1% a 5% do orçamento anual | 9,0% | 1,5% | 7,5% |
| Mais de 5% a 30% do orçamento anual | 4,5% | 0,0% | 4,5% |
| Mais de 30% do orçamento anual | 3,8% | 1,5% | 2,3% |
| Não repassa recursos | 8,3% | 0,8% | 7,5% |
| Não tem envolvimento com o campo de negócios de impacto | 60,2% | 7,5% | 52,6% |
| Não informou | 12,8% | 1,5% | 11,3% |
| Base: Total | 113 | | |

Foi nesse contexto, ao final de 2017, que começaram a nascer as primeiras ideias a respeito da criação do **FIIMP 2**. Com o objetivo de estender a experiência para outros elos do ecossistema de finanças sociais e negócios de impacto, oito organizações do FIIMP 1 decidiram continuar a jornada. A esse grupo juntaram-se outros nove institutos e fundações, além de duas organizações públicas de fomento. Ampliamos nossa atuação para um contexto nacional, apoiando intermediários em todo o Brasil, e focamos nosso apoio e investimentos em novos temas e causas, tais como empreendedorismo jovem e periférico, redução de desigualdades e conservação da Amazônia. Além disso, buscamos diversificar o aprendizado nos diferentes níveis de maturidade da jornada do empreendedor.

A mobilização para a construção de um novo arranjo iniciou-se em maio de 2018. O primeiro workshop foi realizado em setembro desse mesmo ano com o objetivo de amarrar as ideias e definir as premissas. Nesse encontro, um grupo preliminar de 17 organizações⁶ trabalhou coletivamente para listar mais de 100 intermediários brasileiros atuantes em diferentes etapas da jornada do empreendedor. Esse foi o início da definição dos contornos do **FIIMP 2**.

⁴“Sugere-se que Fundações e Institutos direcionem, até 2020, 5% de seus investimentos e doações ao desenvolvimento do campo das Finanças Sociais e Negócios de Impacto, preferencialmente em estratégias de fortalecimento de organizações intermediárias ou de atração de novos investidores.” (Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto. Finanças Sociais: Soluções Para Desafios Sociais e Ambientais: uma nova mentalidade para gerenciar recursos e necessidades da sociedade. 2015. Disponível em: <http://aliancapeloimpacto.org.br/publicacao/financas-sociais-solucoes-para-desafios-sociais-e-ambientais/>. Acesso em: 25 ago. 2020. p. 21.

⁵MOSAICO. Portal de Dados do Investimento Social. Censo GIFE 2018. 2020. Disponível em: <https://mosaico.gife.org.br/censo-gife>. Acesso em: 3 ago. 2020.

⁶Estiveram presentes nesse encontro representantes das seguintes organizações: Aoka, Associação Samaritano, BNDES, British Council, Fundação BMW, Fundação Grupo Boticário, Fundação Tide Setubal, Fundo Vale, GIFE, ICE, Laudes Foundation, Instituto humanize, Instituto InterCement, Instituto Jatobás, Instituto Lojas Renner, Instituto Sabin e Instituto Vedacit.

APRENDIZADOS DO FIIMP 1 QUE INSPIRARAM O FIIMP 2

Seguindo no caminho de gerar mais conhecimento e agregar mais segurança para que fundações e institutos tenham um papel relevante no contexto apresentado, o **FIIMP 2** começa a se delinear com um olhar mais voltado para os intermediários – hoje também conhecidos como “dinamizadores” do campo –, eles tão importantes do ecossistema de impacto no Brasil. A primeira experiência do FIIMP estava focada no aprendizado sobre os mecanismos de investimento, como eles eram aplicados pelos intermediários e como os negócios eram acompanhados a partir do investimento.

Ao nos inserirmos nesse ecossistema, começamos a perceber que existem formas muito distintas de seleção, investimento e acompanhamento dos negócios pelos intermediários e que, ao alocarmos recursos nesses atores, também poderíamos fortalecê-los para que mais negócios e novos parceiros fossem alcançados. Assim, o **FIIMP 2** propôs-se a aprofundar nas questões relativas aos intermediários, nas diferentes fases da jornada do empreendedor e no impacto que pode ser gerado no ecossistema a partir do investimento nos intermediários. Portanto, no que diz respeito aos instrumentos financeiros, o objetivo não era mais conhecê-los, mas conhecer mais profundamente instrumentos já utilizados e, se possível, gerar novos conhecimentos com instrumentos ainda não conhecidos.

A experiência do FIIMP 1 também nos ajudou a entender que, para gerar mais resultados positivos para o ecossistema, precisávamos (i) ampliar nosso locus de atuação para além de São Paulo, onde estiveram

concentrados nossos investimentos nos primeiros anos, e (ii) trazer diversidade, não só para os negócios, mas também para os parceiros intermediários. No **FIIMP 2**, então, buscamos expandir nossa atuação temática e geograficamente e gerar mais escala a partir do nosso investimento conjunto.

Ao longo dos dois primeiros anos do FIIMP 1, também aprendemos que a jornada dos empreendedores de impacto assemelha-se à do desenvolvimento de startups, em seu conceito mais tradicional. Com isso, assim como no ecossistema de inovação mais estabelecido no Brasil, há organizações, intermediários e fomentadores que olham para os empreendedores em diferentes etapas dessa jornada. Portanto, no **FIIMP 2**, definimos que buscaríamos conhecer mais profundamente os desafios e as oportunidades em cada uma das etapas da jornada dos negócios de impacto e quais os temas, o foco, os instrumentos e os intermediários presentes em cada etapa dessa jornada.

“

“Reconhecemos no FIIMP essa possibilidade para Institutos e Fundações que são muito importantes no investimento social no Brasil se encontrarem para trocar experiências e experimentar juntos na prática, fazendo o investimento acontecer.”

JAIR RESENDE / INTERCEMENT

O QUE É A JORNADA DO EMPREENDEDOR?

Em ambientes de inovação e estímulo ao empreendedorismo, é comum referir-se ao empreendedorismo como uma jornada, com alguns marcos que possuem características semelhantes, ainda que possam ter duração ou intensidade diferentes para cada empreendedor e seu negócio.

Muitas organizações que fomentam startups e negócios de impacto definem suas atividades e público-alvo de acordo com os marcos da jornada do empreendedor, ainda que com algumas diferenças de nomenclatura ou detalhamento entre elas. Os marcos mais comumente considerados são ideação, validação da ideia, protótipo, piloto, MVP, organização do negócio, tração, pré-escala e escala, que podem ser agrupados em etapas maiores para simplificar a compreensão do estágio do negócio e do empreendedor.

O ponto inicial de um negócio é a ideação, que pode surgir de uma ideia do empreendedor, advinda de uma provocação, de uma percepção de lacuna no mercado ou de uma oportunidade que lhe é ofertada.

Nem todas essas ideias serão transformadas em negócio. No entanto, aquelas que se tornam ações seguem para a etapa chamada validação da ideia, em que há a busca por informações de mercado e por respostas com potenciais consumidores ou beneficiários, parceiros e potenciais investidores. É nessa etapa que o empreendedor começa a identificar se sua ideia pode, ou não, ser o que seu público-alvo precisa ou deseja e a visualizar de onde sairiam os subsídios para a elaboração do próximo marco, o protótipo.

O protótipo é a primeira versão do produto ou serviço, que é aprimorado a fim de alcançar a primeira versão comercializável, chamada de piloto, que passa a ser testado no mercado.

Em muitos casos, a ideia do empreendedor é complexa e exige tempo de desenvolvimento, recursos e mercado consolidado para alcançar sua maturidade. Para começar a se estabelecer no mercado e atrair potenciais investidores e clientes, o empreendedor pode construir seus protótipos e piloto com base no conceito do mínimo produto viável, ou MVP (sigla do termo em inglês *minimum viable product*). O MVP vai permitir ao empreendedor começar a gerar receita, absorver os retornos dos clientes ou beneficiários e fazer as interações para refinar o modelo de negócio, o que o ecossistema de inovação chama de “pivotar”⁷.

Esse processo de refinar o modelo deve também considerar a estruturação da gestão da empresa e, no caso dos negócios de impacto, melhorar o acompanhamento dos indicadores de impacto. Essas ações de organização do negócio vão preparar o negócio para receber investimentos.

Quando a empresa já tem seu lugar definido no mercado e conhece as possibilidades de expansão do seu negócio, ela está no momento de tração. Essa é a última etapa antes de se preparar para a consolidação no mercado e é considerada a saída do “vale da morte”, ou seja, o serviço ou produto começa a se fortalecer e reduz drasticamente o risco de descontinuidade.

Encontrado o formato ideal de negócio, a empresa precisa se preparar para um rápido crescimento, a pré-escala. É a ela e ao marco seguinte, a escala, que se dedicam a maior parte dos investidores. O objetivo passa a ser alcançar um grande número de clientes ou beneficiários e se tornar um negócio de alto crescimento.



“Nossa escolha nessa segunda rodada do FIIMP foi entender as dores dos negócios de impacto e dos intermediários em cada fase da jornada empreendedora, para refletir sobre onde a intervenção do recurso filantrópico é mais efetiva, buscando potencializar o impacto socioambiental.”

MÁRCIA SOARES / FUNDO VALE E MEMBRO DA SECRETARIA EXECUTIVA DO FIIMP 2.

⁷Adaptação da palavra da língua inglesa *pivot*, que significa pivô. O uso do termo faz referência a uma peça que gira em torno do seu próprio eixo ou à posição do jogador em esportes coletivos, como basquete e futebol, que é responsável por armar as jogadas. Adaptando-a para o ambiente inovador, “pivotar” seria evoluir ou redefinir o modelo de negócios a partir da análise das possibilidades e dos retornos recebidos do mercado.

COMO NOS ORGANIZAMOS NO FIIMP 2

Em dezembro de 2018, nosso grupo já estava praticamente definido. Além dos institutos e fundações, estávamos nos organizando com a participação de empresas e organizações públicas. Iniciamos 2019 com um grupo composto por organizações que fizeram parte do **FIIMP 1** – Fundação Grupo Boticário, Fundação Tide Setubal, Fundo Vale, ICE, Instituto InterCement, Fundação BMW, Instituto Sabin, Instituto Vedacit, Instituto Votorantim – e por organizações que se agregaram a essa nova experiência – British Council, Gerdau, Instituto Clima e Sociedade (iCS), Instituto Dynamo, Instituto GPA, Instituto humanize, Instituto Lab60+ Semente Oré e Laudes Foundation.

Somadas a essas 17 organizações, estiveram como parceiros técnicos a Aoka (desenho estratégico e facilitação), o GIFE (mobilização), o Instituto PHI (gestor financeiro) e a Prowa (sistematização dos aprendizados e redação deste Guia). O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e a Fundação Banco do Brasil (FBB), organizações públicas de fomento convidadas, estiveram presentes em algumas reuniões e colaboraram em algumas etapas, mas não puderam seguir acompanhando o **FIIMP 2**. Entendemos que a participação de organizações públicas poderia trazer ainda mais relevância para o tema a nível nacional, e foi um grande aprendizado entender os tempos e os processos para a inclusão desses atores em uma experiência de aprendizagem como o **FIIMP**.

A prática e a lógica de governança horizontal que experimentamos no FIIMP 1, com Secretaria Executiva e Grupos de Trabalho, continuou presente nesse novo arranjo, com algumas alterações.

A Secretaria Executiva, que teve a responsabilidade de manter o processo em movimento, foi um grupo constante, com poucas alterações, durante todo o **FIIMP 2**. Ela também agregou o parceiro gestor dos recursos, o Instituto Phi, que fornecia atualizações constantes sobre os contratos e o orçamento.

“

“O FIIMP é um espaço de aprendizagem. Quanto mais nos colocarmos nesses espaços, mais aprenderemos. Dá trabalho, ocupa agenda, mas é mais aprendido.”

FÁBIO DEBONI / INSTITUTO SABIN E MEMBRO
DA SECRETARIA EXECUTIVA DO FIIMP 2.

Os Grupos de Trabalho (GTs), que, no **FIIMP 1**, foram mais estáticos e operacionais, assumiram um perfil dinâmico, isto é, podiam ser criados ou extintos, de acordo com as necessidades do processo, fossem de conteúdo fossem para a execução de atividades mais operacionais.

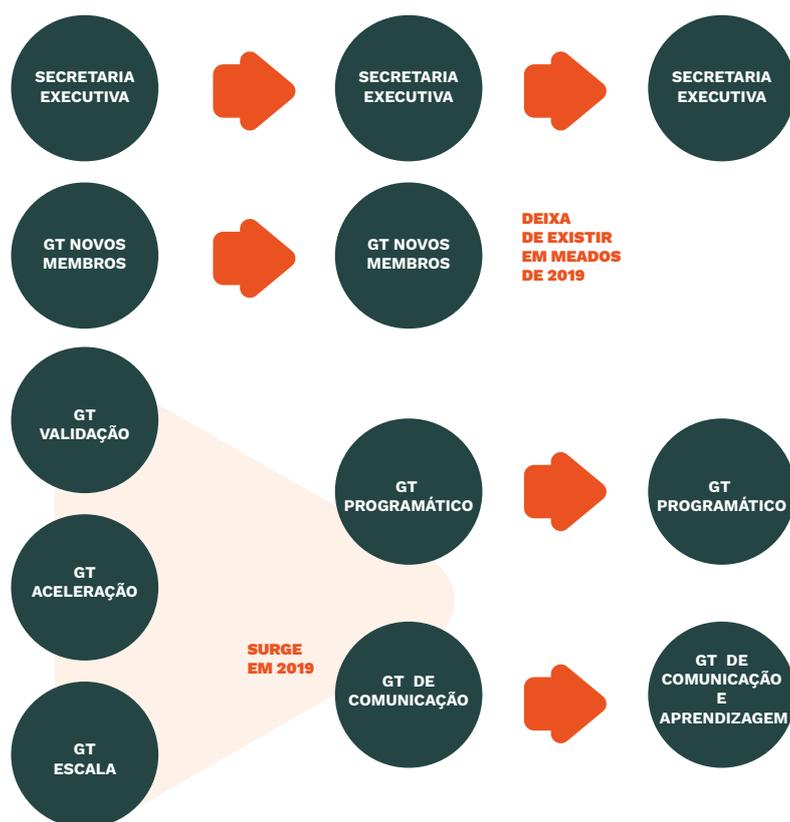
O GT de Novos Membros foi criado ainda em 2018 e tinha a função de convidar, informar e apoiar a adesão de possíveis novos membros. Após definidos os membros do grupo em 2019, o GT foi desfeito.

Também em 2018, enquanto definíamos o desenho do **FIIMP 2**, tivemos um GT específico para as etapas da jornada do empreendedor em que estávamos focados. Os GTs de Validação, de Aceleração e de Escala tiveram como primeira tarefa definir público, tema, territórios, instrumentos, intermediários e focos de aprendizagem de cada etapa, considerando as especificidades de cada uma delas visando a agregar mais valor e conhecimento a toda a jornada.

Já em 2019, esses GTs fundiram-se em um só, o GT Programático, que passou a fazer a ponte com todos os intermediários. É nesse GT que se inseriram as pessoas que atuaram como padrinhos e madrinhas, função criada no **FIIMP 2**. Cada um dos intermediários parceiros mantinha contato mais próximo com pelo menos dois membros do **FIIMP 2**, que eram responsáveis por manter o fluxo de comunicação entre os parceiros e o grupo maior mais fluido, além de oferecer o apoio e o diálogo sempre que demandados.

O GT de Comunicação e Aprendizagem foi responsável por manter o contato com a Prowa no que diz respeito às sistematizações e a esta publicação, e por organizar os webinários realizados pelo FIIMP em 2020.

Por fim, a cada encontro do **FIIMP 2**, reservamos um tempo para a Assembleia, quando eram tomadas as decisões de forma coletiva e consensual e eram tratadas as questões que afetavam todo o grupo.



GESTÃO FINANCEIRA

Já com mais segurança de seguir realizando investimentos de impacto com base nos aprendizados do FIIMP 1, a decisão inicial foi a seguinte: cada organização faria o aporte de R\$ 60 mil, quase o dobro do valor da primeira experiência do FIIMP. Durante os dois anos do FIIMP 2, tivemos que fazer alguns ajustes no orçamento e recebemos alguns aportes adicionais; ao final da experiência, as 17 organizações que compõem o **FIIMP 2** investiram juntas R\$ 1,03 milhão.

O orçamento do **FIIMP 2** foi destinado a três esferas: (i) às atividades da Secretaria Executiva, que incluía a organização dos workshops e o suporte às despesas de viagem aos intermediários de fora de São Paulo, (ii) às atividades de sistematização das informações e aprendizados do grupo, realizadas pela Prowa e (iii) às atividades dos intermediários, tendo sido a maior parte destinada ao investimento nos negócios e uma pequena parte doada ao parceiro, para suporte com os custos de aprendizagem e seu fortalecimento.

A estruturação financeira dessa experiência mais complexa do FIIMP foi também um desafio. No esforço coletivo de garantir a participação – sempre muito valiosa – dos intermediários, decidimos em assembleia custear as despesas, as passagens e as hospedagens dos intermediários de fora de São Paulo. Esses custos, que não estavam inicialmente contabilizados em nosso orçamento, demandaram uma atenção mais frequente ao fluxo de caixa. Por isso, ter o Instituto Phi como gestor financeiro e tão próximo a nós foi extremamente importante por permitir que encontrássemos sempre respostas rápidas.

Outro desafio foi a reestruturação do nosso orçamento após a desistência de algumas organizações, que haviam confirmado interesse previamente. O **FIIMP 2** já estava se reunindo e trabalhando há mais um ano quando, infelizmente, fomos informados que alguns

potenciais membros não conseguiriam aderir ao **FIIMP 2** e realizar os devidos repasses.

Então, no primeiro semestre de 2020, alguns membros fizeram um esforço adicional de alocação de recursos para o **FIIMP 2**, seja via aditivo ao contrato com o Instituto Phi seja via doações feitas diretamente aos intermediários ou pagamentos a fornecedores.

COMO ESCOLHEMOS NOSSOS PARCEIROS INTERMEDIÁRIOS NO FIIMP 2

Enquanto que no FIIMP1, convidamos diretamente alguns intermediários, no **FIIMP 2**, fizemos algumas mudanças nesse processo visando a alavancar aprendizados, atuar com maior transparência e estimular a diversidade. Ainda com o grupo em formação, ao final de 2018, fizemos um levantamento de intermediários atuantes no Brasil e identificamos mais de 100 intermediários. Era o início do funil de seleção das organizações que viriam a ser grandes parceiras nesse processo.

O passo seguinte foi relacionar os intermediários às etapas da jornada do empreendedor a que dedicam a sua atuação, que é o fio condutor do processo de aprendizagem do **FIIMP 2**. Didaticamente, agrupamos os intermediários em três etapas principais:



VALIDAÇÃO

Consideramos intermediários que atuam com negócios de impacto que se encontravam logo após a ideação, desde aqueles que estavam em validação da ideia até a execução do piloto. Incluímos negócios que estavam validando seus modelos (de negócio, de receita etc.), com alguns já em fase inicial de operação. A validação é o início do “vale da morte”, em que os recursos de investidores costumam ser mais escassos. Nosso foco foi observar como cada intermediário contribuía com seus negócios para validação de seus respectivos modelos.

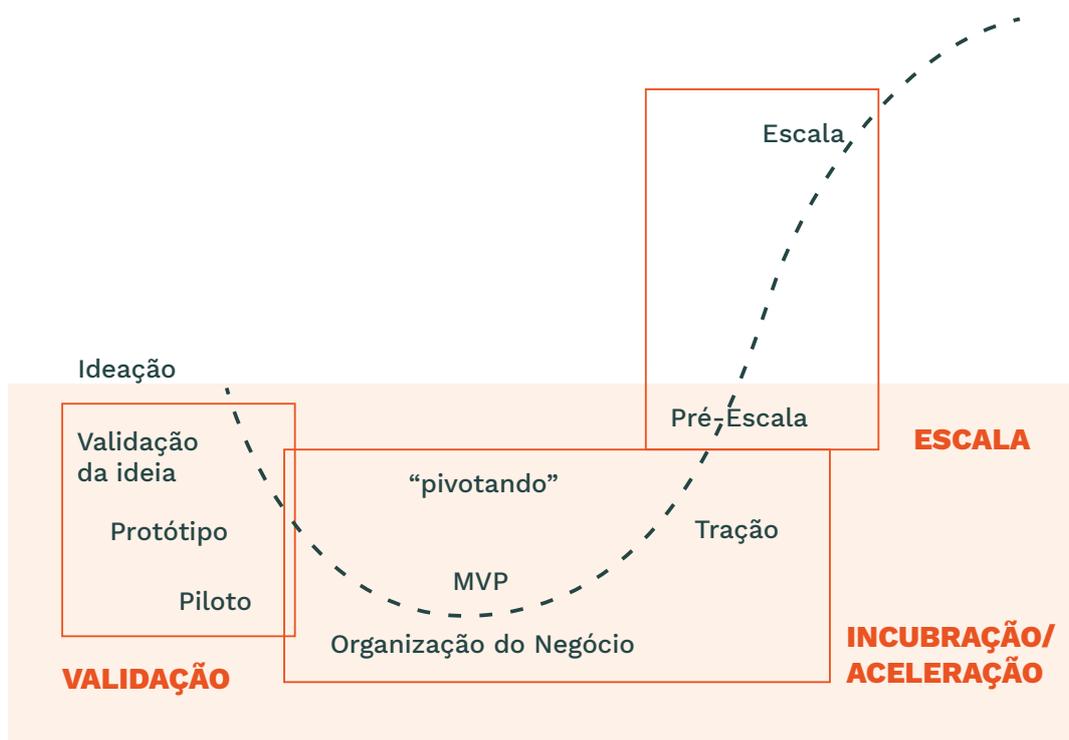
INCUBAÇÃO E ACELERAÇÃO

Buscamos intermediários que atuavam com os negócios que já tinham maior clareza dos seus modelos (de negócio, de receita, etc.), mas necessitavam ajustar e refinar aspectos relacionados a essas questões seja por meio de incubação seja por meio de aceleração. Ainda no “vale da morte”, consideramos negócios que já trabalhavam com seu MVP até o ponto de tração. Nosso foco foi observar como o intermediário apoiava seus respectivos negócios parceiros no crescimento, na melhoria da gestão, no refinamento de modelo de negócio e/ou de receita, no acesso a mercados, dentre outros aprimoramentos, visando a organizar o negócio para crescer.

ESCALA

Atentamo-nos aos intermediários que atuavam junto a negócios em pré-escala e escala que estavam prestes a vivenciar ou já vivenciando expansão e crescimento, visando a ampliar mercados, clientes e públicos atendidos – tanto de forma presencial (unidades físicas, por exemplo) quanto de forma digital e virtual. Nosso foco ao apoiar os intermediários atuantes nessa fase foi observar como cada intermediário contribui com seus respectivos negócios parceiros no ganho de escala, considerando que o negócio já estava devidamente organizado para tal.

A figura abaixo representa as etapas da jornada do empreendedor e como as agrupamos para o **FIIMP 2**.



Em novembro de 2018, pré-selecionamos 17 intermediários tendo como parâmetros o público, o tema, os territórios com os quais atuavam e a possibilidade de colaboração no aprendizado sobre diferentes instrumentos financeiros. Os GTs de validação, aceleração e escala selecionaram de quatro a seis intermediários cada, que compuseram o grupo que receberia nossas cartas-convite. Buscamos, desde o início da seleção dos intermediários, garantir a diversidade no **FIIMP 2** ao considerarmos a distribuição regional dos potenciais parceiros intermediários, o perfil dos gestores, o modelo e os temas de atuação das organizações.

Dentre os convidados, 12 organizações responderam positivamente, enviando suas propostas e apresentando-as em um encontro com todos os membros já em abril de 2019. Cada intermediário poderia incluir em sua proposta a previsão de um valor que seria destinado à manutenção de suas atividades e equipe, além do investimento, direto ou indireto, nos negócios de impacto. No FIIMP 1, aprendemos que o fortalecimento do ecossistema passa também pelo fortalecimento institucional dos intermediários.

Durante as apresentações, cada participante do **FIIMP 2** presente registrava suas impressões e dúvidas em um formulário, atribuindo, também, uma nota a cada intermediário, de forma a embasar suas decisões ao final do dia. Esse formulário incluía aspectos orienta-

dores a serem observados pelos participantes, como diferenciais e destaques de cada proposta, maturidade da organização e flexibilidade de trabalhar novos instrumentos, atuação fora do eixo Rio-São Paulo, temas e tipo de negócios que buscavam apoiar e oportunidades de aprendizagem para o **FIIMP 2** com relação a finanças sociais.

A flexibilização do valor a ser aportado para cada parceiro também foi uma inovação do **FIIMP 2**. Inicialmente, definimos que o volume principal dos recursos aportados nos intermediários deveria ser utilizado para investimento reembolsável a negócios de impacto socioambiental por meio de diferentes instrumentos financeiros. Tais instrumentos seriam apresentados pelas organizações intermediárias com a expectativa de que o recurso retornasse ao “fundo” do **FIIMP 2** após o ciclo de pagamento por parte de cada negócio. Ao analisarmos as propostas apresentadas, percebemos que os intermediários não apenas atendiam a diferentes etapas do desenvolvimento de negócios como também estavam em diferentes etapas de maturidade e desenvolvimento de sua proposta de valor.

Os intermediários tinham metodologias muito diferentes de apoio aos negócios de impacto e perfis muito distintos entre si. Dentre os intermediários, havia aqueles que já tinham experiência em empréstimos e mecanismos financeiros, aqueles que estavam no início desse caminho e aqueles que estavam mais habituados em trabalhar com outras formas de apoio aos empreendedores. Sendo assim, preferimos oferecer os recursos de forma heterogênea, permitindo que alguns intermediários não fizessem empréstimos aos negócios ou oferecessem recurso semente, alterando as definições iniciais do processo, para garantir que todos os selecionados pudessem participar e evoluir – cada um dentro da sua trilha, e não pela mesma régua.

“

“O que mais me chamou atenção no FIIMP foi a possibilidade de diversificarmos os tipos de investimento nos mais variados tipos de organização, expandindo nosso olhar para a necessidade de outras regiões sem despendermos muito de recurso financeiro individualmente.”

JULIANA SOLAI / INSTITUTO VEDACIT

Orientamos o grupo a selecionar, no máximo, seis intermediários, para que fosse possível aplicar uma quantidade maior de recursos em cada parceiro e também nos negócios apoiados por eles. Após análise das propostas e da relação dos intermediários com os critérios de diversidade, selecionamos seis organizações. Em todos os casos, ficou pré-estabelecido que uma parte do recurso seria doada ao intermediário como uma forma de subsidiar o processo de aprendizagem junto ao **FIIMP 2** e, ao mesmo tempo, colaborar no fortalecimento do ecossistema.

| Parceiro Intermediário | Etapa | Localização | Local de atuação com o FIIMP 2 |
|--|--------------------------|--|---------------------------------------|
| Movimento Choice | Validação | São Paulo | Distrito Federal e Paraíba |
| Semente Negócios | Validação | Santa Catarina | Nacional |
| Coalizão Éditodos | Incubação/ Aceleração | Bahia, Distrito Federal, Minas Gerais, São Paulo | Nacional |
| Vale do Dendê | Incubação/ Aceleração | Bahia | Bahia |
| Plataforma Parceiros Pela Amazônia (PPA) | Incubação/ Aceleração | Amazonas | Região Amazônica |
| Din4mo | Escala | São Paulo | São Paulo |



| Diferenciais na agenda do intermediário | Valor Aportado | Destinação |
|--|-----------------------|---|
| Empreendedorismo jovem / Flexibilidade de local de atuação | R\$80mil | Realização de duas edições do Choice UP |
| Programa on-line / Desenvolvimento de nova oferta ao ecossistema | R\$100mil | Realização de programa de aceleração on-line pela Semente de Negócios |
| Empreendedorismo periférico / Recortes de raça, gênero e território | R\$200mil | Estruturação da Coalizão Éditodos, preparação para criação do Fundo e consultoria de planejamento e acompanhamento de projeto. |
| Economia Criativa / Nordeste / Empreendedorismo periférico | R\$200mil | Realização de programa de aceleração focado em economia criativa, coordenação de matchfunding e investimento em cinco negócios. |
| Negócios socioambientais na região amazônica | R\$120mil | Investimento em um negócio voltado para a região amazônica, selecionado na chamada de negócios e participante da aceleração. |
| Possibilidade de escala / Maior experiência com investimentos de impacto | R\$230mil | Execução da Chamada Din4mo-FIIMP 2, apoio técnico, estruturação, mobilização e acompanhamento de investimento em até dois negócios. |

No encontro seguinte, em junho de 2019, nós nos reunimos com os parceiros intermediários para aprofundarmos, de forma conjunta, em um plano de trabalho. Nosso grupo dividiu-se em seis, sendo que duas pessoas foram selecionadas para serem padrinhos ou madrinhas, ou seja, membros fixos desse relacionamento com os intermediários. Esse encontro foi importante para estreitar o relacionamento e o sentimento de parceria e confiança entre os membros do **FIIMP 2** e os intermediários. Juntos, discutimos os planos de trabalho, incluindo detalhamento das ações, cronograma, momentos de interação com o grupo e compartilhamento de aprendizados e destinação dos recursos do **FIIMP 2**, sempre pensando na manutenção do relacionamento para além do aporte financeiro.

Os padrinhos e as madrinhas definidos nesse encontro acompanharam os intermediários até o final de 2020, com algumas alterações pontuais⁸. Foi esse relacionamento que nos permitiu ter atualizações mais frequentes, planejar respostas rápidas a algumas dificuldades que nossos parceiros enfrentaram, conectar os intermediários com outros atores do ecossistema e estar presentes na seleção dos negócios investidos.

“

Acompanhar o trabalho dos intermediários, em estágios diferentes, e suas experiências junto ao FIIMP 2 deu a dimensão do que pode ser feito no campo.

PAULA ROCHA / INSTITUTO DYNAMO

O repasse dos recursos para os intermediários foi feito por meio do Instituto Phi – organização escolhida pelo **FIIMP 2** para atuar como nosso gestor financeiro – a partir de processo de formalização própria do instituto e de cronograma de desembolso que foi definido posteriormente entre as partes.

⁸ O quadro detalhado de padrinhos e madrinhas do FIIMP 2 está nos Anexos deste Guia.

INÍCIO DA JORNADA: CONHECENDO MELHOR O PERFIL DE NEGÓCIOS INICIANTES COM O MOVIMENTO CHOICE



“O FIIMP ajudou o Choice a enxergar novos horizontes no ecossistema de impacto. Aprendi muito sobre a dinâmica do ecossistema e das perspectivas e demandas de outros atores, principalmente das fundações.”

LUCAS BERNAR / MOVIMENTO CHOICE

ETAPA VALIDAÇÃO

Valor investido pelo FIIMP 2: R\$80mil

O Movimento Choice foi criado em 2011 pela Artemísia, organização que atua na disseminação e no fomento de negócios de impacto social no Brasil a fim de capacitar jovens universitários empreendedores no tema. Desde 2017, o Movimento Choice tornou-se uma organização independente, é gerido por empreendedores que participaram de um de seus programas, o Embaixadores Choice, e tem o objetivo de conectar e inspirar jovens de 18 a 29 anos para a construção de negócios de impacto.

Segundo dados do 2º Mapa de Negócios de Impacto (2019)⁹, realizado pela Pipe.Social, mais de 73% dos negócios nos estágios de ideação e validação tentaram e não conseguiram acesso a programas de incubação ou aceleração. Objetivando atuar nesse gargalo, a propos-

ta do Movimento Choice para o **FIIMP 2** foi realizar o programa de pré-aceleração Choice UP, que é voltado para o público jovem empreendedor em estágio inicial. O programa inclui uma imersão de dois dias (Diagnóstico e Prototipação), um desafio de duas semanas (Go-to-market) e um Demoday (bateria de apresentações ou *pitchs*), aproximando os empreendedores de mentores e facilitadores para o desenvolvimento de seus projetos, com a expectativa de fazer com que esses protótipos cheguem aos estágios de piloto e MVP¹⁰.

Na seleção de intermediários pelo **FIIMP 2**, percebemos que o Movimento Choice tinha boa capilaridade e alcance para desenvolver programas em várias regiões, articulando com mentores e parceiros locais – facilitadores experientes na metodologia, que já vinha sendo aplicada há algum tempo – para atender às demandas específicas de cada empreendedor. Nossa decisão foi apoiar a realização de duas edições do Choice UP em diferentes regiões, para dar apoio a intermediários e fomentar negócios em estados fora do eixo Rio-São Paulo.

O Movimento Choice foi um dos intermediários parceiros que não fizeram aporte financeiro diretamente nos negócios, visto que atendem empreendimentos que estão no início da jornada do empreendedor e que, por isso, muitas vezes ainda não têm estrutura financeira para receber um empréstimo, mesmo com juros baixos ou contrapartida de impacto. Portanto, nossa decisão foi investir na aceleração dos projetos participantes sem financiar especificamente os negócios dessa rodada.

A escolha das cidades para a realização do Choice UP foi de responsabilidade do nosso parceiro intermediário. Para tanto, buscaram cidades das regiões Nordeste, Norte e Centro-Oeste em que não houvesse grande oferta de programas voltados para negócios de impacto, visando a atender ao objetivo de aprendizado a nível nacional. Para conhecer os ecossistemas dessas regiões, o Choice realizou uma pesquisa qualitativa a partir de formulário on-line e entrevistas a membros do **FIIMP 2** e organizações prospectadas e indicadas por nós.

Na região Norte, destacaram-se as cidades de Belém, Manaus e Santarém, onde há uma forte presença de negócios relacionados à questão florestal cujo principal gargalo é a infraestrutura logística para a execução dos empreendimentos. No entanto, considerando que outro parceiro intermediário selecionado pelo **FIIMP 2**, a PPA, tem foco de atuação na região amazônica, o Choice preferiu levar o programa para outras localidades.

⁹ 2º Mapa de Negócios de Impacto Social e Ambiental. Disponível em: <<https://www.pipe.social/produtos/mapa2019>>.

¹⁰ Mínimo Produto Viável.

No Nordeste, destacaram-se as cidades de Salvador, Recife e Campina Grande. Recife já é o maior polo de negócios de impacto socioambiental na região, com protagonismo do Porto Digital e oferta de vários programas. Salvador apareceu como uma cidade de difícil acesso para empreendedores de outras cidades e estados da região, além de já contar com a presença do Vale do Dendê, intermediário também apoiado pelo **FIIMP 2**. Já Campina Grande apresentou convergência com os principais critérios elencados pelo Movimento Choice para esse processo de seleção, além da oportunidade de conectar o programa com algumas iniciativas em andamento na cidade.

O Sebrae foi identificado como uma das organizações com relevante atuação na promoção de iniciativas de empreendedorismo e impacto para a região e que realizaria, em outubro de 2019, o 2º Fórum de Finanças e Negócios Sociais do Nordeste, apoiado pelo ICE (membro do **FIIMP 2**). A Incubadora Tecnológica de Empreendimentos Criativos e Inovadores (ITCG), de Campina Grande, foi a vencedora da região Nordeste no Desafio de Incubação e Aceleração de Impacto no ano de 2017, promovido também pelo ICE. Mesmo com essas ações e diversos negócios em fase de ideação e validação, não havia oferta de nenhum programa de aceleração na cidade.

Outros pontos positivos identificados foram a presença de Embaixadores Choice em Campina Grande, a facilidade de acesso logístico e a articulação com outros estados da região. Ainda, a Paraíba faz parte da rede nordestina CACTO (Coletivo de Impacto), que reúne outros seis estados (Pernambuco, Alagoas, Bahia, Sergipe, Rio Grande do Norte e Maranhão) na articulação, concepção e execução conjunta de ações de apoio e desenvolvimento dos negócios sociais.

No Centro-Oeste, Brasília se destacou por ser a localidade de maior concentração de empreendimentos de impacto da região, com um ecossistema em crescimento e facilidade de acesso logístico. Identificamos que muitas fundações e institutos já atuavam na cidade e que existia um forte movimento de empreendedorismo nas periferias. No entanto, mesmo com muitos negócios na fase de validação, a capital apresenta várias iniciativas voltadas apenas para a fase de ideação, conectadas com instituições de ensino superior e voltadas para o público universitário. Porém, há somente iniciativas pon-

tuais de apoio mais amplo aos empreendedores, que são realizadas pelo Sebrae, pelo Instituto Sabin e pelo Impact Hub Brasília.

A cidade recebeu, em 2018, uma edição regional do Fórum de Finanças Sociais e Negócios de Impacto. Em 2019, da Estação Hack, iniciativa itinerante de apoio ao empreendedorismo realizada pela Artemisia e pelo Facebook. Além disso, também contava com Embaixadores Choice, que poderiam auxiliar na promoção do evento.

Decididas as localidades que receberiam o programa, nosso parceiro relatou um primeiro desafio ainda no processo de seleção: como comunicar a oportunidade oferecida pelo programa Choice UP e como converter essa divulgação em inscrições. A organização esperava obter mais de 50 inscritos e 25 negócios selecionados por edição e manter um “grupo de tratamento”. Tiveram, no entanto, 33 inscritos, com idades entre 22 e 35 anos, além de um negócio que foi desclassificado por não se encaixar nos critérios de classificação e seleção.

Em se tratando de um programa voltado para empreendedores no início da jornada, muitos participantes ainda não se dedicavam ao negócio em tempo integral. Nessa situação, é comum que a atividade que gera a principal remuneração acabe se sobrepondo às atividades de desenvolvimento do novo empreendimento. Apesar disso, a equipe do Choice percebeu que, em Brasília, havia mais empreendedores exclusivamente dedicados ao negócio, com maior repertório e mais maduros como empreendedores – eram, portanto, mais engajados.

Já em Campina Grande, o público era mais diverso, com um perfil bastante acolhedor e com muita disposição em absorver os conteúdos, mas com alguns participantes que ainda estavam experimentando empreender.

Apesar de terem sido escolhidos locais que fossem de fácil acesso, alguns empreendedores de outras cidades, que haviam se comprometido com o programa em Brasília e, principalmente, em Campina Grande, tiveram dificuldades em assumir as despesas de deslocamento para participar presencialmente de todas as atividades.

O Choice UP em Campina Grande, por exemplo, recebeu participantes de Fortaleza, Salvador, Recife, João Pessoa, dentre outras cidades. Se, por um lado, esse cenário mostrou ser muito positivo – pois nossos parcei-

ros puderam atender a região –, por outro, mostrou que Campina Grande ainda não tem um pipeline significativo de negócios, havendo, portanto, ainda muito espaço para se desenvolver o ecossistema em diferentes níveis. A combinação desses fatores relacionados ao perfil dos participantes impactou diretamente na manutenção do grupo durante o programa.

Na jornada em Brasília, apesar da grande quantidade de possíveis mentores, houve dificuldade de encontrar colaboradores disponíveis para apoiar o programa, especialmente nas datas das atividades presenciais, por serem próximas a feriados. Já em Campina Grande, foi um desafio encontrar mentores, de forma que a maior parte deles tiveram que vir de João Pessoa.

Por meio das ações do Choice, pudemos identificar que os maiores desafios enfrentados pelos empreendedores nas etapas iniciais do negócio vão desde o desenvolvimento e o aprimoramento do produto até a formação de equipe, passando por acesso a investimentos, definição do modelo de negócio e das fontes de receitas.

Ao longo do programa, também pudemos perceber a dificuldade dos empreendedores de conhecer e reconhecer seus próprios gargalos e desafios relacionados ao problema, à solução e ao modelo de negócio. Além disso, os empreendedores jovens também têm muitas dúvidas sobre o que devem priorizar e como dar os próximos passos. Daí a relevância de programas de incubação e aceleração que visem a atender empreendedores em estágios iniciais.

NEGÓCIOS APOIADOS PELO MOVIMENTO CHOICE NAS DUAS EDIÇÕES DO CHOICE UP REALIZADAS COM APOIO DO FIIMP 2:

BRASÍLIA

Compre Dela, Compre Simples, FoodFlow, KrillTech, Oratóri-se, SpeaktoShare, Tchou.org, VerdeNovo.

CAMPINA GRANDE

Amitis, Bason 2.0, Bruna Monteiro Estratégia e Conteúdo, Camply, Conecta Joanes, help.me, Kory, Let'sCollab Consultoria Colaborativa, Mind, Voorpret.

ATRAVESSANDO PONTES COM A COALIZÃO ÉDITODOS: A POTÊNCIA DOS EMPREENDEDORES PERIFÉRICOS E NEGROS



“Criamos cultura, colocamos o assunto em pauta e, agora, o público que atendemos é também partícipe da construção.”

ADRIANA BARBOSA / FEIRA PRETA

ETAPA

INCUBAÇÃO/ACELERAÇÃO

Valor investido pelo FIIMP 2: R\$200 mil

A Coalizão Éditodos é fruto de um processo de ideação que ocorreu durante um laboratório da então Força Tarefa de Finanças Sociais (atual Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto). Nesse momento, foi feita a proposta da criação de um fundo de apoio a empreendedores e negócios sociais da base da pirâmide econômica que fosse coordenado por aceleradoras e incubadoras geridas por empreendedores negros e de comunidades de baixa renda.

Composto, inicialmente, por 12 instituições, contou com o apoio do ICE e da Sitawi para a concepção de sua proposta de valor, pela qual buscava quebrar o padrão identificado: muitos editais de apoio a negócios de impacto não eram acessados por empreendedores de periferia. Nesse novo fundo, empreendedores da base

seriam, então, também proponentes, e não apenas beneficiários dos programas e soluções.

Os aprendizados com a Coalizão Éditodos iniciaram-se já na seleção. Por se tratar de uma estrutura nova, o **FIIMP 2** não a conhecia a fundo, tampouco todos os seus membros; por isso, enviamos cartas convite para a Coalizão e alguns de seus componentes. Essa sobreposição de convites (à Coalizão e aos seus membros separadamente) mostrou-nos a necessidade de haver uma abordagem que prevenisse a competição entre organizações que estavam buscando a colaboração e que atuavam em temáticas semelhantes, mesmo que focados em fases, públicos, regiões e serviços diferentes.

Para a apresentação da proposta ao **FIIMP 2**, a Coalizão Éditodos estruturou-se em um núcleo duro, composto pelas organizações Afrobusiness, Agência Popular Solano Trindade, FA.VELA e Feira Preta/PretaHub¹¹. A proposta inicial da Coalizão consistia na estruturação do Fundo Éditodos e tinha três objetivos principais: (i) pautar o tema de negócios de impacto, seu potencial econômico na base da pirâmide e seu posicionamento no ecossistema de negócios de impacto; (ii) testar uma metodologia comum visando a escalar negócios em diferentes territórios; e (iii) aprofundar a aprendizagem de instrumentos já experimentados, como a cessão de microcrédito. Para sua execução, parte do recurso seria destinado a uma consultoria que ficaria responsável por realizar o planejamento, refletir a governança e fazer o acompanhamento dos projetos. Outra parte seria destinada a cada uma das organizações desse núcleo duro, para realizar ações concretas que fortalecessem seus programas, de forma que os aprendizados do processo gerassem reflexões e uma metodologia própria da Coalizão.

Após alguns meses de trabalho, a Coalizão propôs ao **FIIMP 2** uma reflexão sobre as diferenças entre o contexto da atuação das outras organizações apoiadas e o contexto das organizações da Coalizão – e, conseqüentemente, dos negócios de periferia que apoiavam. O contexto era bem diferente do padrão do ecossistema já estabelecido de negócios de impacto e startups do eixo Rio-São Paulo. Percebemos, então, que o tempo de uma Coalizão nova e com várias organizações que nunca trabalharam juntas seria diferente dos outros apoiados e que precisavam adequar nossa abordagem para essa nova estrutura de forte colaboração.

¹¹ Atualmente, A Coalizão Éditodos é formada pelas organizações: AfroBusiness, Agência Solano Trindade, Pretahub, FA.VELA, Instituto Afrolatinas e Vale do Dendê.

Nesse contexto, nossos parceiros propuseram que fossem feitas entregas em três níveis: estruturação da Coalizão; construção das bases para o Fundo; e projetos concretos realizados por cada uma das quatro organizações. Dessa forma, o Fundo Éditodos passaria a ser uma das entregas da Coalizão, que ainda precisava se fortalecer, e não o executor em si. Para seus correalizadores, a construção da Coalizão Éditodos tinha como objetivo proporcionar o entendimento sobre o que seria essa rede que almejavam construir e qual a forma de atuação para beneficiar não apenas as organizações, mas também o público, os beneficiários.

Apoiamos, então, essa nova proposta e seguimos com o apoio à construção e fortalecimento da Coalizão e do Fundo Éditodos como um caminho para atrair mais investidores. Percebemos que a nova proposta dialogava com muitas das nossas preocupações como apoiadores do ecossistema, tais como impacto real e de longo prazo na ponta, regionalização, e fortalecimento das organizações. A flexibilidade que trouxemos para a relação com esse grupo de parceiros, dados a sua organização e momento diferentes, gerou a Coalizão Éditodos, algo maior e mais rico, que poderia ter um legado maior do que o Fundo e do que havíamos pensado previamente.

Nesse novo momento, a Coalizão fortaleceu seu objetivo de trabalhar com os recortes de raça, gênero e território, criando uma visão de atuação em advocacy e comunicação, para influenciar e mudar narrativas e políticas públicas. Nossos parceiros entenderam e compartilharam conosco a subjetividade do trabalho em rede que executavam. Tal subjetividade relaciona-se ao crescimento de todas as organizações juntas, de forma que todas possam se beneficiar dos recursos e de oportunidades ao mesmo tempo, e não como um rodízio.

Com o início da pandemia da Covid-19, a Coalizão Éditodos iniciou a articulação para criação de um fundo para doações de até R\$ 2 mil para a manutenção financeira de 500 pequenos e nano empreendedores de comunidades periféricas. Em parceria com o Fundo Baobá para Equidade Racial, a Coalizão desenvolveu o Programa de Emergências Econômicas que, além das doações originárias do fundo, previa o acompanhamento dos empreendedores contemplados, realizando ações de comunicação e mentorias para ajudá-los a passar pela crise, adaptando seus negócios ou criando novas soluções para seus produtos ou serviços. Por isso, um dos requisitos essenciais para os negócios acessarem

os recursos era a ligação com alguma das organizações da Coalizão, seja por processos de aceleração anteriores, formação, aprimoramento e/ou mentoria.

O programa superou a meta de arrecadação de R\$ 1 milhão, alcançando um total de R\$ 1,7 milhão, contando também com aportes do ICE¹², do Instituto Lab 60+¹³ e do Instituto InterCement¹⁴, membros do **FIIMP 2**. Com a maior arrecadação e variações nas modalidades de apoio recebidas dos doadores ao fundo, a Coalizão pôde aumentar o número de beneficiados inicialmente previstos. No total, foram beneficiados 811 empreendedores de onze estados – Bahia, Distrito Federal, Espírito Santo, Maranhão, Minas Gerais, Pará, Pernambuco, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e São Paulo. Dentre eles, 587 receberam a doação de recursos, mentorias e crédito para benefícios variados¹⁵; 200 empreendedores da área alimentação receberam cartões benefício para a compra de suprimentos; e outros 24 empreendedores de áreas diversas receberam a doação de recursos e mentorias. A maior parte dessas pessoas eram mulheres, definido como público prioritário, e um pouco menos que a metade tinha acima dos 60 anos.

O Programa de Emergências Econômicas propiciou à Coalizão Éditodos aprendizados com relação a grandes captações, gestão e repasse de recursos, acelerando o processo de estruturação do Fundo Éditodos¹⁶. Além desses aprendizados, foi percebido pelas organizações da Coalizão o fortalecimento da atuação conjunta e, conseqüentemente, da própria estrutura da Coalizão.

Cada uma das organizações do núcleo duro que compôs a proposta ao **FIIMP2** também recebeu aportes de forma direta para seu próprio desenvolvimento, que podem ser consultadas no quadro abaixo:

¹² O ICE aportou o valor de R\$ 200 mil.

¹³ Valor aportado pelo Instituto Lab 60+ não foi revelado.

¹⁴ O Instituto InterCement doou o valor de R\$ 200 mil em vales-alimentação para apoiar empreendedores da área de gastronomia na compra de insumos.

¹⁵ O crédito concedido poderia ser utilizado para impulsionamento em redes sociais, crédito no celular para internet, sessões de terapia ou vale alimentação. Cada empreendedor poderia escolher de acordo com o que mais se adequava ao seu negócio, após as mentorias.

¹⁶ Conheça a página do Fundo Éditodos. Disponível em: <https://fundoeeditodos.com.br/>. Acesso em: 4 jan. 2021.

ORGANIZAÇÃO PARCEIRA

REALIZAÇÕES

Afrobusiness

Implementação do programa de desenvolvimento empreendedor com foco em educação financeira e oferta de acesso ao crédito por meio de instrumento de microcrédito para as empreendedoras participantes.

Agência Popular Solano Trindade

Toda a estrutura da organização foi utilizada para ações emergenciais desde o início da pandemia. Com apoio dos recursos do FIIMP 2 e de outros parceiros, foram atendidas mais de 40 mil pessoas. Além disso, foram distribuídas 22 mil marmitas e 10 mil cestas básicas nas periferias da Zona Sul e na região central de São Paulo.

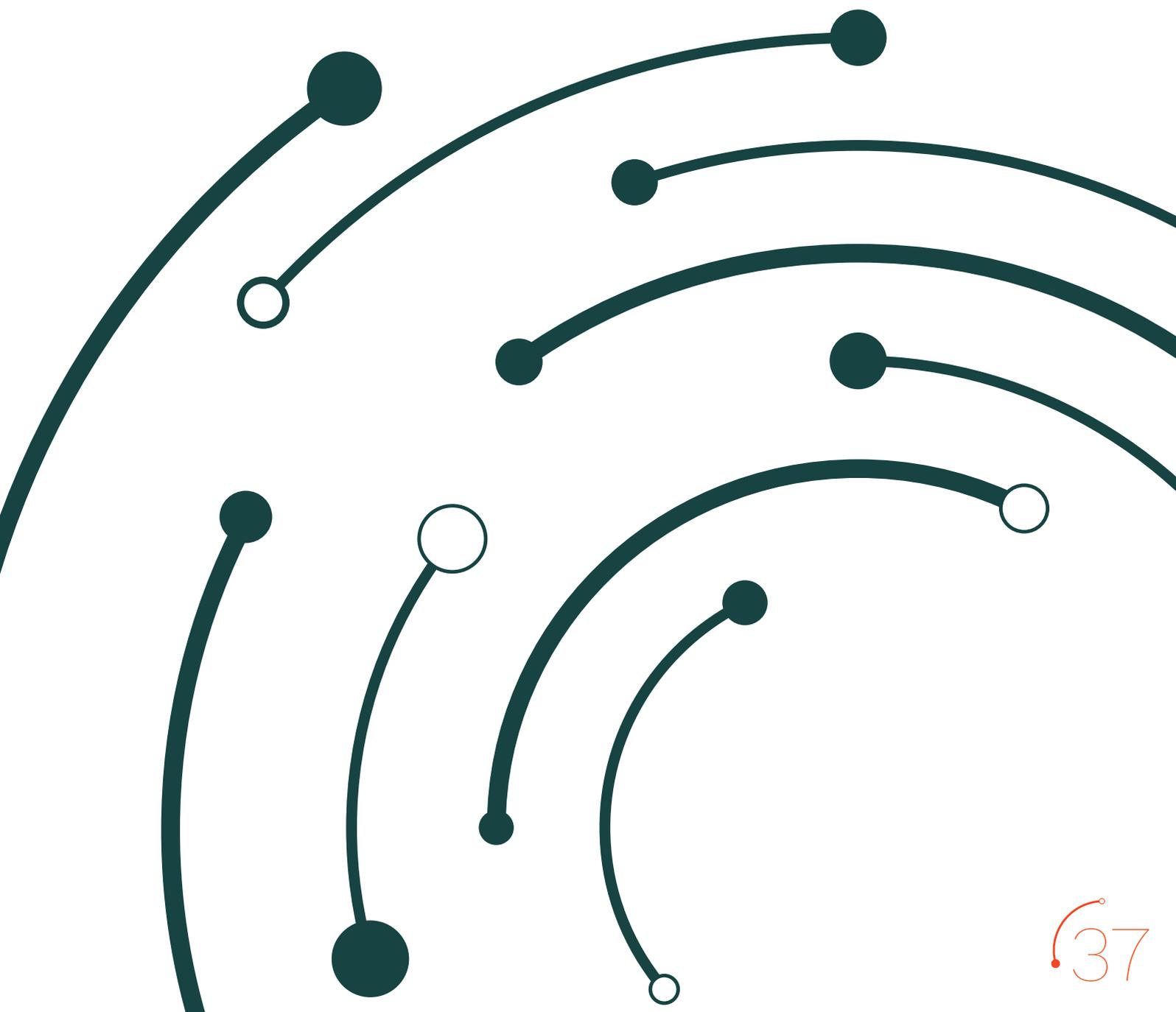
Feira Preta

Construção de mobiliário para exposição dos empreendedores do Afrolab para a participação na Feira Preta 2019 e em outros espaços de escoamento.

Fa.Vela

Realização de programa de mentorias para estimular o comportamento empreendedor e fomento à transformação digital de negócios de residentes nas favelas e periferias da região metropolitana de Belo Horizonte (MG) e desenvolvimento de voluntários para atuarem com esse público.

Todo o processo de acompanhamento da Coalizão Éditodos trouxe aprendizados e reflexões, desde a experiência dos gestores quanto à complementaridade entre o trabalho que realizavam até a identificação de como o ecossistema ainda replica uma lógica que incentiva mais a concorrência que a colaboração entre os atores. Ainda que tivéssemos contribuído, mesmo que não intencionalmente, para essa concorrência no início, ao longo do processo fomos aprendendo sobre outras formas de colaboração que estavam acontecendo; nesse cenário, a presença da Coalizão Éditodos como nosso parceiro foi imprescindível. Os institutos e fundações, por terem a possibilidade de atuar no apoio, no desenvolvimento e na promoção de diferentes programas voltados para negócios de impacto podem, também, ser vetores dessa nova forma de colaborar.



APRENDENDO SOBRE A CONEXÃO ENTRE ECONOMIA CRIATIVA E NEGÓCIOS DE IMPACTO COM A VALE DO DENDÊ

“

“Participar do FIIMP foi um grande aprendizado. Conseguimos entender melhor como aplicar em investimento semente em projetos de empreendedorismo social a partir do relacionamento com as principais fundações e grupos de investimento social do Brasil. Todo o ecossistema ganha com essa articulação tão necessária para transformarmos o Brasil”

PAULO ROGÉRIO / VALE DO DENDÊ

ETAPA

INCUBAÇÃO/ACELERAÇÃO

Valor investido pelo FIIMP 2: R\$200 mil

A Vale do Dendê é um hub social criado em 2016 e atua no fomento do ecossistema de inovação e criatividade de Salvador, capital da Bahia. Com o objetivo de potencializar atores de periferias e bairros populares, em especial jovens e mulheres negras, trabalha com foco em negócios que desenvolvem produtos e soluções tecnológicos de baixo custo e elevado impacto socioeconômico. A Vale do Dendê tem, ainda, como propósito posicionar Salvador como a capital brasileira da diversidade e do empreendedorismo criativo, e das oportunidades para a população mais vulnerável enquanto potencializa

as tradições da população negra e/ou periférica, conectando a cidade com o futuro e promovendo tendências e inovações criadas na base da pirâmide econômica.

A proposta da Vale do Dendê para o **FIIMP 2** foi realizar a jornada de Aceleração de Negócios Economia Criativa, um programa de aceleração gratuito para os participantes e que é viabilizado financeiramente por empresas e fundações que investem no programa. A jornada foi voltada, principalmente, para empreendedores no início da jornada, mas que tivessem no mínimo dois anos de negócio, que buscavam expansão e precisavam de mais treinamento ou que tinham dificuldade de acesso a programas de aceleração pelos valores ou equity cobrados como contrapartida.

Segundo o SEBRAE¹⁷, Economia Criativa é o conjunto de negócios que usam a criatividade, a cultura e o capital intelectual como insumos primários, abrangendo os ciclos de criação, produção e distribuição de bens e serviços e gerando valor econômico. Os empreendimentos criativos dividem-se em quatro grandes segmentos: consumo (design, arquitetura, moda e publicidade); mídias (editorial e audiovisual); cultura (patrimônio e artes, música, artes cênicas e expressões culturais); e tecnologia (P&D, biotecnologia e TIC).

Almejando atuar na aplicação da economia criativa como fomentadora de crescimento econômico-social inclusivo, com uma abordagem inovadora e inter-setorial, o programa foi aberto à participação de negócios de moda, design de joias, mobiliário urbano, música, fotografia, turismo, mobilidade, higiene e beleza, games e gastronomia.

Segundo o Mapeamento Empreendedorismo Criativo e Social no Brasil (2020)¹⁸, desenvolvido pelo British Council em parceria com o Social Enterprise UK (SEUK) e a Catavento Pesquisas, empreendimentos criativos e sociais empregam um número maior de funcionários LGBTQ+ e grupos em desvantagem social do que

¹⁷ SEBRAE. Economia Criativa. 2020. Disponível em: https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/segmentos/economia_criativa/como-o-sebrae-atua-no-segmento-de-economia-criativa,47e0523726a3c510VgnVCM1000004c00210aRCD. Acesso em: 30 set. 2020.

¹⁸ BRITISH COUNCIL. Mapeamento Empreendedorismo Criativo e Social no Brasil. 2020. Disponível em: https://www.britishcouncil.org.br/sites/default/files/key_findings_dice_-_digital.pdf. Acesso em: 30 set. 2020.

empresas de outros setores, principalmente quando são empreendimentos mais jovens. O mapeamento indicou também que esses empreendimentos têm uma maioria de mulheres em posições de liderança e estão trabalhando em consonância com os Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS), em especial Saúde e bem-estar (ODS 3), Educação de qualidade (ODS 4), Igualdade de gênero (ODS 5), Redução das desigualdades (ODS 10).

A proposta metodológica do parceiro incluiu a realização de uma fase de pré-aceleração com workshops visando a promover a troca de experiências em empreendedorismo e a diversidade na sede da Vale do Dendê, um Pitch Day, mentorias on-line e um DemoDay. Por fim, seria concedido recurso semente para cinco negócios que se destacassem ao final do programa, com possibilidade de matchfunding para maximização do valor.

Para a fase de pré-aceleração, que ocorreu no fim de setembro de 2019, 30 negócios foram selecionados. Após uma semana, todos os empreendedores participantes da pré-aceleração participaram do Pitch Day, em que apresentaram seus negócios para uma banca composta por parceiros da Vale do Dendê, inclusive os padrinhos do **FIIMP 2**. Foram, então, selecionados 10 negócios para participarem do programa de aceleração por dois meses; o programa incluiu workshops consultorias, mentorias especializadas e facilitações utilizando a metodologia própria da Vale do Dendê, desenvolvida especificamente para seu público-alvo, nas áreas de gestão, finanças, comunicação, marketing e desenvolvimento pessoal.

A abordagem de desenvolvimento pessoal inclusa nos conteúdos trabalhados em seu programa de aceleração foi um diferencial da Vale do Dendê. Por enxergar a capacidade de empreender como um aspecto importante da personalidade de um bom empreendedor e como uma característica de extrema relevância para a manutenção de uma boa gestão de negócios, o nosso parceiro considera necessário estimulá-la e aperfeiçoá-la, assim como o faz com o empreendimento em si, trazendo ferramentas e métodos de extrema valia.

Em novembro de 2019, ao final do processo de aceleração, foi realizado o Demoday, no qual os 10 negócios acelerados puderam apresentar os seus *pitchs* finais em um evento aberto ao público e com a presença de uma banca avaliadora. Cinco negócios que se destacaram ao longo do processo receberam como premiação R\$ 10 mil reais como investimento da Vale do Dendê em uma plataforma de matchfunding; esse recurso adveio de investimento adicional feito pelo British Council nesse parceiro¹⁹. Os critérios para a seleção desses negócios incluíram engajamento, evolução do modelo de negócio e capacidade de definir com clareza em quais atividades a verba seria aplicada.

Matchfunding, ou financiamento misto, é um tipo de financiamento coletivo via plataformas de crowdfunding em que o investimento captado de pessoas físicas são potencializados pela instituição financiadora de uma forma ou porcentagem pré-estabelecida.

O aporte de recursos nos negócios foi uma inovação para a Vale do Dendê e uma primeira oportunidade desse tipo para os empreendedores selecionados. Em março de 2020, as primeiras campanhas de matchfunding foram iniciadas por meio da plataforma Benfeitoria²⁰.

Aproposta inicial da Vale do Dendê consistia em fazer uma captação aberta, apoiando cada um dos selecionados com um capital semente – isto é, sem expectativa de retorno – no valor inicial de R\$ 10 mil. Com o início da pandemia da Covid-19, os negócios foram afetados e também começaram a atuar em resposta à pandemia em seus territórios. Nesse contexto, a Benfeitoria havia lançado o edital Matchfunding Enfrente²¹, que selecionou projetos das periferias urbanas brasileiras para triplicar o recurso arrecadado por elas por meio do Fundo Enfrente, composto pela Fundação Tide Setubal e outros parceiros.

Três negócios dentre os selecionados para o aporte de recursos e que estavam trabalhando emergencialmente em resposta à crise da COVID-19 lançaram, então, suas captações em abril de 2020.

¹⁹ Inicialmente, o FIIMP 2 havia decidido destinar o investimento de R\$ 150 mil à Vale do Dendê. Em fevereiro de 2020, o British Council fez um aporte adicional de R\$ 50 mil via FIIMP 2.

²⁰ BENFEITORIA. Website. 2020. Disponível em: <https://benfeitoria.com/>. Acesso em: 30 set. 2020.

²¹ BENFEITORIA. Matchfunding Enfrente. 2020. Disponível em: <https://benfeitoria.com/canal/enfrente>. Acesso em: 30 set. 2020.

DETALHES DAS OPERAÇÕES FINANCEIRAS

Nome do negócio: Afrosaúde

A AfroSaúde, existente desde junho de 2019, é uma health tech de impacto social focada na saúde da população negra. A captação foi realizada com o objetivo de viabilizar a criação do TeleCorona da Periferia, uma rede de apoio via telefone e internet para que a população possa ter acesso gratuito a informações e orientações, com médicos, psicólogos, farmacêuticos, nutricionistas, enfermeiros e assistentes sociais, sobre como lidar com as situações de saúde diante da pandemia.

Modalidade: Doação via matchfunding (Benfeitoria - Matchfunding Enfrente²²)

Início da captação: abr/2020

Término da captação: mai/2020

Valor total investido via plataforma: R\$ 36.860,00

Percentual do FIIMP no valor investido: 27%

Taxa cobrada do empreendedor pela plataforma: 4,5% do valor arrecadado

Nome do negócio: DendENZEIRO

A DendENZEIRO é uma marca de roupa soteropolitana criada com o intuito de reconfigurar o cenário da moda, tornando-o mais inclusivo e aberto a novas possibilidades e desenvolvendo roupas agênero. A captação visava a financiar o projeto Proteção Colaborativa, que tinha como objetivo colaborar para a manutenção do empreendimento durante os meses iniciais de crise. O projeto incluía a produção de um mínimo de 2 mil máscaras para doação e a obtenção de 100 metros de tecidos, que seriam doados e destinados a uma produção extra de máscaras, que seriam vendidas de forma autônoma por profissionais da costura.

Modalidade: Doação via matchfunding (Benfeitoria - Matchfunding Enfrente²³)

Início da captação: abr/2020

Término da captação: mai/2020

Valor total investido via plataforma: R\$ 32.625,00

Percentual do FIIMP no valor investido: 31%

Taxa cobrada do empreendedor pela plataforma: 4,5% do valor

²² BENFEITORIA. [BA] TeleCorona da periferia. 2020. <https://benfeitoria.com/afrosauade>. Acesso em: 30 set. 2020.

²³ BENFEITORIA. [BA] Proteção colaborativa. 2020. Disponível em: <https://benfeitoria.com/protecaocolaborativa>. Acesso em: 30 set. 2020.

Nome do negócio: IyáOmi Cosmética Natural

IyáOmi é uma linha de cosméticos naturais multifuncionais e artesanais fabricados a partir de plantas medicinais e óleos comestíveis, conectados com a cosmovisão de matriz africana. No combate à COVID-19, organizou-se com uma iniciativa de cunho emergencial para contemplar, preferencialmente, mulheres afrodescendentes chefas de família com a entrega de, pelo menos, 200 kits de higiene pessoal e mil litros de sabão líquido. Essa iniciativa foi intitulada “IyaOmi no combate ao COVID-19”.

Modalidade: Doação via matchfunding (Benfeitoria - Matchfunding Enfrente²⁴)

Início da captação: abr/2020

Término da captação: mai/2020

Valor total investido via plataforma: R\$ 42.150,00

Percentual do FIIMP no valor investido: 24%

Taxa cobrada do empreendedor pela plataforma: 4,5% do valor

Nosso parceiro relatou, também, que, durante o programa, percebeu uma grande colaboração entre os empreendedores. Um exemplo foi a articulação entre três empreendimentos – Dendzeiro, IyáOmi Cosméticos Naturais e AfroSaúde – para a distribuição de cestas básicas em meio à pandemia. O coletivo Proteção Colaborativa, criado emergencialmente, contava também com a Brigada Solidária e o Terreiro Ilê Iji Omi Loba Asé T’Ogun, e distribuiu, para além das cestas, máscaras de tecido e kits de higiene pessoal.

Dois dos negócios selecionados, o Ecociclo e o Grana Preta, não relacionados à saúde, ao bem-estar ou a algum objeto que pudesse ser adaptado para trabalhar emergencialmente no enfrentamento à pandemia, decidiram esperar passar esse momento mais crítico para começar a fase de captação aberta.

As dificuldades geradas pela pandemia e essa nova realidade atípica afetaram a todos –empreendedores, mentores e a própria Vale do Dendê. Com a pandemia, houve a necessidade de reestruturação para a manutenção do funcionamento e, conseqüentemente, a entrega da instalação que a Vale do Dendê ocupava no Terminal Rodoviário de Salvador. Nesse processo de reavaliação de parcerias e modelo de negócios, aproximaram-se da Quintessa e anunciaram-na, em setembro de 2020, como sua principal mantenedora pelos próximos cinco anos, pelo menos. A Quintess é uma das

²⁴ BENFEITORIA. IyaOmi no combate ao COVID-19. 2020. <https://benfeitoria.com/iyaomi>. Acesso em: 30 set. 2020.

dez maiores empresas na área de tecnologia no Brasil e líder em transformação digital, combinando expertises de estratégia, inovação, design e tecnologia.

Na relação com a Vale do Dendê, pudemos perceber a importância do apoio ao hub e a intermediários em geral, para além do capital financeiro. Institutos e fundações compõem um elo importante entre negócios e intermediários com o mercado e outros potenciais investidores, sejam eles empresas/famílias mantenedoras ou outras organizações. Por fim, reafirmamos nosso entendimento de que promover conexões e dar visibilidade ao trabalho dos intermediários é também uma forma de fortalecer o ecossistema de impacto.

O PIONEIRISMO DE ACELERAÇÃO ON-LINE DA SEMENTE NEGÓCIOS

“

“A experiência de rodar o Acelera permitiu-nos aumentar nossa autoridade e reconhecimento entre as demais organizações do ecossistema de impacto, abrindo novas conversas com alguns atores-chave de diferentes regiões do Brasil. Hoje, enxergamos que estamos mais preparados para captar recursos, articular parceiros e rodar programas próprios de aceleração com uma equipe de consultores mais capacitados e ferramentas mais robustas.”

LUCIANA BRANDÃO / SEMENTE NEGÓCIOS

ETAPA ACELERAÇÃO

Valor investido pelo FIIMP 2: R\$100mil

A Semente Negócios é uma empresa de educação empreendedora que busca alavancar negócios inovadores e de impacto por meio do desenvolvimento de projetos customizados para esse mesmo fim. Na apresentação de sua proposta, em abril de 2019, o parceiro intermediário indicou ao **FIIMP 2** a vontade de adaptar sua metodologia de aceleração para um programa de aceleração on-line baseando-se no conhecimento acumulado e nas metodologias desenvolvidas internamente em quase dez anos atuando no apoio e no desenvolvimento de inovação social, startups e inovação corporativa. À época, os principais programas de aceleração no Brasil eram executados apenas de forma presencial, e a proposta da Semente Negócios chamou nossa atenção pela possibilidade de alcançar iniciativas em diferentes localidades no país, inclusive em regiões que ainda não têm um ecossistema de impacto bem desenvolvido.

Intitulado Acelera Inovação Social e concebido para ser 100% on-line, gratuito e equity-free, o programa baseou-se na metodologia de aceleração da Semente Negócios denominada Caminho Empreendedor e tinha o intuito de alcançar como participantes negócios de diferentes regiões brasileiras já validados, em fase de crescimento e comprometidos com a geração de impacto socioambiental positivo. O programa teve como objetivo entender a possibilidade de mitigação de riscos para investimento em negócios de impacto e preparar os acelerados para o aporte financeiro, tendo como premissa de que é um desafio constante encontrar negócios e empreendedores que estejam preparados para tal etapa.

O recurso aportado pelo FIIMP 2 foi utilizado para montagem da equipe (consultores, gestores de projeto, equipe técnica), adaptação da metodologia para formato on-line, desenvolvimento de novas ferramentas de apoio aos empreendedores (escopo e processo simplificado de teoria de mudança e mensuração de impacto), formação da rede de mentores, divulgação do processo de seleção para o programa, construção de site e design de marca do Acelera, além do financiamento da participação dos empreendedores.

Além da contribuição explícita para a geração de resultado de impacto social ou ambiental e com modelo de negócio já validado, o programa selecionou negócios que estavam em fase de crescimento e faturamento de, no mínimo, R\$ 50 mil por ano, já formalizados, com capacidade de escala, preferencialmente fora do eixo Rio- São Paulo e com diversidade de gênero entre as equipes de fundadores dos negócios. Dos 42 inscritos, foram selecionados 11 participantes, dentre os quais havia cooperativas, associações e empresas de dez estados diferentes. Mesmo tendo alcançado muitos estados brasileiros, a maioria dos negócios estava em capitais, o que demonstrou que é necessário ainda um esforço adicional para encontrar e engajar negócios de impacto fora dos grandes centros urbanos.

O programa aconteceu entre outubro de 2019 e maio de 2020, iniciando-se com workshops e consultorias, que seguiram até janeiro de 2020. Na sequência, os empreendedores foram mentorados por empresários e especialistas de mercado. Esse grupo de mentores foi formado a partir da rede de contatos que nosso parceiro mantém em 13 estados brasileiros e de acordo com a identificação do perfil e das demandas de cada negócio. Durante o programa, os empreendedores também tiveram acesso a materiais metodológicos da Semente Negócios, consultoria de pitch e Teoria da Mudança; ainda, estabeleceram conexão com investidores de impacto.

Alguns dos desafios mais comuns identificados pela Semente Negócios dentre os negócios participantes, e que foram trabalhados durante o programa, relacionaram-se aos seguintes aspectos: dificuldade de estruturação do processo comercial, que era

seguido e se conectava com aquelas relativas aos canais de venda; gestão organizacional; organização da equipe; e estruturação de dados financeiros e de valuation. Além disso, a Semente Negócios relatou que percebeu a falta de familiaridade de alguns negócios com termos e ferramentais específicos do universo de investimento, como pitch deck e valuation, exemplos de que ainda há um distanciamento da realidade dos negócios de impacto e as exigências do meio investidor, especialmente de venture capital.

Com o início da pandemia da COVID-19, muito do trabalho dos empreendedores e mentores voltou-se para a busca de soluções para as adversidades surgidas no que tange o movimento do mercado e a corrida para a digitalização dos processos.

Em maio de 2020, foi realizado o evento final do Acelera Inovação Social, em que os empreendimentos apresentaram seus *pitchs* para potenciais investidores. Idealizado, inicialmente, para ocorrer em São Paulo, em formato presencial, foi alterado para o ambiente virtual devido à pandemia. Dentre os 11 negócios participantes, nove concluíram o programa com sucesso, tendo suas teses de impacto construídas com parcerias iniciadas e/ou estabelecidas com investidores e outros agentes fomentadores de recursos. Três negócios consolidaram sua captação de recursos durante o período de execução do programa em diferentes modalidades (equity com investidores anjo, contemplação em edital internacional e acordo de parceria com instituição privada) e outros dois estavam em tratativas com fundos de investimento.

Além dos resultados positivos quanto à preparação dos negócios para receber investimentos, foi um grande aprendizado para todos nós as diferenças e possibilidades da realização de um programa de aceleração on-line. A Semente Negócios compartilhou conosco que se fortaleceram no processo e que estão preparados para novos ciclos de captação, articulação e realização de programas próprios de aceleração, como o Acelera 2.0.

NEGÓCIOS PARTICIPANTES DO ACELERA INOVAÇÃO SOCIAL:

Almazonia, TecZelt - FazGame, EduCash, Signa, Social Brasilis, INDEØV, Diosa - Mão de Obra Feminina, Ploy - Pernas pra que te quero, Teçume da Floresta, Paimm, CPC/ES.

O APOIO AOS NEGÓCIOS QUE BUSCAM MANTER A FLORESTA EM PÉ COM A PLATAFORMA PARCEIROS PELA AMAZÔNIA (PPA)

“

“O FIIMP 2 tem importante papel no fortalecimento do ecossistema de negócios e investimentos de impacto no Brasil através de organizações intermediárias, permitindo que estas realizem investimentos de impacto, aprimorem processos internos e ganhem visibilidade em escala nacional.”

ANA CAROLINA BASTIDA DA SILVA / PROGRAMA DE ACELERAÇÃO DA PPA / IDESAM

ETAPA

INCUBAÇÃO/ACELERAÇÃO

Valor investido pelo FIIMP 2: R\$150mil

A Plataforma Parceiros pela Amazônia²⁵ (PPA) foi lançada em 2017 a partir do entendimento de que a iniciativa privada teria um papel fundamental na promoção do desenvolvimento sustentável da região. Composta por uma rede com mais de 40 instituições –incluindo grandes, médias e pequenas empresas, organizações da sociedade civil e parceiros internacionais –, atua no fomento a novos modelos de desenvolvimento sustentável na Amazônia e tem como objetivo desenvolver e identificar soluções tangíveis e inovadoras que buscam a conservação da biodiversidade e dos recursos natu-

²⁵ Conheça mais em: <https://ppa.org.br/>.

rais da Amazônia e a garantia da qualidade de vida das comunidades da região.

A PPA atua por meio de GTs para alavancar investimentos sociais e ambientais, fomentar o desenvolvimento de parcerias transformadoras, compartilhar melhores práticas e criar um ambiente colaborativo para o desenvolvimento de soluções conjuntas para os desafios amazônicos. O Programa de Aceleração e Investimentos de Impacto da PPA está inserido no GT1 – Empreendedorismo.

A PPA fez ao **FIIMP 2** uma proposta de parceria no âmbito do Programa de Aceleração e Investimentos da PPA²⁶, com apoio participativo na Chamada de Negócios 2019, cofinanciamento do **FIIMP 2** em uma das startups selecionadas nessa chamada e participação no programa de mentorias durante o programa de aceleração de 2020. Esse programa de aceleração é coordenado pelo Instituto de Conservação e Desenvolvimento Sustentável da Amazônia (Idesam) e tem como parceiros estratégicos e de financiamento a Agência Estadunidense de Desenvolvimento Internacional (USAID), o Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT), o Fundo Vale e o Instituto humanize – estes dois últimos também fazem parte do **FIIMP 2**. Como diferenciais, percebemos que a PPA poderia agregar com experiências do ecossistema da região amazônica, que ainda não estávamos tão próximos, e com a execução de um programa de aceleração coletiva sem custo para os negócios, que, em sua maioria, estão em estágio de desenvolvimento anterior ao de outras regiões do Brasil.

A região amazônica representa 8% do PIB e 59% do território brasileiro e encontra-se com cerca de 20% de área desmatada. A partir da análise de conjuntura e mapeamento inicial de toda a região, o parceiro teve a percepção de que, no Brasil, ainda são limitadas as ações para a conservação da Amazônia e que não existem muitas oportunidades de investimento. Por isso, há a necessidade de programas de incubação na região amazônica que fortaleçam soluções que gerem renda e desenvolvimento socioeconômico ao mesmo tempo em que garantam a proteção da floresta. A tese de investimentos da PPA considera que há muito dinheiro na estruturação de cadeia de valor, mas ainda existe um gargalo na estruturação financeira dos negócios, razão pela qual muitas delas se enfraquecem e encerram suas operações.

²⁶ Mais informações sobre o programa podem ser acessadas em: <https://aceleracao.ppa.org.br/>.

A Chamada de Negócios PPA 2019 foi aberta em junho de 2019 e recebeu 201 inscrições de todo o Brasil. Para a participação no programa de aceleração e na construção do portfólio para investimentos, foram realizadas a análise de formulários de inscrição e entrevistas com os empreendedores. Para os negócios finalistas, foram também feitas as análises financeira, reputacional e de impacto dos negócios durante o processo de due diligence, que incluiu modelagem financeira e visitas de campo para consultas às comunidades beneficiadas.

Foram buscados negócios de qualquer estado contanto que se comprometessem a operar na região da Amazônia Legal brasileira em um período mínimo de seis meses e tivessem a geração de impacto socioambiental positivo como objetivo central no negócio, oferecendo produtos ou serviços viáveis economicamente, com capacidade de gerar receita, porém sem oferecer risco de impactos negativos ambientais ou sociais. Era necessário também que empreendedor e equipe estivessem engajados, tivessem conhecimento sobre a área de atuação e o mercado, que os negócios se destacassem com modelos inovadores dentro do seu setor de atuação e que estivessem em estágios mais avançados de desenvolvimento, com clareza e maturidade em seu modelo de negócio, mercado e cliente. Também foram avaliados volume de faturamento recente e custos operacionais. Desse processo de seleção, foram identificados 15 negócios com potencial para investimento, que foram apresentados aos possíveis investidores em roadshow a partir do final de setembro de 2019.

Como parte desse roadshow com investidores, os resultados das análises sobre os negócios foram apresentados à assembleia do **FIIMP 2**, na qual os membros puderam votar nos negócios de maior interesse em relação a impacto, oportunidades de aprendizados e viabilidade financeira e de mercado, para que fossem tomadas as decisões de investimento. Na ocasião, selecionamos três negócios prioritários para investimento, e a definição final ocorreria após as etapas seguintes e de acordo com os interesses dos demais investidores, de forma a cobrir a maior parte possível dos finalistas. Nosso parceiro relatou que esse processo de tomada de decisão no grupo foi bastante enriquecedor para o programa, pois o ajudou a entender quais são as perguntas-chave a serem respondidas e os critérios necessários para a tomada de decisão, que poderão ser replicados em novos ciclos.

Em novembro de 2019, as startups finalistas iniciaram as atividades de pré-aceleração e receberam mentorias preparatórias para a Rodada de Investimentos, oferecidas pelo Idesam e pela SITAWI. Foi nessa etapa que se definiram as modalidades e os parceiros de investimento para cada uma das finalistas. Os negócios foram apresentados para 26 potenciais investidores e, até o final de janeiro de 2020, sete já haviam captado recursos, sendo a maior parte dos investidores da própria Amazônia. O **FIIMP 2** investiu, juntamente com a PPA, a USAID, o CIAT e a SITAWI, na TUCUM, empresa com sede no Rio de Janeiro e que atua em parceria com 20 povos tradicionais, além de artesãos de borracha e cooperativas de ribeirinhos, localizados, principalmente, na Região Amazônica.

O Programa Aceleração e Investimentos da PPA previa a oferta de uma série de oficinas sobre impacto, comunicação, gestão, negociação, dentre outros temas, além de mentorias, serviços contábeis e jurídicos, apoio de comunicação, bolsas de estudos e espaços de coworking. Em março de 2020, com o início da pandemia da Covid-19, o modelo precisou ser adaptado para o formato digital.

O Programa de Aceleração da PPA estava iniciando o monitoramento dos investimentos e pôde acompanhar como o portfólio de startups apoiados no programa de aceleração foi afetado pela pandemia. As áreas de atuação da PPA são, principalmente, no Amazonas e no Pará, dois dos estados mais afetados pela Covid-19 na região à época. No Amazonas foi decretado estado de calamidade pública por seis meses. O Estado, que notoriamente já apresentava uma das menores taxas de saneamento básico do país, figurava o maior número de casos confirmados da região Norte apesar de só possuir leitos de UTI na cidade de Manaus. O Pará era o 10º estado brasileiro e o 2º estado da região Norte com maior número de casos, tendo também vivenciado medidas rígidas de restrição de mobilidade.

Nesse contexto, a adaptação para o modelo virtual foi um desafio para nosso parceiro por dois motivos principais: a infraestrutura da região, que não oferece internet de qualidade nas localidades mais afastadas das capitais; e o fato de alguns dos empreendedores não se sentirem confortáveis na interação remota. O programa, então, iniciou o desenvolvimento e a articulação para o Plano de Ação Emergencial. Entre abril e setembro de 2020, o pacote de benefícios do programa de acelera-

ção foi redesenhado, orientando sua atuação em cinco frentes fundamentais: suporte para recuperação de vendas, reformulação do programa de mentorias, criação de uma rede de apoio entre os empreendedores, atualização dos planos de investimento e renegociação de empréstimos com ajuda da SITAWI, soluções de logística e comercialização para as startups.

Devido à necessidade de resposta à crise também por parte das organizações do **FIIMP 2**, não foi possível oferecermos mentorias aos negócios, como era inicialmente esperado. Colocando em prática alguns dos aprendizados das trocas entre os intermediários durante os encontros do **FIIMP 2**²⁷, em maio de 2020, a PPA abriu a Chamada de Mentores Voluntários, que divulgamos amplamente entre nossos contatos. Essa chamada recebeu 106 inscrições de profissionais de alto nível, com formação e atuação em administração de negócios, marketing, engenharia, finanças, gestão ambiental, contábeis, economia, direito, engenharia florestal, agronomia e design, provenientes de 18 estados brasileiros e de outros três países. Após processo de análise do perfil dos mentores e cruzamento com as demandas dos empreendedores, foram selecionadas 16 pessoas para apoiar os 15 negócios acelerados em 2020 e dois negócios que passaram pelo programa de aceleração em 2019, mas que receberam investimento em 2020. O programa iniciou no final do mês de junho e estendeu-se até dezembro, com encontros on-line e de frequência que variava de semanal a mensal.

Como parte das respostas à crise, o Programa criou um fundo para aporte emergencial de capital de giro, que mobilizou R\$ 136,5 mil e contou com apoio no planejamento e aporte do Instituto Cidadania Empresarial (ICE) e Instituto Clima e Sociedade (ICS). Sete negócios receberam como doações um aporte médio de R\$ 20 mil cada; eles precisaram apresentar um plano de utilização do recurso e um relatório técnico final ao parceiro, demonstrando as atividades financiadas e o resultado final. O plano de trabalho dos negócios foi desenvolvido conjuntamente com a PPA, e sua execução foi monitorada pelo Idesam.

O Programa também fechou parceria com a empresa Mercado Livre, que ofereceu webinários e mentorias especializadas para orientar os empreendedores e hospedou lojas virtuais de venda de produtos dos negócios apoiados. O lançamento da campanha para fomentar a venda de produtos da Amazônia no marketplace do

²⁷ Durante a imersão realizada em janeiro de 2020, ocorreu uma conversa sobre a importância das mentorias para os negócios e a dificuldade dos intermediários em encontrarem mentores de acordo com as necessidades percebidas. Dentre as experiências relatadas, a Semente Negócios trouxe os aprendizados de realizar uma chamada aberta por esses mentores, abrindo possibilidade de adesão inclusive para voluntários de fora da rede, com quem normalmente mantinham contato.

Mercado Livre, intitulada “Amazônia em casa, Floresta em pé”, foi realizado em setembro, na semana da Amazônia, e contou com o engajamento de organizações parceiras, artistas e influenciadores digitais. Essa estratégia de fortalecimento dos canais de venda on-line colaborou significativamente para o aumento das vendas dos negócios acelerados pela PPA.

Os impactos gerados pela pandemia também exacerbaram algumas percepções que o programa de aceleração já tinha sobre o processo de investimento em negócios de impacto socioambiental. Como uma forma de aumentar as possibilidades de retorno do investimento e reduzir custos de transação, juntos entendemos que, em alguns casos, pode ser mais importante investir em negócios de impacto por meio de um portfólio de negócios selecionados do que pontualmente em um só empreendimento.

Um dos grandes diferenciais do Programa de Aceleração da PPA é o alto nível de customização das atividades para os negócios, para além de oficinas e pacotes de conteúdos pré-estabelecidos. Nesse sentido, há uma grande demanda de articulação, de desenvolvimento de processos e conteúdos e de atendimento dos acelerados. Acompanhando de perto o trabalho desse parceiro, entendemos que a própria manutenção do intermediário pode gerar altos custos e que, para sua sustentabilidade e segurança de continuidade do trabalho, é preciso também uma fonte de financiamento que não esteja condicionada ao retorno financeiro.

Nesse sentido, o capital filantrópico tem um papel de alta relevância no fortalecimento do ecossistema de impacto e seus elos. As organizações de apoio aos negócios de impacto, quando atuam não somente com o investimento financeiro, mas também com o capital intelectual, precisam de estratégias de financiamento que considerem também o fortalecimento institucional. Já é mais presente no ecossistema de impacto a discussão sobre blended finance, entretanto, com o **FIIMP 2**, percebemos que sua aplicação ainda precisa ser ampliada e que os institutos e fundações podem ser importantes atores no aprendizado constante e na promoção dessa estratégia.

DETALHES DAS OPERAÇÕES FINANCEIRAS

Nome do negócio: TUCUM Brasil

A TUCUM é uma empresa que realiza a curadoria e comercializa trabalhos artesanais de vestuário, casa, arte e artefatos feitos por mais de 20 povos indígenas, artesãos de borracha e cooperativas de ribeirinhos. Como parte desse trabalho, orienta os artesãos sobre gestão e organização da atividade como um negócio (precificação, logística, design, estoque), buscando garantir a geração de renda e reduzir as barreiras entre consumidor e produtor, conscientizando seu público sobre a necessidade de preservação da Amazônia. A captação da startup almejava financiar a estruturação de um marketplace, executar ações de comunicação e marketing, capacitar os artesãos e garantir compra regular de estoque.

Modalidade: Mútuo conversível

Início: Fevereiro/2020

Previsão de término: Fevereiro/2024

Status: Aguardando término do prazo de carência

Valor total investido: R\$ 371.472,00

Percentual do FIIMP no valor investido: 32% (R\$ 120 mil)

Condições: 48 meses sem fluxo de pagamentos, corrigido por taxa de 10% ao ano, com decisão de conversibilidade ou dívida no fim do período.

Taxa de juros: 10% ao ano no cenário de conversão do mútuo em dívida.

Taxa de administração: IOF referente ao aporte total: R\$ 6.940,00
Cofinanciamento através de mecanismo híbrido entre empréstimo e mútuo conversível. A Tucum recebeu, além dos investimentos do **FIIMP 2**, recursos próprios da SITAWI e originários da sua Plataforma de Empréstimo Coletivo, além de contrapartida da PPA, com recursos da USAID. Esse arranjo possibilitou um custo mais acessível ao empreendedor e melhores condições e prazos de pagamento.

BLENDDED FINANCE PARA INVESTIMENTOS DE IMPACTO

A expressão *blended finance* foi cunhada no âmbito de agências internacionais de desenvolvimento para fazer referência a uma estratégia que visa a atrair mais capital comercial para a implementação da Agenda 2030 e do Acordo de Paris. Após, passou a integrar as estratégias de captação para investimento em negócios de impacto e desenvolvimento do ecossistema de impacto positivo.

Segundo a Convergence²⁸, *blended finance*, ou financiamento combinado, é o uso de capital catalítico de fontes públicas ou filantrópicas para aumentar o investimento do setor privado no desenvolvimento sustentável. Esse capital de desenvolvimento pode ser originário de governos, agências de cooperação, bancos de desenvolvimento, instituições filantrópicas, dentre outros.

Aplicada ao ecossistema de impacto, a estratégia *blended finance* é utilizada para financiamento tanto para os casos em que os riscos reais ou projetados são muito altos para se adotar apenas o financiamento comercial, quanto para apoiar a sustentação das operações dos intermediários financeiros executores de investimentos de impacto.

No primeiro caso, combinar recursos financeiros de diferentes tipos de capitais — públicos, privados e filantrópicos — poderia potencializar e acelerar os fluxos de capital, colaborar para mitigar riscos específicos do investimento e ajudar a equilibrar a relação entre risco e retorno esperado, seja compondo garantias seja pulverizando possíveis perdas entre vários investidores.

No caso dos intermediários financeiros que atuam com investimento de impacto, a utilização de *blended finance* os fortalece, permitindo que ofereçam suporte aos negócios como forma de reduzir ainda mais os riscos atrelados ao investimento de capital comercial. A partir dessa perspectiva, os recursos dos institutos e das fundações poderiam compor o financiamento das atividades de assessoria, mentoria, oficinas, pesquisa e inovação, de forma que a participação de negócios de impacto em programas de aceleração não onere os empreendedores. Essa abordagem poderia colaborar para que recursos financeiros, ou não, possam ser disponibilizados aos negócios de impacto de forma mais abundante e em melhores condições.

²⁸ Convergence é uma rede global de blended finance. Saiba mais em: <https://www.convergence.finance/blended-finance>.

CONSTRUINDO UM CAMINHO SEGURO PARA ESCALAR OS NEGÓCIOS COM A DIN4MO

“

O FIIMP 2 gerou material e informações muito interessantes sobre os desafios de mobilizar, atrair, desenvolver e investir em startups que ainda não estão em fase de escala. Esperamos que, a partir dessa experiência, novas possibilidades, desenhos, laboratórios e modelos de conexão do ISP aconteçam. Ficamos bastante felizes em poder somar nessa história.”

MARCO GORINI / DIN4MO

ETAPA ESCALA

Valor investido pelo FIIMP 2: R\$140mil

A Din4mo é uma consultoria *venture builder* especializada em negócios de impacto que busca fortalecer o ecossistema de impacto e seus empreendedores, estruturando soluções para viabilizar o financiamento de negócios. A Din4mo, que já foi nossa parceira no FIIMP 1, atua junto aos negócios já consolidados em estágio de pré-escala e escala, oferecendo desde serviços de orientação, com o objetivo de aprimorar os modelos de negócios e estratégia go-to-market, até consultoria em captação de recursos.

O parceiro atua através de três frentes – Programa Inovadores de Impacto, Din4mo Ventures e InvestSocial – promovendo o fortalecimento dos empreendedores, da gestão e da estruturação de investimentos, com o diferencial de operacionalizar a securitização de recebíveis originados por negócios de impacto por meio das estratégias de *hybrid finance /blended finance*.

A Din4mo apresentou como proposta a realização da Chamada Din4mo-FIIMP2, uma jornada gratuita que incluiria seleção, apoio técnico, construção do deck de investimentos e projeções financeiras, além de estruturação da captação e investimento em dois negócios via plataforma on-line de equity crowdfunding. Como na experiência anterior, dois membros do **FIIMP 2** acompanhariam o Comitê de Investimentos da Din4mo e seriam os principais pontos de contato com o restante do grupo.

O processo de seleção ocorreu entre julho e agosto de 2019. Os critérios classificatórios incluíam desde a intencionalidade de impacto e alinhamento à tese da Din4mo, até valor de faturamento (superior a R\$ 250 mil em 2018) e comprometimento do empreendedor principal, buscando alcançar aqueles negócios que já tinham expectativa e potencial de atingir escala.

Entrevistas com os empreendedores e avaliações de one page reports – relatórios em uma página para investidores – guiaram a escolha de 12 negócios, que passaram por avaliação do Comitê de Investimentos Din4mo & FIIMP 2, que ocorreu no final de agosto de 2019. Foram, então, selecionados quatro negócios para participar da Jornada Empreendedora da Din4mo, quais sejam: Fechando Ciclo, Blockforce, Coletando e Pulsares.

As escolhas desses negócios foram baseadas em critérios como estágio do negócio, abordagem do problema, escalabilidade, modelo de negócio e um bom encaixe com as capacidades técnicas e de relacionamento da equipe da Din4mo.

Durante os três meses seguintes, cada negócio passou por 60 horas de consultoria especializada, refinamento do modelo de negócio e tese de impacto, avaliação da estrutura de governança e preparação de uma nova one page report. A ideia foi preparar os empreendimentos para apresentarem os seus *pitchs*, já estando capacitados para o recebimento de investimento de forma estruturada.

Em janeiro de 2020, na reunião do Comitê de Investimentos Din4mo & **FIIMP 2**, foram apresentados os *pitchs* dos quatro negócios participantes da Jornada Empreendedora da Din4mo, a fim de selecionar dois deles para investimento. A primeira escolha foi a Blockforce, que trabalhava com blockchain nas frentes de rastreabilidade, governança de dados e novas economias, além de oferecer consultoria para parceiros. A Blockforce estava buscando lançar produtos próprios para incrementar as possibilidades de receitas. A segunda escolha foi a Pulsares, startup que oferece software de prescrição médica que cria para os usuários melhores condições de entendimento do tratamento e do uso dos medicamentos. O empreendedor apresentou alto desempenho durante toda a Jornada Empreendedora da Din4mo e chamou a atenção da equipe do nosso parceiro, ainda que a avaliação fosse de que o negócio não estava estruturado suficientemente para uma captação aberta.

Devido aos diferentes perfis, e seguindo as recomendações da Din4mo, ao final de janeiro de 2020, levamos a decisão para a assembleia do **FIIMP 2** para definirmos como o grupo gostaria de proceder com o investimento. Na ocasião, então, decidimos seguir com o investimento de R\$100 mil na Blockforce via equity crowdfunding e de doação de R\$50 mil a título de recurso semente para a Pulsares.

Objetivando otimizar os recursos do **FIIMP 2**, ficou decidido que somente o valor de suporte seria transferido ao parceiro via Instituto Phi e que, quando chegasse o momento de investir nos negócios, três membros fariam uma aplicação de R\$ 10 mil diretamente na Din4mo e mais R\$ 20 mil na plataforma. Uma vez sele-

cionados os dois empreendimentos a receberem o aporte financeiro, foi iniciado o processo de articulação e construção dos contratos com os membros do **FIIMP 2**. Em paralelo, a Din4mo iniciou valuation, articulação e estruturação do deck de investimentos dos negócios e mobilização de outros investidores.

No entanto, com o início da pandemia da Covid-19 em março de 2020, todo o processo foi diretamente impactado. A Din4mo teve seu faturamento reduzido nos primeiros meses e relatou as dificuldades enfrentadas pelas startups em continuar no programa de aceleração, visto que muitas delas não tinham um plano de contingência.

A Pulsares, que é uma startup voltada para a área de saúde, conseguiu manter suas operações com poucas alterações e recebeu o aporte de R\$ 50 mil em abril de 2020. Já a operação com a Blockforce, por sua natureza mais complexa, exigiu muita articulação e preparo dos membros que fariam o aporte diretamente no negócio, inclusive alteração no estatuto social de um deles.

Nos meses que se seguiram, enquanto essa preparação era viabilizada, o próprio negócio passou por transformações e, informando alterações em sua estratégia, optou por não seguir para a captação aberta. Na ocasião, os membros do **FIIMP 2** e a Din4mo refletiram sobre a possibilidade de direcionar o investimento para outro negócio, mas não havia no pipeline do nosso parceiro outra startup com características e preparo semelhantes para que se iniciasse a estruturação do investimento.

Um grande aprendizado para nós em todo esse processo é que, ainda que o ecossistema tenha crescido e existam muitos programas de apoio aos negócios de impacto, ainda são poucos aqueles que estão preparados para receber investimentos mais robustos. Na Chamada Din4mo – **FIIMP 2**, cerca de 60% dos inscritos estavam ainda nos estágios iniciais da jornada do empreendedor. Além disso, já na execução do apoio técnico, nosso parceiro relatou que era constante a dificuldade dos empreendedores em quantificar a necessidade de investimento dos seus negócios, mesmo conhecendo seus gargalos. Nesse contexto, institutos e fundações podem ter um papel importante também no fortalecimento desses negócios e empreendedores, especialmente para que avancem rumo a modelos de negócios escaláveis.

PARCERIAS E APOIO AO ECOSSISTEMA DE IMPACTO ALÉM DO FIIMP 2

O **FIIMP 2** foi composto por organizações que estão em diferentes níveis de atuação e desenvolvimento em relação a investimentos e negócios de impacto. A experiência combinada a novos olhares trouxe muita riqueza para o processo e também a reflexão sobre como evoluir na colaboração, trazendo mais aprendizados para quem já está há mais tempo trabalhando com a agenda de impacto e agregando mais parceiros.

Em conjunto com nossos membros e parcerias estabelecidas nos anos de 2019 e 2020, tivemos a oportunidade de aprender mais sobre os atores do ecossistema, identificar gargalos e possibilidades de atuação, entender sobre mensuração e monitoramento de impacto e conhecer as melhores metodologias de processos. Tudo isso nos ajudou a atingir nosso objetivo: aprimorar a nossa própria atuação.

Com a intenção de fortalecer o ecossistema e tendo absorvido ricos aprendizados durante esta jornada, os membros do **FIIMP 2** expandiram sua atuação para além do grupo: por meio de suas organizações, por exemplo, investiram diretamente em startups e em jornadas de aceleração e incubação, e apoiaram pesquisas acadêmicas e fundos.

Um primeiro exemplo é o Instituto InterCement, que, além do **FIIMP 2**, faz parte da coordenação da HousingPact. A iniciativa reúne uma rede de empresas e startups de impacto comprometidas com a transformação do

padrão de habitação da população na base da pirâmide mediante a oferta de empresas, produtos e serviços ligados à habitação. Em 2019, promoveu uma jornada de aceleração com a coordenação do Impact Hub São Paulo, e sua organização contou com o apoio de várias empresas do setor de construção.

Além disso, como parte do Plano de Emergência Covid-19, o Instituto InterCement articulou uma parceria com o Programa Vivenda, que tem como objetivo democratizar o acesso a moradias saudáveis e oferecer uma solução completa de reforma residencial da OSC ReformuLar para funcionários da InterCement que ganham até dois salários mínimos e localizados nos 14 municípios dos oito estados em que o Instituto se encontra.

Já com outra abordagem em relação ao ecossistema, o Instituto Cidadania Empresarial (ICE) foi co-realizador junto com Impact Hub e Vox Capital da edição on-line do Fórum Investimento e Negócios de Impacto, que foi renomeado para Impacta Mais ON. O evento foi adaptado para este novo formato em razão do distanciamento social para conter a disseminação do novo coronavírus e reuniu diversos atores do ecossistema de impacto a fim de discutir o seu papel na perspectiva de uma recuperação econômica com menos desigualdade e orientada para a regeneração do planeta, além das novas formas de investir e pensar soluções para desafios socioambientais. Patrocinaram essa iniciativa o Fundo Vale, o Instituto InterCement, Fundação Grupo Boticário, Fundação Tide Setubal, o Instituto Votorantim, o Instituto Sabin, a Fundação BMW, dentre outros.

Em parceria com a Impactix e a Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto e com apoio da Kyra/Basement, o ICE co-promoveu o FORImpact, iniciativa de educação de investimento social com 12 famílias de alta renda do Brasil. Iniciado em 2018, o projeto movimentou um total de R\$1,6 milhão e fez o monitoramento de seis startups com diferentes modelos de negócios, retorno financeiro e intermediários. Através dele, o Instituto pôde entender a aversão ao risco vivida por essas famílias bem como o maior interesse das novas gerações nesses negócios. Os aprendizados dessa experiência podem ser encontrados em uma publicação²⁹.

O fomento da geração de conteúdo e pesquisas teve papel de destaque na atuação de nossos membros e parceiros em 2019 e 2020. A iniciativa Aliança pelos

²⁹ INSTITUTO DE CIDADANIA EMPRESARIAL. FORImpact: um guia para famílias e Family offices sobre investimentos de impacto socioambiental. São Paulo: ICE, 2020. Disponível em: http://ice.org.br/wp-content/uploads/2020/12/Guia_FORImpact_2020_WEB.pdf. Acesso em: 15 out. 2020.

Investimentos e Negócios de Impacto, que tem o ICE na Diretoria Executiva, lançou a publicação **“O Ecossistema de Investimentos e Negócios de Impacto entre 2015 e 2020”**³⁰ e o estudo **“O que são negócios de impacto - Características que definem empreendimentos como negócios de impacto”**³¹.

O ICE foi um dos apoiadores da Chamada Impulse, juntamente com British Council, BID, BID LAB, Itaú, Instituto Vedacit e Instituto humanize. Realizada também pela Aliança, essa chamada teve como intenção direta o fomento e a gestão de saberes do ecossistema de impacto para fins de socialização das melhores estratégias.

Além disso, realizou, com o apoio do Fundo Vale, a Chamada Elos de Impacto Incubação e Aceleração, que teve por objetivo mitigar os efeitos da pandemia ao ecossistema de investimentos e negócios de impacto através de apoio a organizações intermediárias.

O Fundo Vale tem sua atuação voltada, principalmente, para a preservação e recuperação da Amazônia e tem ampliado suas ações para outros biomas brasileiros. Nesse sentido, apoiou o Desafio Conexsus, que buscou cooperativas e associações de produtores que praticam o uso sustentável do solo e de recursos naturais e contribuem para a preservação das florestas e para a valorização dos ativos socioambientais. Além disso, investiu diretamente no Lab SAF – Laboratório de Negócios Agroflorestais, iniciativa que visava a promover a recuperação e a conservação das florestas, com produção sustentável, e o aumento de renda para os agricultores.

Frente ao impacto econômico imposto pela pandemia da Covid-19 nos negócios da agricultura familiar e de extrativismo, o Fundo Vale também apoiou o Plano de Resposta Socioambiental. Criado pela Conexsus, o Plano proporcionou uma linha de crédito associada a um pacote de benefícios, que incluíram assessoria nas áreas de gestão e jurídica, comercialização, apoio ao acesso a políticas públicas, como o Programa de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), e a recursos não reembolsáveis.

Em atuação direta em parceria com a Reserva Natural Vale e a aceleradora TroposLab, o Fundo Vale também lançou o Desafio Agroflorestal, chamada para ideias e negócios de impacto voltados para a busca de soluções

³⁰ ALIANÇA PELOS INVESTIMENTOS E NEGÓCIOS DE IMPACTO. O ecossistema de investimentos e negócios de impacto entre 2015 e 2020: evidências e relatos sobre os avanços do campo no Brasil a partir de 15 recomendações. São Paulo: Instituto de Cidadania Empresarial, 2020. Disponível em: <https://aliancapeloimpacto.org.br/wp-content/uploads/2020/12/2020-relatorioalianca-15-20-v09.pdf>. Acesso em: 25 nov. 2020.

³¹ Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto. O que são negócios de impacto: características que definem empreendimentos como negócios de impacto. São Paulo, SP: ICE, 2019. Disponível em: <https://aliancapeloimpacto.org.br/wp-content/uploads/2020/03/ice-estudo-negocios-de-impacto-2019-web.pdf>. Acesso em: 25 nov. 2020.

para sistemas agroflorestais. Ainda relacionado à P&D e a soluções para a floresta, o Fundo apoiou o Programa Prioritário de Bioeconomia (PPBio) realizado pela PPA, que visava a incentivar empresas da Zona Franca de Manaus a direcionar verba obrigatória de investimento em P&D para a área de bioeconomia.

O Lab Amazônia, criado pelo Instituto Climate Ventures em parceria com a PPA e o Idesam, teve apoio do Fundo Vale, do Instituto Clima e Sociedade (iCS) e do Instituto humanize, para gerar protótipos de ação coletiva para solucionar o Desafio de Logística e Comercialização de Produtos da Sociobiodiversidade. Funcionando como um espaço de fomento à inovação e à cocriação de soluções para impulsionar essa bioeconomia, o Lab deu origem a soluções sistêmicas para destravar a bioeconomia na Amazônia, como o movimento #AmazôniaEmCasaFlorestaEmPé, o programa SinapseBio, em parceria com a Fundação Certi, e a Marca Amazônia.

Também em parceria com a PPA e o Idesam, o Instituto Clima e Sociedade (iCS) trabalhou para a articulação do ecossistema de impacto positivo na Amazônia brasileira, a fim de contribuir com a aceleração do processo de descarbonização da cadeia produtiva econômica no Brasil. Além disso, em resposta à pandemia da Covid-19, o iCS estruturou um fundo emergencial, que destinou aproximadamente R\$ 1 milhão para organizações da sociedade civil, na Amazônia brasileira, e para ações de saúde e segurança alimentar, nas periferias do Rio de Janeiro.

O iCS ainda apoiou a 2ª Chamada de Bons Negócios para o Clima, desenvolvida pelo Instituto Climate Ventures e Pipe.Social. Nessa Chamada, foram selecionados negócios que oferecem soluções para a crise climática com o apoio de mentores e conexão com investidores e mercados demandantes de produtos e soluções. Os sete melhores colocados receberam o impulsionamento Climate Ventures e foram convidados a participar da competição internacional da Climate Launchpad, iniciativa global que apoia os finalistas em parceria com o Climate-Kic.

Já o Instituto Sabin estabeleceu novas parcerias com diversas organizações do ecossistema. Uma dessas parcerias foi estabelecida com a Aupa, uma iniciativa de jornalismo voltado à cobertura crítica do ecossistema de impacto social. Com o apoio do Instituto Sabin,

produziu as séries “Eu apoio” e “Eu errei”, trazendo histórias reais de empreendedores com seus erros, acertos e sucessos. Com o Impacta Nordeste, o Instituto apoiou sua transformação de um portal de troca orgânica sobre saberes de impacto para uma plataforma de fomento ao ecossistema de inovação social do Nordeste, atuando como ator intermediário. Já com o Sebrae e o Impact Hub Brasília, apoiou a 1ª Chamada de Mapeamento Impacta DF de Negócios Socioambientais, que mapeou soluções voltadas aos 17 ODS da ONU que geram impacto positivo e melhoram a vida das pessoas no Distrito Federal.

Ao se inserir cada vez mais no ecossistema de impacto, o Instituto Sabin percebeu uma deficiência de referências sobre a temática de inovação social e criou o InovaSocial, uma plataforma sobre inovação que tem o intuito de fomentar a produção e a disseminação de conteúdos sobre o tema.

O Instituto também seguiu com algumas parcerias firmadas durante o FIIMP 1. Com a SITAWI Finanças do Bem, colaborou para a manutenção da Plataforma de Empréstimo Coletivo SITAWI, que estimula investimento privado em organizações alinhadas aos objetivos de desenvolvimento sustentável (ODSs) da Organização das Nações Unidas (ONU). Com a Din4mo, colaborou para a execução do EnzimaLab – também apoiada pela Fundação Grupo Boticário e pelo GIFE (Rede Temática de Negócios de Impacto) –, que oferece formação para equipes, gestores e investidores que buscam atuar no ecossistema de impacto.

A Fundação Grupo Boticário idealizou e promoveu o segundo ciclo do programa Natureza Empreendedora, executado pelo Sebrae Paraná. O programa busca fomentar e apoiar o empreendedorismo de impacto socioambiental na Grande Reserva Mata Atlântica (maior remanescente do bioma presente em São Paulo, Paraná e Santa Catarina), região que concentra as menores taxas de índice de desenvolvimento humano (IDH) desses estados. Em parceria com a Pipe Social, promoveu o 1º Mapeamento de Negócios da Grande Reserva Mata Atlântica, trazendo visibilidade e promovendo o fomento do ecossistema de impacto da região. Além disso, juntamente com a Aliança para Investimento e Negócios de Impacto, organizou a rede Investidores por Natureza, que busca engajar e qualificar investidores para aumentar o fluxo de capital privado para a conservação da biodiversidade.

A Fundação também apoiou eventos e estudos, tais como o Mapeamento de Investimento de Impacto da América Latina, em parceria com a ANDE, e o 1º Seminário sobre Blended Finance do Brasil, idealizado pela Din4mo, em parceria com a Convergence e a InvestSocial. O seminário trouxe o debate sobre os desafios do investimento de impacto e trouxe à luz essa nova forma de financiamento – que tem como diferencial a combinação de múltiplos financiadores com diferentes expectativas quanto ao risco, ao retorno e à liquidez – como alternativa para manter em curso os ODS e ir além deles.

O Instituto Vedacit, por sua vez, engajado na busca por soluções para cidades criativas, inteligentes e sustentáveis, desenvolveu, em setembro de 2019 e em parceria com o Quintessa, o primeiro Mapa Cidades Sustentáveis do Brasil. O objetivo foi dar visibilidade a organizações da sociedade civil (OSCs), startups, negócios de impacto, Institutos e Fundações que trabalham com o ODS 11 (Tornar as cidades e os assentamentos humanos inclusivos, seguros, resilientes e sustentáveis) e a capacitação de investimento para esse setor.

O Instituto também fez parcerias e investiu diretamente em negócios de impacto, como o apoio a instalação de 11 estações da Pluvi.on na Zona Leste de São Paulo, ferramenta criada pelo negócio homônimo para possibilitar o monitoramento climático. É uma solução de baixo custo que melhora a previsão de dados meteorológicos em áreas periféricas, minimizando, assim, perdas e danos para essas famílias. Contribuiu também para a instalação do dispositivo Aqualuz, da startup SDW, em residências de 10 famílias do semiárido baiano. O Aqualuz é um sistema que filtra água de cisternas de captação de água de chuva, tornando-a potável e própria para o consumo por meio da radiação solar.

Também em resposta à pandemia da Covid-19, o Instituto Vedacit, além de apoiar iniciativas de parceiros, criou o Programa Ano Novo Casa Nova. Com o apoio de negócios de impacto, colaboradores que tinham residências expostas a condições insalubres foram selecionados para ter seus lares reformados.

Uma coalizão formada pela Gerdau, pelo Instituto Vedacit, pelo Instituto Votorantim e pela Tigre realizou três edições do programa de aceleração Lab Habitação: Inovação e Moradia, que trabalha para a pesquisa e o

fomento de soluções de habitação para a população de baixa renda. O tema é absolutamente relevante, e não há grande número de startups em grau mais avançado para escala. Também fizeram parte dessa iniciativa, em 2019, as organizações Artemísia, Tigre, Instituto Votorantim, Caixa, CAU-BR e IPT. Em 2020, foram apoiadoras do programa as organizações Caixa, CAU-BR, IPT, Programa Vivenda, Habitat para a Humanidade Brasil e Instituto Iguá.

O Instituto Votorantim, o Instituto humanize, o Instituto Vedacit e a Gerdau também apoiaram o Fundo Volta Por Cima, criado emergencialmente pelo Banco Pérola e pela Articuladora de Negócios de Impacto de Periferia (ANIP), esta composta pelas organizações A Banca, Artemisia e FGVcenn. Esse Fundo colaborou para a manutenção de empreendimentos de impacto atuantes nas periferias, garantindo emprego e renda nas regiões de maior vulnerabilidade através de empréstimos a juros zero.

O fortalecimento de iniciativas nascidas na periferia também é foco da Fundação Tide Setubal, que realizou a Hackathon #InovaZL, uma jornada de discussão e elaboração de soluções inovadoras para o Jardim Lapena, área em que atuam diretamente na zona leste de São Paulo. Nesse local, foram elaboradas 14 propostas, das quais três foram premiadas para desenvolvimento de ações de impacto ao longo de 2020. A Fundação também tem estimulado o engajamento de negócios de impacto na promoção de soluções para o desenvolvimento local mediante a realização de cursos e estudos de viabilidade para a aplicação das ações no Jardim Lapena. Em setembro de 2020, lançou uma chamada para a Jornada Empreendedora Inova ZL com o objetivo de acelerar 10 microempreendedores periféricos.

Durante a pandemia, a Fundação Tide Setubal reforçou o apoio ao Matchfunding Enfrente, do qual é um dos principais parceiros, ao lado do Instituto humanize e do Instituto GPA. A plataforma de financiamento coletivo, hospedada na Benfeitoria, convocou iniciativas emergenciais de combate aos efeitos do coronavírus nas periferias urbanas brasileiras e apoiou 265 projetos de todo o Brasil, mobilizando mais de R\$ 7 milhões na primeira chamada.

Com o olhar mais específico para a população acima dos 50 anos nas periferias de grandes cidades brasileiras, a Fundação Semente Oré, em parceria com a Lab

60+, criou o programa de aceleração Longevidade na Periferia. O objetivo foi entender como a longevidade permeia o empreendedorismo nesse público, a partir de um estudo nas periferias de São Paulo, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, Campinas e Carapicuíba.

Com o amadurecimento da atuação no ecossistema de impacto brasileiro, vários dentre nós buscamos, também, aprofundar nosso relacionamento com parceiros e redes internacionais. Assim, as organizações Fundo Vale, ICE, GIFE, Instituto humanize e Instituto Phi aproximaram-se de um movimento global de redes de venture philanthropy e passaram a compor a Latimpacto, rede latino-americana de filantropos e investidores sociais que busca a promoção de impacto positivo e fortalecimento do ecossistema a partir das experiências das redes europeia, asiática e africana.

Durante os anos do **FIIMP 2**, pudemos perceber entre nós – e para além deste grupo – que as parcerias e a troca de conhecimento estava acontecendo cada vez de forma mais orgânica. Entendemos que o aprendizado é constante e ficamos muito satisfeitos em ver o quanto conseguimos contribuir para a promoção de investimentos e intervenções mais seguras e sustentáveis no Brasil.

PARA ONDE QUEREMOS SEGUIR

O FIIMP surgiu em um momento em que a discussão sobre investimentos e negócios de impacto ainda era restrita a alguns nichos. Partindo da ideia de diluir o risco de testar novas formas de investimento nos negócios de impacto, construímos um arranjo altamente inovador de colaboração e aprendizado. Aprendemos conjuntamente sobre os diferentes atores que compõem o ecossistema de impacto no Brasil e no mundo e sobre as possibilidades e os avanços de institutos, fundações, empresas, intermediários financeiros, aceleradoras e incubadoras, universidades e outras organizações que nem imaginávamos que comporiam o trabalho dessa agenda no início da nossa jornada. Estando já mais conectados e ativos no ecossistema de negócios de impacto, sentimos a necessidade de nos aprofundarmos em algumas questões – o que se concretizou nessa experiência que se tornou o **FIIMP 2**.

Com o foco maior nos nossos parceiros intermediários e na jornada empreendedora, foi possível uma maior troca. Enquanto que, no **FIIMP 2**, oferecemos aporte financeiro e apoio técnico aos intermediários, recebemos deles muito conhecimento: desde informações sobre o ambiente e os negócios com que atuam até reflexões profundas sobre metodologias e o futuro que queremos construir.

Com o FIIMP, em suas duas edições, aprendemos que a construção de um processo colaborativo demanda dedicação das pessoas e de suas organizações, mas promove contribuições que podem gerar frutos para os participantes e para o ecossistema. Aprendemos, também, que nem sempre os objetivos de cada um dos nossos membros serão convergentes com nossos parceiros intermediários financeiros, com o mercado e com o ecossistema de impacto.



“Realizar ações colaborativas exigem esforço, desprendimento, articulação e compromisso com a causa maior que as une. As duas edições do FIIMP evidenciaram essa capacidade realizadora em rede, de organizações e pessoas comprometidas com a causa e que foram capazes de realizar investimentos utilizando novos mecanismos de financiamento. Acredito que essa ação em rede potencializou os recursos e sinalizou que é possível alcançar resultados transformadores em conjunto.”

CARLA DUPRAT / INSTITUTO INTERCEMENT

Desde meados de 2018, nossos encontros e conversas eram frequentes, e o relacionamento entre os membros aprofundou-se bastante. A pandemia da Covid-19 alterou nossa agenda, bem como as agendas individuais de cada organização e empresa envolvida com o **FIIMP 2**. Em um primeiro momento, a agenda filantrópica ocupou grande espaço nas organizações como uma resposta urgente, seja direcionando ou mobilizando recursos para atender às primeiras necessidades de alimentos, itens de proteção individual e produtos de limpeza seja gerando algumas soluções de renda, antes mesmo da aprovação do auxílio emergencial do Governo Federal.

As pontes que construímos nos últimos anos foram imprescindíveis para potencializarmos as ações de resposta às crises sociais, econômicas e de saúde decorrentes da pandemia. As inovações e os experimentos tornaram-se ainda mais urgentes pelo agravamento das desigualdades trazidas por essas crises. O futuro da atuação de institutos e fundações em relação aos negócios de impacto socioambiental e às organizações de apoio a eles com certeza terá reflexos do que vivemos em 2020.

O FIIMP seguiu sendo um espaço seguro de experimentação de fomento e investimento financeiro ao ecossistema de impacto. A partir dos nossos aprendizados no grupo, fomos ampliando a atuação de nossas organizações nas causas e temas de foco, para incluir também essa nova vertente de investimento de impacto, adicionando, por muitas vezes, o capital filantrópico ao investimento com expectativa de retorno.



“Todo mundo tem um propósito comum: melhorar esse ecossistema. Com esse propósito, é como se fossemos uma tribo. São relações humanas mais próximas e mais profundas, de aprendizado, cada um da sua maneira, tentando melhorar o campo.”

**LUIZA SERPA / INSTITUTO PHI, REPRESENTANDO
A FUNDAÇÃO BMW**

Nessa jornada, compreendemos também o papel de relevância de institutos e fundações em projetos estruturantes para o ecossistema de impacto e na promoção e no apoio a ecossistemas locais diante de questões urgentes. Mostraram-se relevantes para o fortalecimento de lideranças e negócios que nascem em regiões periféricas, a redução de desigualdades, a conservação ambiental, dentre outros temas de extrema importância. Presenciamos um novo momento do ecossistema brasileiro e, inspirados pelas novas recomendações da Aliança para os Investimentos e Negócios de Impacto para o período de 2020 a 2025³², pudemos nos enxergar – ainda mais – como parte da construção do sistema que queremos para os próximos anos.

Estamos acompanhando de perto todo o cenário e estamos ainda mais ativos na busca de caminhos para destravar capital, políticas e iniciativas que colaborem para que diferentes modelos de negócio surjam e escalem suas soluções para resolver problemas sociais e ambientais. Esperamos que os aprendizados e as perspectivas que vivenciamos no FIIMP, em suas duas edições, continuem sendo inspiração para que mais organizações, empresas e pessoas se juntem nessa construção coletiva de respostas rumo a uma sociedade com mais inovação, equidade, justiça social e justiça ambiental.

³² Para ver as recomendações atualizadas, acesse <https://aliancapeloimpacto.org.br/recomendacoes/>

ANEXOS

LINHA DO TEMPO DO **FIIMP 2**



Abril

3º Workshop do **FIIMP 2** - Apresentação das propostas de 12 intermediários que responderam positivamente às cartas convite. Seleção de seis intermediários: Movimento Choice, Semente Negócios, Coalizão Éditodos, Vale do Dendê, Plataforma Parceiros pela Amazônia (PPA) e Din4mo.

Junho

4º Workshop **FIIMP 2** - Aprofundamento, junto aos parceiros intermediários, dos planos de trabalho. Definição dos padrinhos e madrinhas para o acompanhamento dos intermediários até o fim de 2020.

Abertura de inscrições para a Chamada de Negócios PPA 2019.

Agosto

Abertura das inscrições para o Programa Choice UP, programa de aceleração do Movimento Choice.

Setembro

5º Workshop do **FIIMP 2** - Dois dias de encontro com atualizações de todos os intermediários.

Divulgação dos selecionados para o Programa Choice UP.

Apresentação ao **FIIMP 2** dos resultados de análise do portfólio de negócios inscritos na Chamada de Negócios PPA 2019 pela PPA e seleção dos negócios potenciais a serem investidos pelo FIIMP.

Início do Programa Aceleração de Negócios Economia Criativa da Vale do Dendê.

Outubro

Execução do Programa Choice UP, programa de aceleração do Movimento Choice, em Brasília (DF) e Campina Grande (PB).

Novembro

Demoday da Jornada de Aceleração de Negócios de Economia Criativa da Vale do Dendê, com participação da Fundação BMW e do British Council.

Encerramento do Programa de Aceleração de Negócios Economia Criativa da Vale do Dendê.

Início do programa Acelera Inovação Social, realizado pela Semente Negócios.

Jornada de mentorias e pré-aceleração da Chamada de Negócios PPA 2019, culminando na seleção dos participantes para o Programa de Aceleração PPA 2020.

Dezembro

Início da Rodada de Investimentos do Programa de Aceleração PPA 2020.

2020

Janeiro

6º Workshop FIIMP - Imersão de dois dias com membros e parceiros intermediários.

Março

Suspensão das atividades presenciais do Programa de Investimentos e Aceleração PPA 2020 por conta da pandemia.

Abril

Webinar FIIMP: Iniciativas para apoio a negócios de impacto, ONGs e comunidades em período de pandemia (aberto para o público).

Lançamento do Programa de Emergências Econômicas, parceria da Coalizão Éditodos com o Fundo Baobá para Equidade Racial, que contou com aportes do ICE e do Instituto Lab 60+, membros do **FIIMP 2**.

Início da captação para Afrosaúde, Dendzeiro e IyáOmi Cosmética Natural, negócios finalistas da Jornada de Aceleração de Negócios de Economia Criativa da Vale do Dendê, pelo edital Matchfunding Enfrente, da plataforma Benfeitoria.

Início das mentorias e webinars oferecidos pelo Mercado Livre para os acelerados do Programa de Aceleração da PPA 2020.

Maio

7º Workshop FIIMP (on-line) - Atualização dos intermediários em contexto de pandemia.

Encerramento da captação dos negócios finalistas da Jornada de Aceleração de Negócios de Economia Criativa da Vale do Dendê, pelo edital Matchfunding Enfrente, da plataforma Benfeitoria.

Evento de encerramento do programa Acelera Inovação Social, realizado pela Semente Negócios.

Chamada para mentores voluntários pela PPA.

Junho

Início do programa de mentorias on-line da Jornada de Aceleração da PPA.

Setembro

8º Workshop (on-line).

Anúncio da Quintessa como principal mantenedora da Vale do Dendê.

Lançamento da campanha “Amazônia em casa, floresta em pé” do Mercado Livre em parceria com a PPA para fomentar a venda de produtos da Amazônia.

Outubro

8ª Assembleia (on-line).

Dezembro

Encerramento das atividades do **FIIMP 2**.

GOVERNANÇA FIIMP 2 2019/2020

SECRETARIA EXECUTIVA

Márcia Soares (Fundo Vale), Fábio Deboni (Instituto Sabin) ***, Fernando Oliveira (Fundação Grupo Boticário), Willian Almeida (Laudes Foundation - Ex-Instituto C&A)*, Luiza Serpa (Instituto Phi - Gestão Financeira), Daniel Contrucci, Ricardo Gravina (Aoka - Desenho Estratégico e Facilitação)

GT COMUNICAÇÃO E APRENDIZAGEM

Juliana Solai (IntitutoVedacit), Talita André (Instituto Votorantim)*, Thais Nascimento (GIFE)

MOVIMENTO CHOICE

Paula Rocha (Instituto Dynamo), Fernando Oliveira (Fundação Grupo Boticário)*

COALIZÃO ÉDITOSOS

Célia Cruz (ICE), Mariana Almeida/ Greta Salvi* (Fundação Tide Setubal), Sérgio Serapião (Lab60+)*, Julia Jung (Gerdau)**

GT PROGRAMÁTICO

VALE DO DENDÊ

Luiza Serpa (Fundação BMW), Effie Vourakis / Daniel Manjarrés* (British Council)

SEMENTE NEGÓCIOS

Fábio Deboni (Instituto Sabin), Talita André (Instituto Votorantim)*, Simone Cornelsen (Lab 60+)**

PPA

Márcia Soares (Fundo Vale), Eduarda Thurler (humanize)

DIN4MO

Willian Almeida (Laudes Foundation), Jair Resende (Intercement)*

* Até dezembro/2019;

** Até abril/2020;

***Até Outubro/2020.

PARA IR ALÉM

INDICAÇÕES BIBLIOGRÁFICAS

ALIANÇA pelos Investimentos e Negócios de Impacto. O ecossistema de investimentos e negócios de impacto entre 2015 e 2020: Evidências e relatos sobre os avanços do campo no Brasil a partir de 15 recomendações. São Paulo: Instituto de Cidadania Empresarial, 2020. Disponível em: <https://aliancapeloimpacto.org.br/wp-content/uploads/2020/12/2020-relatorioalianca-15-20-v09.pdf>.

BARKI, Edgard; COMINI, Graziella Maria; TORRES, Haroldo da Gama (org.). Negócios de impacto socioambiental no Brasil: como empreender, financiar e apoiar. Rio de Janeiro: FGV Editora, 2019. 376 p. Disponível em: <http://ice.org.br/livronisnobrasil/>.

COALIZÃO ÉDITODOS. O impacto do Afroempreendedorismo. São Paulo: Aupa Books, 2020.

COMINI, Graziella Maria et al. Um olhar para a sustentabilidade financeira das organizações de apoio a empreendimentos de impacto: levantamentos quantitativo e qualitativo. São Paulo: Instituto de Cidadania Empresarial, 2020. Disponível em: http://ice.org.br/wp-content/uploads/2020/12/2020_Estudo-sobre-sustentabilidade-financeira_Finaldez.pdf.

DEBONI, FÁBIO. A epidemia do Impacto. São Paulo: Aupa Books, 2020.

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

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

FERRETI, Michelle; BARROS, Marina. Censo GIFE 2018. São Paulo, SP: GIFE, 2019. Disponível em: <https://sinapse.GIFE.org.br/download/censo-GIFE-2018>.

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

FIIMP. Nossa Jornada de Aprendizado em Investimentos e Negócios de Impacto Socioambiental continua: Para Institutos e Fundações

que desejam apoiar e investir nesse ecossistema. 2020. Disponível em: <https://aliancapeloimpacto.org.br/wp-content/uploads/2020/03/guia2-fiimp-2020-digital.pdf>.

ALIANÇA PELOS INVESTIMENTOS E NEGÓCIOS DE IMPACTO: O que são Negócios de Impacto: características que definem empreendimentos como negócios de impacto. São Paulo, SP: Instituto de Cidadania Empresarial, 2019. Disponível em: <https://aliancapeloimpacto.org.br/publicacao/o-que-sao-negocios-de-impacto-estudo/>

GIFE. Mosaico: Portal de dados do investimento social. Disponível em: <https://mosaico.GIFE.org.br/>.

ICE; IMPACTIX. FORImpact: Um Guia para Famílias e Family Offices sobre Investimentos de Impacto Socioambiental. São Paulo: Instituto de Cidadania Empresarial, 2020. Disponível em: http://ice.org.br/wp-content/uploads/2020/12/Guia_FORImpact_2020_WEB.pdf.

OCDE. Princípios para Blended Finance. Disponível em: <https://www.oecd.org/dac/financing-sustainable-development/blended-finance-principles/>.

PIPE.SOCIAL. Em que fase da jornada meu negócio está?.2017. Disponível em: <http://kaleydos.com.br/em-que-fase-da-jornada-meu-negocio-esta/>.

ROSOLEN, Dani. A Covid-19 mata até cinco vezes mais negros do que brancos: Com telemedicina gratuita, a Afrosáude ataca o “racismo pandêmico”. Draft, 2020. Disponível em: <https://www.projetodraft.com/a-afrosau-de-ataca-o-racismo-pandemico/>.

SOCIAL ENTERPRISE UK; CATAVENTO PESQUISAS. Mapeamento Empreendedorismo Criativo e Social no Brasil. São Paulo: British Council,2019. Disponível em: https://www.britishcouncil.org.br/sites/default/files/key_findings_dice_-_digital.pdf

GLOSSÁRIO

A

ADVOCACY – é uma prática ativa de cidadania que se caracteriza pela argumentação e defesa de causas e direitos, podendo influenciar a criação de políticas públicas efetivas, que tragam benefícios aos temas debatidos. O termo é inglês, derivado do verbo to advocate (advogar), mas tem origem no latim *advocare*, cujo significado está associado à realidade da atividade e corresponde ao verbo ajudar. Fonte: ChildFund Brasil.

C

CAPITAL SEMENTE – tipo de investimento focado em negócios que estão em estágio de validação do seu modelo de crescimento, ou seja, são negócios que já estão em operação, possuem receita recorrente, mas ainda não sabem como ultrapassar os desafios para atingir o crescimento do negócio e/ou uma estratégia clara para atingir escala. Fonte: Sebrae.

CROWDFUNDING – ou financiamento coletivo, em português, é uma forma de financiamento feita por meio de plataformas colaborativas em que podem colaborar pessoas físicas ou jurídicas para o alcance do apoio financeiro necessário à realização do projeto. Fonte: Sebrae.

D

DEMODAY – bateria de curtas apresentações, ou *pitchs*, em um evento organizado ao fim de uma jornada de aceleração em que os empreendedores têm a oportunidade de demonstrar a sua capacidade de entregar boas soluções de mercado. Fonte: Diversas.

DUE DILLIGENCE – é a avaliação cuidadosa e minuciosa de um possível investimento, em nível corporativo ou individual. Esse processo ajuda pessoas e organizações a entenderem a natureza do investimento, seus riscos e a forma como o investimento se encaixa com o portfólio do investidor. Fonte: Tradução livre de Merriam-Webster.

E

ECONOMIA CRIATIVA – o conjunto de negócios que usam a criatividade, cultura e capital intelectual como insumos primários, abrangendo os ciclos de criação, produção e distribuição de bens e serviços gerando valor econômico. Os empreendimentos criativos dividem-se em quatro grandes segmentos: consumo (design, arquitetura, moda e publicidade); mídias (editorial e audiovisual);

cultura (patrimônio e artes, música, artes cênicas e expressões culturais); e tecnologia (P&D, biotecnologia e TIC). Fonte: Sebrae.

EQUITY – modalidade de investimento voltada a empresas de médio porte, com alto potencial de crescimento, porém já com faturamento substancial e mercado consolidado. Uma empresa que administra investimentos, então, compra parte de determinada empresa, tornando-se, assim, sócia do negócio, com o objetivo de alavancar seus resultados e agregar valor a empresa. O lucro vem da venda da parte anteriormente adquirida acrescida do valor atribuído com a sua contribuição. Fonte: Endeavor Brasil.

EQUITY-FREE – modalidade de investimento em que a empresa que recebe o aporte mantém a totalidade de seu capital social sem precisar ceder participação ou contrato de compromisso. Fonte: InovAtiva Brasil.

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

G

GO-TO-MARKET – estratégia de planejamento para posicionamento no mercado em que é necessário definir o plano de ação em relação a aspectos como preço do produto, quantidade de pessoas que serão necessárias na equipe, estimativa de vendas em um período de tempo, entre outros, para entender todas as etapas da execução e estimativas e ir aperfeiçoando-as conforme haja necessidade. Fonte: Endeavor Brasil.

H

HUB – um espaço ou ambiente voltado para a geração de negócios em que se reúnem empresas nascentes de bases tecnológicas com alto potencial de crescimento – as startups –, além de médias e grandes empresas e potenciais investidores. Fonte: BNDES

M

MATCHFUNDING OU FINANCIAMENTO MISTO – é um tipo de financiamento coletivo via plataformas de crowdfunding em que o investimento captado de pessoas físicas é potencializado pela instituição financiadora de uma forma ou porcentagem pré-estabelecida. Fonte: Sebrae.

MVP – é a sigla do termo em inglês “minimum viable product”, que, traduzido ao português, significa produto minimamente viável. É um

modelo piloto, ou seja, uma versão inicial ou um protótipo executado com o mínimo de recursos possíveis, mas mantendo sua função de solução ao problema para o qual foi criado. Assim, permite reconhecer a reação do mercado em conjunto com testes primários feitos a fim de validar a viabilidade de um negócio. A utilização desse modelo faz parte do processo de investigação qualitativa em que são aplicadas diversas experimentações práticas para a otimização do produto até que este chegue a sua versão final. Fonte: Endeavor Brasil.

P

PIPELINE – pode ser entendido como o mapeamento ou funil de negócios. No ambiente de investimentos e fomentadores de negócios, pode ser entendido como um mapa de todos os negócios que já têm alguma relação com o investidor ou a organização e que, ao final do trajeto ou da relação, tem possibilidade de se converter em parceria ou investimento. Fonte: Diversas.

PITCH – representa o discurso em forma de apresentação sintética da ideia central do serviço ou produto, desde sua ideação até sua finalidade, utilizado por empresas ou negócios, a fim de divulgá-lo para potenciais clientes ou investidores. Fonte: Inovação Sebrae Minas.

PITCHDECK – é uma apresentação estruturada em forma de lâminas ou slides, de empreendedores a investidores, contendo as informações e os dados mais relevantes do negócio, tais como visão e proposta de valor, problema, mercado e oportunidade, solução, modelo de faturamento e de negócio, tração e validação, estratégia de marketing e vendas, time, finanças e arrecadação. Fonte: Inovação Sebrae Minas.

PIVOTAR - Adaptação da palavra da língua inglesa pivot, que significa pivô. O uso do termo faz referência a uma peça que gira em torno do seu próprio eixo ou à posição do jogador em esportes coletivos, como basquete e futebol, que é responsável por armar as jogadas. Adaptando-a para o ambiente inovador, pivotar seria evoluir ou redefinir o modelo de negócios a partir da análise das possibilidades e retornos recebidos do mercado. Fonte: Diversas.

PROTOTIPAGEM – validação de um produto, serviço ou negócio ao levá-lo para o mundo real/físico almejando o aprimoramento da ideia primária. Há a possibilidade de errar antes de lançar o produto final, de forma a perder o mínimo de tempo possível. Fonte: Echos.

R

ROADSHOW – é um tipo específico de evento que se caracteriza por estar sempre na estrada (a tradução para road, em português,

é estrada), ou seja, a exposição dos materiais do evento é feita em diferentes locais e regiões de maneira sequencial e dentro de um período específico. A vantagem desse tipo de evento é a proximidade do público-alvo, o que torna a possibilidade de negócios entre uma empresa e seus potenciais investidores interessados muito maior, além de ser uma excelente oportunidade para o fortalecimento da identidade dos negócios. Fonte: Diversas.

T

TEORIA DA MUDANÇA – ferramenta de gestão de descrição e ilustração de como e porquê uma mudança desejável ocorre em um contexto específico. É uma metodologia utilizada para mapear ou preencher a lacuna encontrada entre a atuação da empresa ou organização e seus objetivos almejados. Primeiro, é necessário identificar os objetivos de longo prazo para, a partir daí, entender as condições que devem ser implementadas no projeto para promover a mudança esperada. Fonte: Center for Theory of Change.

V

VALUATION – termo de origem inglesa que significa avaliação de valor das empresas. Essa avaliação envolve o julgamento da posição que a empresa ocupa no mercado e a previsão de retorno de investimento nas suas ações com base nas percepções que possuem de seus investidores e clientes. A avaliação analisa os vários componentes da empresa em questão e estimam o valor monetário dos seus ativos intangíveis. Fonte: Sebrae.

VENTURE CAPITAL – nome usado para descrever todas as classes de investidores de risco. No entanto, em geral, os fundos de venture capital investem em empresas de médio porte, que já têm um faturamento expressivo, mas que ainda precisam dar um salto de crescimento. Com o investimento, o objetivo é ajudar essas empresas a expandir e alcançar o seu potencial máximo. Fonte: Endeavor Brasil.







FIIMP