

**NEGÓCIOS DE  
IMPACTO SOCIAL**



## 2º GUIA

# NEGÓCIOS DE IMPACTO: OFERTA DE CAPITAL



2020. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Estado do Rio do Janeiro – Sebrae/RJ  
Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação de direitos autorais (Lei nº 9.610).

#### **Informações e contatos**

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Estado do Rio de Janeiro (Sebrae/RJ)  
Rua Santa Luzia, 685, 6º, 7º e 9º andares  
Centro, Rio de Janeiro (RJ) | CEP: 20030-041  
Telefone: 0800 570 0800  
[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)

#### **Presidente do Conselho Deliberativo Estadual**

Antonio Florencio de Queiroz Junior

#### **Diretor-Superintendente**

Antonio Melo Alvarenga Neto

#### **Diretor de Desenvolvimento**

Sergio Malta

#### **Diretor de Produto e Atendimento**

Julio Cezar Rezende de Freitas

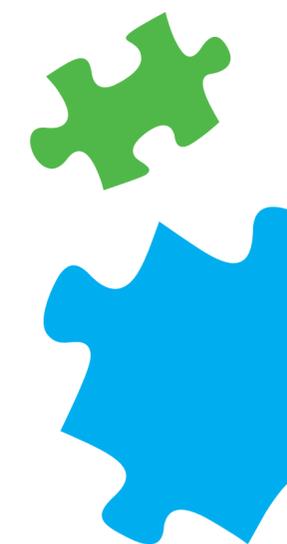
#### **Gerência de Projetos**

Ana Lucia de Araújo Lima – Gerente

#### **Coordenação Comunidade Sebrae**

Carla de Moraes Teixeira Panisset – Coordenadora

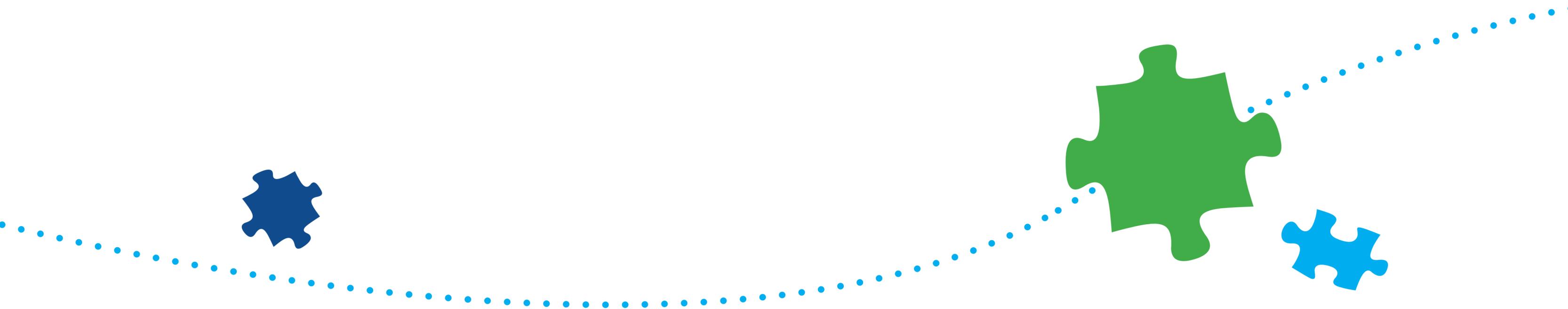
Juliana Oliveira – Analista técnico



## Sumário

Apresentação .....	5	Plataforma de empréstimo coletivo – <i>Crowdlending</i> .....	53
Agradecimentos .....	8	Fundos para microempreendedores da periferia .....	54
<b>Negócios de Impacto Social: conceito Sebrae</b> .....	10	Fundos que priorizam empreendedores negros e mulheres .....	58
E como financiamos os NIS? .....	14	“ <i>Blended Finance</i> ” – Financiamento híbrido / Misto .....	61
<b>Cenário atual: breves reflexões</b> .....	16	Recursos próprios .....	63
O desafio permanece .....	24	Familiares e amigos .....	64
A inesperada COVID-19 .....	25	Filantropia (doações / capital sem retorno) .....	65
<b>Metodologia</b> .....	27	Investimento anjo .....	66
<b>Estágios de desenvolvimento de um Negócio de Impacto Social</b> .....	29	Fundos governamentais de apoio .....	67
<b>Principais fontes de financiamento e instrumentos financeiros</b> .....	41	Aceleradoras .....	70
Doação .....	42	<i>Equity Crowdfunding</i> (investimento coletivo) .....	75
Dívida .....	43	Fundos de investimento de impacto .....	77
<i>Equity</i> .....	44	Financiamento bancário .....	79
<b>O que mudou desde a publicação da 1ª edição desse guia, em 2017, em relação à oferta de capital para empreendedores sociais?</b> .....	46	Rodadas De Investimento .....	80
Quadro síntese das fontes e instrumentos de financiamento .....	47	<b>Iniciativas atuais e importantes para ampliar a oferta de capital aos negócios de impacto social</b> .....	82
Plataforma de financiamento coletivo – <i>Crowdfunding</i> .....	50	O que o investidor quer saber .....	85
Plataforma de microcrédito coletivo para empreendedores de periferia .....	52	<b>Conversa com empreendedor de impacto</b> .....	90
		<b>Conversa com investidor de impacto</b> .....	97
		<b>A importância da mensuração de Impacto</b> .....	102

<b>Fique ligado</b> .....	109
Análise ASG – critérios ambientais, sociais e de governança .....	110
Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS) .....	111
<b>Considerações finais e recomendações</b> .....	113
<b>Glossário</b> .....	119
<b>Bibliografia consultada</b> .....	127
<b>Referências</b> .....	132



# APRESENTAÇÃO

---

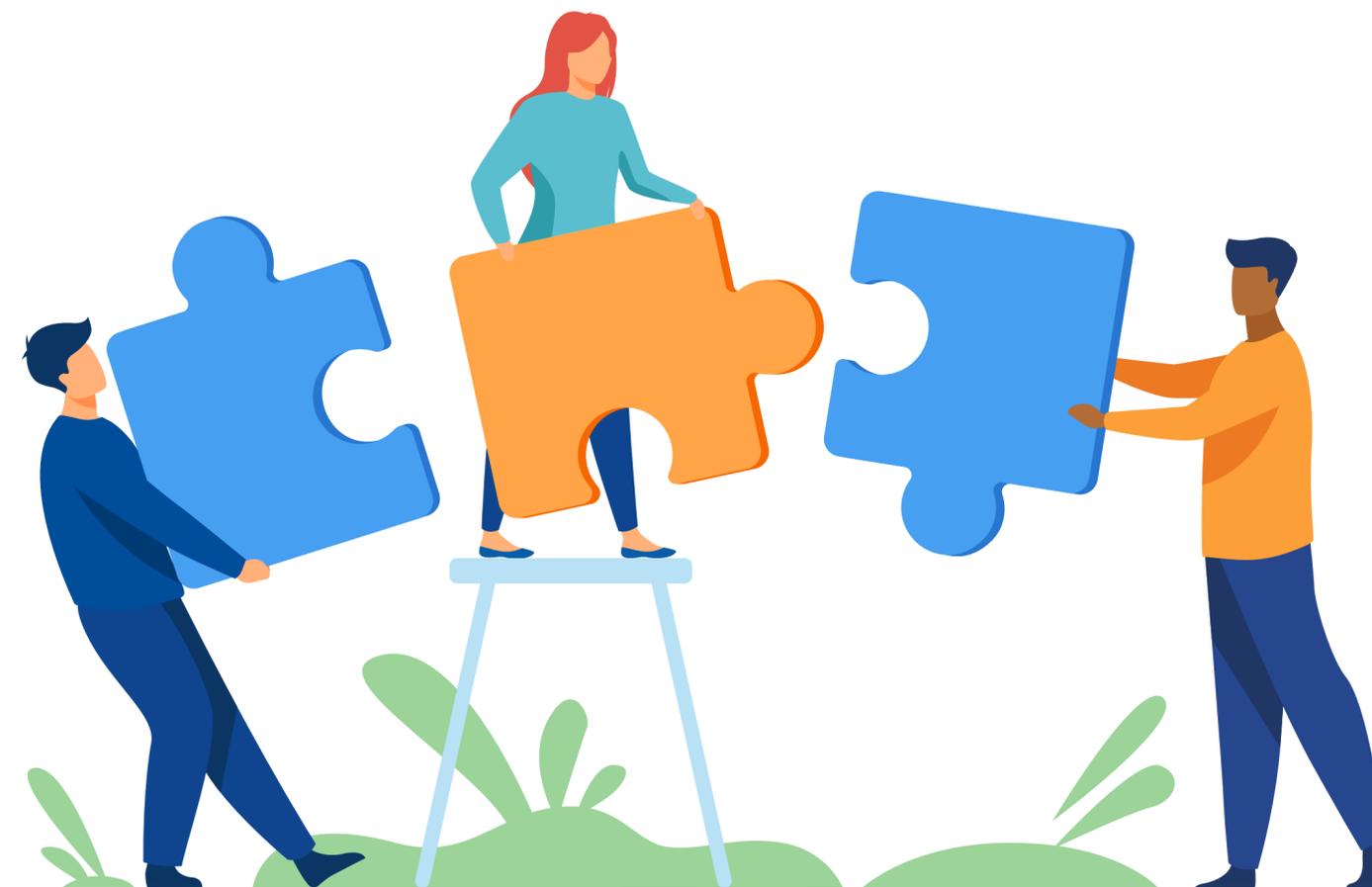


## Apresentação

O Sebrae/RJ reconhece a importância dos Negócios de Impacto Social (NIS) para a construção de uma sociedade melhor. Por isso, atuamos com a temática desde 2012. São nove anos de experiência, aprendizados e atuação constante no ecossistema do Rio de Janeiro. Apoiamos fóruns e eventos de sensibilização sobre o tema; desenvolvemos capacitação online para criação de negócios de impacto<sup>1</sup>; realizamos maratonas de ideação de novos negócios; criamos e operamos modelos de aceleração de empresas de impacto (Programa Impacta); fomentamos a formação do Movimento Rio de Impacto, que reúne instituições de apoio a negócios de impacto fluminenses; e colaboramos com a criação da Política Estadual de Investimentos e Negócios de Impacto Social no Estado do Rio de Janeiro (lei nº 8571/19).

1 [Saiba mais, clicando aqui!](#)

Em toda nossa trajetória, a captação de recursos sempre foi um dos maiores interesses e gargalos para os empreendedores. Por isso, é com prazer que apresentamos a **2ª edição do Guia "Negócios de impacto: oferta de capital"** do Sebrae Rio. Diante das aceleradas mudanças no ecossistema de Negócios de Impacto Social e pelo contexto global da pandemia COVID-19, acreditamos ser o momento certo para atualização de informações que podem fortalecer o relevante trabalho de empreendedores de impacto.



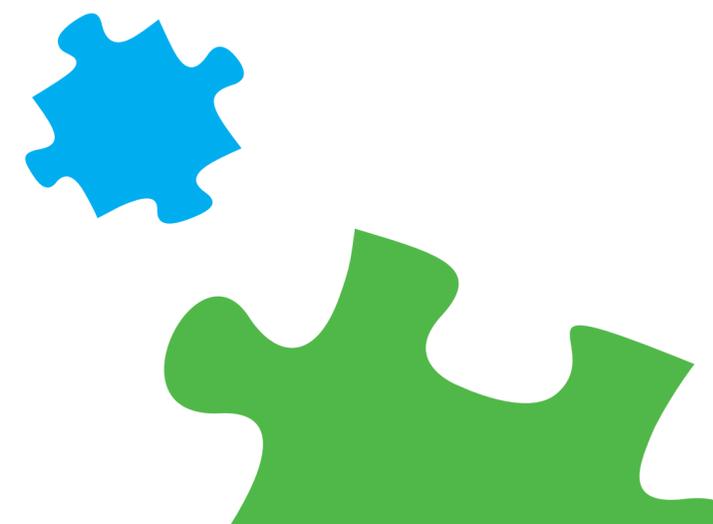
Este Guia tem como objetivo principal apresentar informações e ferramentas de captação de investimento financeiro para empreendedores de Negócios de Impacto Social. Desejamos que, a partir deste material, o empreendedor de impacto possa compreender quais são os mecanismos de captação disponíveis; analisar qual o mais adequado para seu NIS nos diferentes estágios; avaliar o que é preciso melhorar nas suas práticas antes e durante a jornada de captação; e integrar estes aspectos ao seu negócio de impacto.

Nesta segunda edição, consideramos todas as críticas, positivas e negativas, recebidas por empreendedores e atores do ecossistema ao Guia de 2017. Além de atualizarmos os dados, agregamos mais conhecimento e reflexões práticas para os empreendedores de impacto, sobretudo para aqueles que estão iniciando sua jornada, e para os micros e pequenos negócios de impacto já em operação.

O Guia traz um passo a passo sobre os estágios de desenvolvimento de negócios de impacto, os instrumentos financeiros disponíveis, dicas de empreendedores e investidores de impacto, o que de verdade os investidores querem saber, além de outras informações que achamos relevantes para a sua jornada de captação.

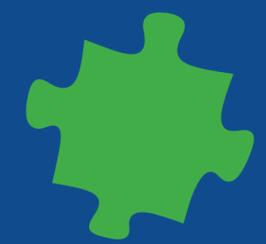
Também desenvolvemos um glossário, já que utilizamos muitas palavras em inglês e termos técnicos que nem sempre são conhecidos por todos. Você deve ler este Guia com papel e caneta na mão! Sugerimos que faça suas anotações de acordo com o seu perfil, faça uma leitura com olhar crítico ao seu negócio de impacto, pesquise mais sobre cada ator do ecossistema, cada programa e os instrumentos financeiros.

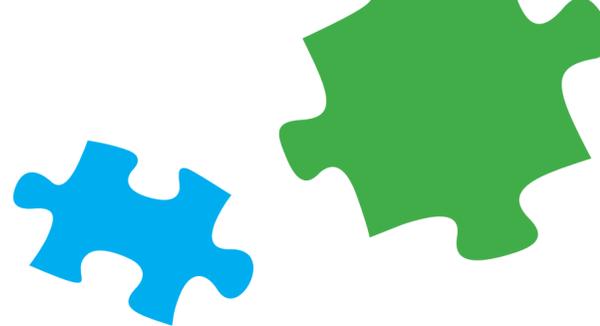
As informações estão aqui, agora cabe a você interagir com elas e aplicá-las na sua jornada. Te desejamos ótima sorte. Conte sempre conosco!



# AGRADECIMENTOS

---





## Agradecimentos

Gostaríamos de agradecer imensamente aos nossos parceiros e importantes atores do ecossistema de Negócios de Impacto Social que se disponibilizaram a conversar, aconselhar e revisar a 2ª edição do Guia. Foi fundamental contar com a generosidade intelectual de todos vocês e com o conhecimento prático que veio agregar muito a qualidade das informações que aqui se encontram. Nosso muito obrigado a:

**Anette Kaminski** – consultora Sebrae para NIS e sócia da Olhar Compartilhado

**Beto Scretas** – Consultor do Instituto de Cidadania Empresarial (ICE) e membro da Diretoria Executiva da Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto

**Carlos Nunes** – investidor da Time Family Office

**Claudio Benevides** – assessor da Superintendência de Desenvolvimento de Mercado da CVM

**Daniela Arantes** – BNDES

**DJ Bola** – Fundador de A Banca e co-fundador da Articuladora de Negócios

de Impacto da Periferia, ANIP

**Juliana Brito** – CEO e co-fundadora da Workay

**Júlio Lêdo** – consultor em NIS e sócio da Olhar Compartilhado

**Leonardo Letelier** – fundador e CEO da SITAWI Finanças do Bem

**Maíra Pimentel** – cofundadora e sócia da Tamboro

**Mariano Cenamo** – diretor de Novos Negócios do Instituto de Conservação e Desenvolvimento Sustentável da Amazônia (IDESAM)

**Raquel Diniz** – consultora da Olhar compartilhado, responsável pelo desenvolvimento do Guia

**Ruth Espínola Soriano de Mello** – professora da PUC-Rio e assessora da Diretoria de Tecnologia da FAPERJ

**Valdirene dos Santos Oliveira** – presidente da Cooperativa Ser do Sertão

**Vivian Rubia** – coordenadora de programas do Instituto de Cidadania Empresarial (ICE)



# NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL: CONCEITO SEBRAE

---



## Negócios de Impacto Social: conceito Sebrae

Os Negócios de Impacto são empreendimentos que geram, simultaneamente, impactos socioambientais e resultado financeiro positivo. Ou seja, são negócios que buscam resolver um problema social e/ou ambiental da sociedade por meio da venda de produtos e/ou serviços.

São modelos de negócios híbridos, nos quais geração de lucro e comprometimento com a minimização dos problemas sociais caminham juntos, rompendo com as tradicionais fronteiras entre setor social e privado, entre os negócios e os impactos sociais.

Para o Sebrae, Negócios de Impacto Social (ou NIS) são "iniciativas economicamente rentáveis que, por meio da sua atividade principal, oferecem soluções para problemas sociais e/ou ambientais, utilizando mecanismos de mercado". Esta é a conceituação adotada também pela Artemísia, organização sem fins lucrativos, pioneira na disseminação e no fomento de NIS no Brasil.

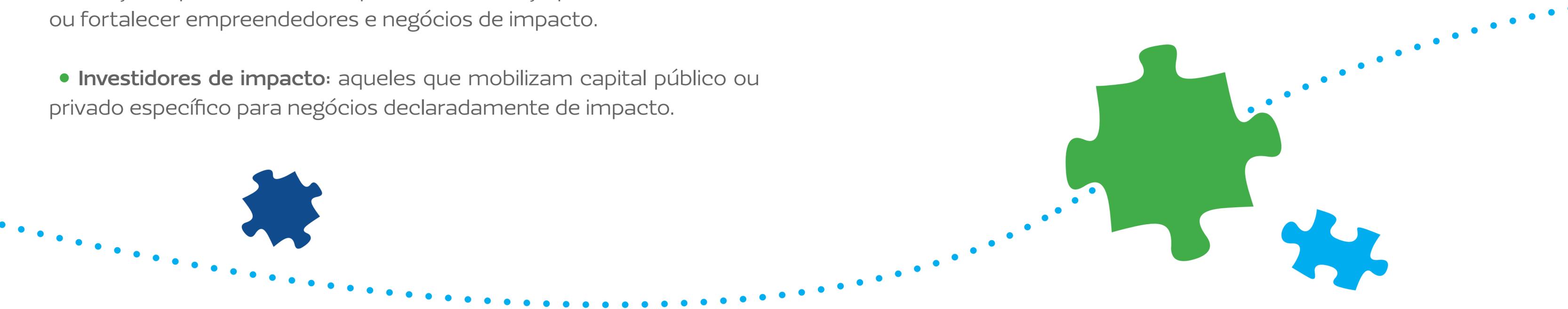
Resumidamente, para o Sebrae, as principais características de um negócio de impacto social são:

- **Motivação principal em minimizar um problema social e ambiental:** negócios que possuem propósito explícito de causar impacto social.
- Viabilidade econômica estruturada por meio de um modelo que garanta rentabilidade a partir da comercialização de produtos ou serviços e **não apenas** de doações e subsídios.
- **A atividade principal é que gera impacto social**, ou seja, não se trata de um projeto da organização ou iniciativa separada do negócio, e sim de sua atividade principal.
- Apresenta **inovação no modelo de negócio** (por exemplo, no modelo de distribuição, no produto ou serviço, no sistema de precificação).
- O formato de gestão tende a ser **inovador** e **horizontal**.
- **Distribuição ou não de dividendos:** um negócio pode ou não distribuir dividendos a acionistas, não sendo este, porém, um critério para definir NIS.
- Incluir **grupos de baixa renda** na cadeia produtiva de valor, como proprietários, sócios, parceiros, funcionários, fornecedores ou distribuidores.

No que diz respeito aos atores, temos três grupos bem segmentados:

- **Empreendedor social:** aquele cujo negócio possui sustentabilidade financeira e que, intencionalmente, busca a inclusão social dos consumidores atendidos.
- **Organizações intermediárias ou dinamizadoras:** instituições que facilitam, conectam e apoiam a conexão entre investidores, doadores e gestores empreendedores e os negócios que geram impacto social (aceleradoras, incubadoras, academia, fundos, organizações que mensuram impacto, escritórios de advocacia). Em outras palavras: instituições que oferecem um produto ou serviço para desenvolver e/ou fortalecer empreendedores e negócios de impacto.
- **Investidores de impacto:** aqueles que mobilizam capital público ou privado específico para negócios declaradamente de impacto.

A combinação desses três grupos forma o "ecossistema de negócios de impacto", expressão muito utilizada em literaturas e por instituições para referirem-se ao conjunto de ações, organizações e pessoas envolvidas com negócios de impacto.



Vale ressaltar que ainda não há um formato jurídico especificamente para NIS e o que é adotado na prática são os formatos de associação, cooperativa e empresa, que podem ser<sup>2</sup>:

<sup>2</sup> (Fonte: *Produtos Financeiros de Impacto Socioambiental Oportunidades para Investidores*, publicado pela Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto)



### Associação

Org. da Sociedade Civil (OSC) sem geração de receita

Org. da Sociedade Civil (OSC) com geração de receita

Org. da Sociedade Civil (OSC) com negócio social



### Cooperativas



### Empresas

Negócio com missão social ou ambiental com restrição na distribuição de dividendos

Negócio com missão social ou ambiental sem restrição na distribuição de dividendos

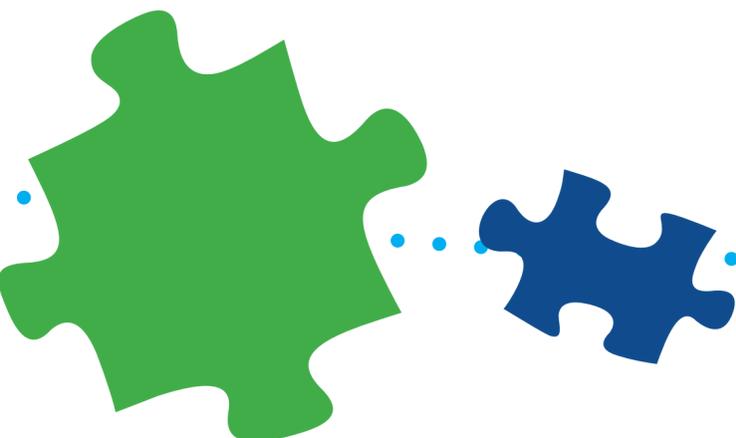
Empresas tradicionais

## E como financiamos os NIS?

Como já mencionamos, há cada vez mais pessoas interessadas em apoiar e investir em NIS, ainda que o mercado seja considerado pequeno em comparação ao tradicional. O ecossistema tem se esforçado para ampliar a atração de diferentes formas de capital para investir em novos NIS, na melhoria dos modelos de negócios, introdução de novas tecnologias, no acesso ao mercado, na expansão etc.

Quanto mais recursos disponíveis, mais teremos chance de contribuir para soluções aos complexos problemas sociais e ambientais. E, para isso, é preciso mobilizar as fontes tradicionais de recursos: governamentais, filantrópicas, de investimento privado e, ainda, criar mecanismos financeiros inovadores capazes de financiar iniciativas em diferentes áreas temáticas, nas diversas regiões e territórios do Brasil, para públicos distintos e, sobretudo, para os mais vulneráveis. O capital precisa ser diverso para abarcar a diversidade de demanda.

E, afinal, o que são **investimentos de impacto**? São recursos públicos e privados que podem ser direcionados para organizações, negócios e fundos comprometidos em gerar impacto socioambiental positivo mensurável e rentabilidade financeira. Utilizamos a conceituação apresentada pelo Instituto de Cidadania Empresarial (ICE) e inserimos uma planilha também elaborada pela instituição que mostra a diferença entre os tipos de investimento e seus objetivos. Assim você pode entender onde os investimentos de impacto se enquadram.



## Investimento de impacto no espectro de investimento



Fonte: Instituto de Cidadania Empresarial (ICE)

# CENÁRIO ATUAL: BREVES REFLEXÕES

---





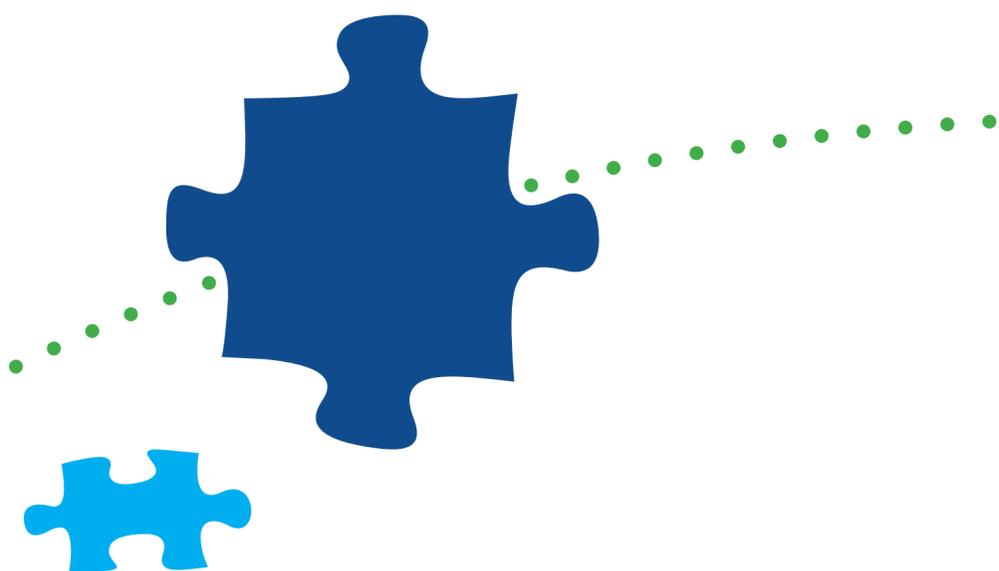
## Cenário atual: breves reflexões

O setor de investimento de impacto apresentou crescimento significativo de atividades e evolução nos últimos cinco anos. Novos capitais (de fontes diversas), aumento de investidores, inclusão de pessoas físicas como investidores, lançamento de novos instrumentos financeiros, transações financeiras realizadas e mais NIS operando nas diferentes regiões do Brasil. Importante destacar o aumento do enfoque da agenda do ecossistema nos NIS oriundos de periferia e comunidades mais pobres.

O Instituto Quintessa destaca, na terceira edição do Guia 2,5 (2019/20), o aumento do número de iniciativas de apoio a negócios de impacto, que vão desde apoio financeiro e de conexão de rede com outros empreendedores a apoio técnico e logístico: são 54, de todas as regiões do Brasil.

Segundo o Guia, é possível perceber o ganho de maturidade e a diversificação do setor no que se refere às formas de apoio financeiro, natureza da fonte de recursos, forma e área de atuação do NIS. Houve apoio a negócios de impacto em seus diversos estágios de maturidade e locais.

No Brasil, um marco na história dos NIS foi a criação da Estratégia Nacional de Investimentos e Negócios de Impacto (ENIMPACTO), lançada em dezembro de 2017, por meio do Decreto Presidencial nº 9.244/17, substituído, em 2019, pelo Decreto nº 9.977. Em 2021, até a publicação deste Guia, a ENIMPACTO está sob a coordenação da Subsecretaria de Inovação e Transformação Digital, do Ministério da Economia.



A ENIMPACTO é uma estratégia de articulação de órgãos e entidades da administração pública federal, do setor privado e da sociedade civil com o objetivo de promover um ambiente favorável ao desenvolvimento de negócios de impacto e finanças sociais. Ela está estruturada em cinco eixos estratégicos.

A iniciativa é um dos frutos das recomendações da Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto (antiga Força Tarefa de Finanças Sociais) que, em 2015, analisou as demandas, desafios e oportunidades do ecossistema de investimento de impacto. Com a assinatura do decreto presidencial, foi criado o Comitê de Investimentos e Negócios de Impacto. Composto por atores governamentais e da sociedade civil, a missão do Comitê é propor, monitorar, avaliar e articular a implementação da Estratégia Nacional de Investimentos e Negócios de Impacto.

É extremamente positivo ter uma agenda nacional formalizada com força de lei, uma vez que gera mais segurança ao mercado de investidores, reconhece a importância dos serviços e produtos ofertados por NIS, favorece o aumento de capitais disponíveis e o fortalecimento das atividades de todos os atores do ecossistema.

A ENIMPACTO passou a inspirar estados e municípios a adotarem estratégias semelhantes. Alguns estão desenhando estratégias locais e outros já contam com legislação aprovada, como é o caso do Rio Grande do Norte, Rio de Janeiro e a cidade de Maceió (AL).

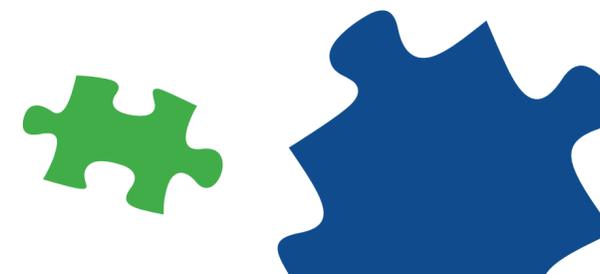
**I** Ampliação da oferta de capital para os negócios de impacto.

**II** Aumento da quantidade de negócios de impacto.

**III** Fortalecimento das organizações intermediárias.

**IV** Promoção de um ambiente institucional e normativo favorável aos investimentos e aos negócios de impacto.

**V** Fortalecimento da geração de dados que proporcionem mais visibilidade aos investimentos e aos negócios de impacto.



No Rio de Janeiro, o projeto de lei 997/2019 tem como principal objetivo atrair novos investidores para fomentar NIS e favorecer a consolidação das empresas comprometidas com o impacto social e ambiental. Alguns resultados já vêm ganhando destaque: maior disseminação do tema para o interior do estado, mobilização de novos atores e o avanço na agenda de compras públicas de impacto.

**Entre as maiores conquistas para o ecossistema e para os NIS, destacamos:**



## **O setor ganhou mais identidade**

Acreditamos que, a partir de informações e conhecimentos gerados por meio de estudos e pesquisas, experimentações e reflexões a partir da prática, formação de grupos de trabalho e maior atuação de incubadoras e aceleradoras, foi possível ter uma maior disseminação de conceitos e práticas. Ainda que as atividades e investimentos continuem concentrados no Sudeste e Sul, aos poucos, tem início o avanço do tema nas outras regiões, alcançando novos territórios e públicos.

Com maior disseminação, mais iniciativas passam a se aprofundar no assunto e a se identificarem com os NIS. Por exemplo, as cooperativas e associações agora parecem mais alinhadas com a temática e, como consequência, receberam mais atenção dos investidores. Neste sentido, podemos citar como exemplo a organização CONEXSUS, sem fins lucrativos. A entidade atua como um agente intermediário trabalhando em rede com dezenas de organizações e empreendimentos para buscar soluções conjuntas que fortaleçam os negócios comunitários de impacto, que na área rural são formados basicamente por cooperativas, associações e pequenas empresas. Criam e implementam instrumentos financeiros inovadores e adaptados à realidade dos negócios das associações, cooperativas e pequenas e médias empresas.

## O setor colabora mais e constrói mais coalizões do que outros setores

A inovação nas formas de colaboração e coalizão tem se mostrado uma força no setor. Além de diálogos, há iniciativas concretas de NIS que se associaram tanto a outros NIS quanto a organizações do terceiro e segundo setor que mostraram resultados positivos, potencializados por terem já nascido em colaboração. A colaboração é característica indispensável para o desenvolvimento sustentável no Brasil e favorece a capilaridade e atendimento da complexidade dos problemas sistêmicos e estruturais.

Citamos como um forte exemplo o Fundo ÉDITODOS, uma coalizão de diferentes organizações voltadas para NIS e com um traço em comum: o foco em grupos de maior vulnerabilidade, como mulheres, jovens e afro-brasileiros. O ÉDITODOS é formado pelas organizações Afrobusiness, Afrolatinas, Agência Solano Trindade, Pretahub, FA.VELA e Vale do Dendê. Foi criado com o propósito de enfrentar o racismo estrutural e as disparidades de gênero para a promoção de um empreendedorismo baseado na oportunidade.

## Entrada de grandes empresas no setor

Diante das exigências de órgãos internacionais, acordos multilaterais e do próprio consumidor, as empresas precisam mostrar suas políticas e estratégias voltadas ao desenvolvimento sustentável. Mais empresas estão se voltando aos NIS, se aproximando diretamente ou por meio de apoio, infraestrutura, *expertise*, parceria e patrocínio. O próximo passo é, de fato, olhar para a cadeia de valor e estabelecer parcerias entre seu *core business* e os NIS.

## Recursos financeiros e técnicos

O 2º Mapa de Negócios de Impacto Social +Ambiental, desenvolvido pela Pipe.Social, conta com análises quantitativas e qualitativas que desvelam desafios, percepções e tendências do setor. Segundo o estudo, o recurso financeiro segue sendo a principal demanda (48%), acompanhada de outras como mentoria (22%), comunicação (19%) e parcerias e *networking* (19%).

Há uma maior clareza por parte dos empreendedores e investidores que, sendo o Brasil um mercado ainda recente de NIS e com pouca formação empreendedora, os empreendedores não podem prescindir de apoio

técnico, hoje dados por organizações intermediárias que, por sua vez, também precisam ser fortalecidas.

Importante lembrar que não há homogeneidade entre o campo das aceleradoras e incubadoras, especialmente as que não nasceram com o DNA de NIS. Tem havido um esforço grande por parte do ecossistema – sobretudo da ENIMPACTO, Aliança e Sebrae – para aproximar as incubadoras de parques tecnológicos e as ligadas às universidades para abarcarem o tema. Mais organizações intermediárias de qualidade geram mais capilaridade para o apoio técnico. Com maior quantidade de NIS mais preparados, é possível avançar de forma efetiva em direção ao acesso ao capital.

### O discurso da democratização

Como veremos na seção sobre os instrumentos financeiros, foram introduzidas novas ferramentas que facilitam o investimento a varejo, ou seja, de pessoas físicas com quantias menores ou de pequenas empresas. Também houve movimento em direção à diversificação de NIS de forma a corresponder com a realidade brasileira: diversidades cultural e regional, étnico-racial e de gênero e, sobretudo, para NIS originários de territórios mais vulneráveis.

De acordo com 2º Mapa de Negócios de Impacto Social+Ambiental, o perfil do principal fundador dos NIS é composto de: 66% são homens, 66% da raça branca, 54% estão entre 30 e 44 anos e 63% são do Sudeste. Como observamos, este não corresponde ao perfil da população brasileira e não representa o conjunto de empreendedores oriundos de periferias e favelas ao redor do Brasil. Além disso, vale destacar que o estudo mostra que mulheres acessam menos capital via investidores, obtendo recursos por doação e empréstimos. Por que estes públicos não aparecem?

É importante observar também que mais de 50% dos NIS já buscaram algum programa de apoio (Pipe.Social). Mas, na realidade, os processos seletivos para programas de apoio técnico são, na sua maioria, excludentes. Os que mais necessitam do apoio não conseguem atingir as exigências que são altas e há poucas oportunidades fora do Sul e Sudeste do país e das capitais.

É preciso olhar para essas desigualdades e o ecossistema deve criar mecanismos que acolham aqueles que estão iniciando, que são pequenos NIS e que não têm poder de escalabilidade, mas podem ser replicados e gerar profundo impacto social para seus territórios.

É muito bem colocado pela Aliança, nas Recomendações (especificamente

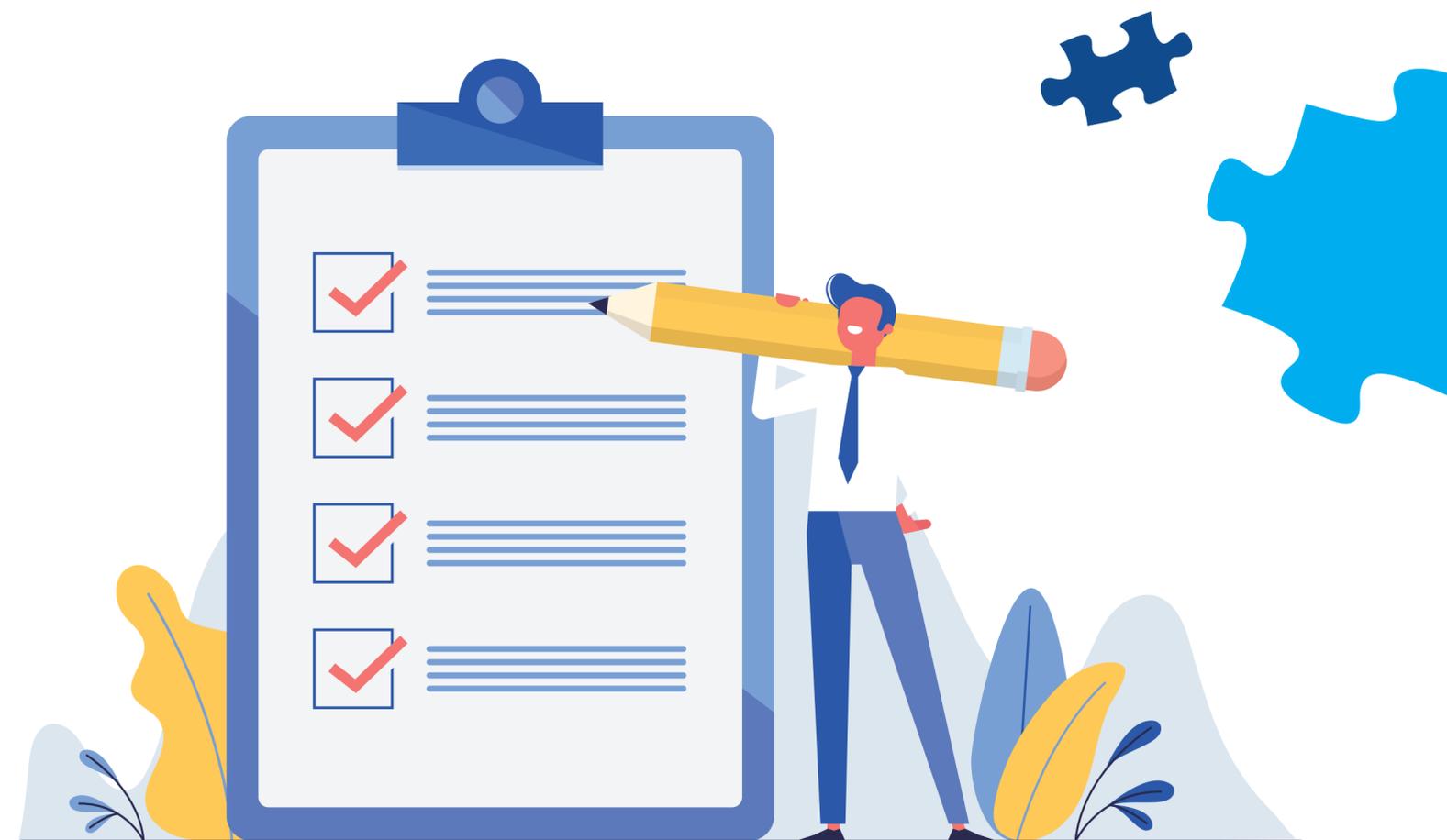
a nº 1) ao setor para 2020–2025, de que é preciso oferecer mais e melhores oportunidades de formação e ampliar o acesso à tecnologia e recursos financeiros para o começo da jornada.

### A “periferia” como criador de inovação

Existe ainda um distanciamento entre a academia e os financiadores de NIS em relação à periferia (e aqui pedimos licença para usar o termo como um guarda-chuva para favela, comunidades pobres ao redor dos grandes centros urbanos, comunidades tradicionais e ribeirinhas) e aos pequenos municípios do interior dos estados. A realidade destes territórios é pouco conhecida por quem cria instrumentos, produz conhecimento para o ecossistema e propõe estratégias de atuação. A população dos territórios citados, na maioria das vezes, é vista apenas como beneficiária dos NIS e não coautora.

Ainda há um caminho longo para melhorar este processo e construir pontes entre o capital privado e a periferia, a base. Mas já existem iniciativas muito interessantes como a Articuladora de Negócios de Impacto da Periferia (ANIP), que articula e mobiliza atores estratégicos para a consolidação do ecossistema de negócio de impacto da periferia,

apoiando uma nova geração de empreendedores das periferias em estágios diferentes de desenvolvimento do seu negócio. Trabalham com o conceito de impacto social de forma mais profunda, respeitando as peculiaridades das periferias e ampliando as capilaridades regionais.



### Aumentou a captação de recursos, mas ainda é baixo

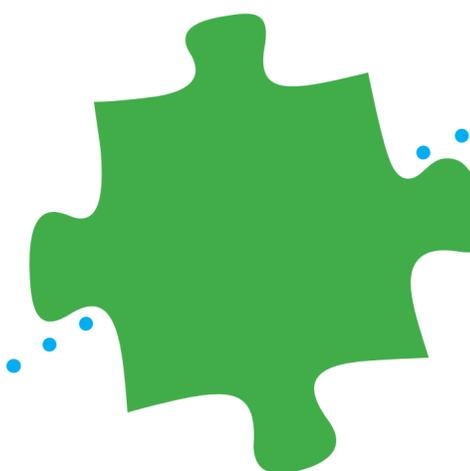
O 2º Mapa de Negócios de Impacto Social+Ambiental também mostra que 81% dos negócios pesquisados estão captando: 32% deles até R\$ 100 mil; 32% de R\$ 100 mil até R\$ 500 mil; 17% de R\$ 500 mil a R\$ 1 milhão; e 19% mais de R\$ 1 milhão. Ou seja, 64% dos NIS estão captando até R\$ 500 mil. De 356 negócios que detalharam os mecanismos de captação utilizados, 60% mencionaram doação, 26% *equity*, 26% empréstimo e 15% dívida conversível.

Em relação às fontes de capital, entre os negócios que detalharam fontes e mecanismos – 85% da base, ou seja, 849 negócios – 42% investiram apenas capital próprio, 24% captaram apenas recursos de terceiros e 34% investiram capital próprio e captaram recursos de terceiros.

Vale atentar para o fato de que 43% dos negócios ainda não faturam, enquanto 8% dessa base fatura mais de R\$ 1 milhão. Como podemos observar, o gargalo de captação está nos NIS de menor porte e é justamente onde há menos capital disponível.

### Capital filantrópico tem importante papel

Tudo indica que, nos últimos anos, tem ficado mais claro o papel do capital filantrópico para os NIS. Como veremos neste Guia, tem havido um esforço do ecossistema para mobilizar este tipo de capital e definir a sua aplicação. Parece que uma questão já se configura como certa: os recursos não reembolsáveis originários de organizações filantrópicas são fundamentais para os NIS em estágios iniciais, para os pequenos e sobretudo para aqueles que são da periferia. Isso daria uma maior segurança para os empreendedores sociais, além de gerar mais flexibilidade ao empreendedor em termos de testar suas hipóteses (erro-aprendizagem) e para refinar o impacto do NIS. Esta também seria uma forma de capital semente para quem está em programas de incubação e já teria possibilidade de implementar seu NIS.



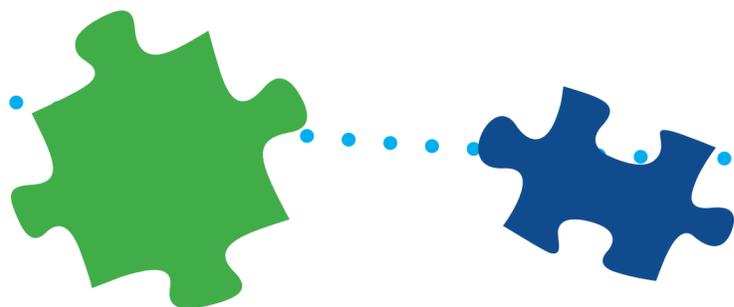
## O desafio permanece

Apresentamos, na primeira edição do Guia de Oferta de Capital para NIS, o desafio de aumentar a oferta de investimentos e crédito nas etapas iniciais dos negócios de impacto social para contribuir ao volume de empreendimentos que possam escalar em médio e longo prazo.

O 2º Mapa de Negócios de Impacto Social+Ambiental confirma que uma das maiores dores dos empreendedores continua sendo a falta de acesso a dinheiro para expansão de seus negócios. Segundo o estudo, oito em cada 10 estão captando e a demanda continua por um *ticket* mais baixo.

Apesar dos avanços e da experimentação de ações pontuais, veremos na seção sobre instrumentos financeiros que ainda há muito a ser feito em relação ao investimento no microempreendedor e nos pequenos negócios de impacto em estágio inicial. É preciso dar um salto qualitativo nesta direção.

De acordo com o estudo recém-publicado pela *Aspen Network of Development Entrepreneurs* (ANDE), "Investimento de Impacto na América Latina", *stakeholders* apontam a falta de "saídas" (quando os investidores vendem sua parte a terceiros e são reembolsados do seu investimento) como barreira para o crescimento dos mercados de capital de impacto. Este estudo mostra que, na verdade, houve diversas saídas bem-sucedidas para investimentos de impacto na América Latina, tendo os investidores reportado 16 saídas no período de 2018–2019.



## A inesperada COVID-19

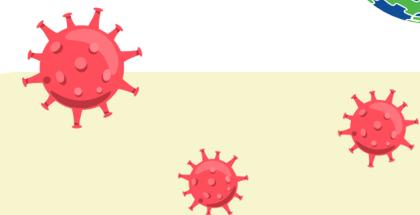
Assim como todos os demais setores da economia, os NIS e todo o ecossistema foram afetados com os efeitos da pandemia da COVID-19, em 2020. De acordo com a pesquisa "Cenários e Tendências sobre o Campo de Negócios de Impacto e Intermediários frente à COVID-19", elaborado pela ponte Aponte, os maiores impactos sofridos pelos NIS estão relacionados com:

- Diminuição brusca nas vendas.
- Cancelamentos de contratos e vendas já realizadas.
- Fragilidade dos empreendedores em seus caixas.
- Probabilidade de o negócio vir a falência e os empreendedores e suas famílias terem sérias dificuldades.
- Impacto econômico negativo de longo prazo.

A Pipe.Social também realizou a pesquisa "Os Negócios Sociais estão Pedindo Socorro", em abril de 2020, que contou com a participação de 60 empreendedores de impacto social e apontou que, "(...) para a maior parte dos empreendedores, o maior desafio está relacionado a obrigações e gestão financeira do negócio."

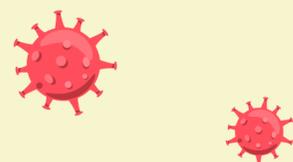
O estudo apresenta que, apesar de todos os desafios que a pandemia trouxe ao setor, "para alguns NIS e intermediários, o cenário é de oportunidades, notadamente para *startups* da área de *healthtech* (de saúde com base tecnológica), gestores de fundos filantrópicos, plataformas de *crowdfunding* e NIS que já tinham um canal de vendas online estruturado ou que conseguiram se adaptar rapidamente a essa realidade."





Há algumas oportunidades relevantes que, no longo prazo, poderão apresentar a retomada do setor como: surgimento de mais negócios de impacto, maior sensibilização e engajamento do setor privado e aumento gradual de doadores/financiadores. É possível vislumbrar que, a partir do segundo semestre de 2021, já podemos ver um cenário mais positivo para o ecossistema de negócios de impacto. Houve um redirecionamento de recursos para ações emergenciais filantrópicas, com poucos recursos de Investimento Social Privado (ISP) direcionados a NIS neste período, ao passo que OSCs e movimentos sociais ganharam natural relevância pela atuação nos territórios.

Um dos desafios centrais para o empreendedor social nesta dinâmica de recuperação da pandemia é estar preparado para receber recursos e saber onde achar possibilidade de investimento para o seu NIS.



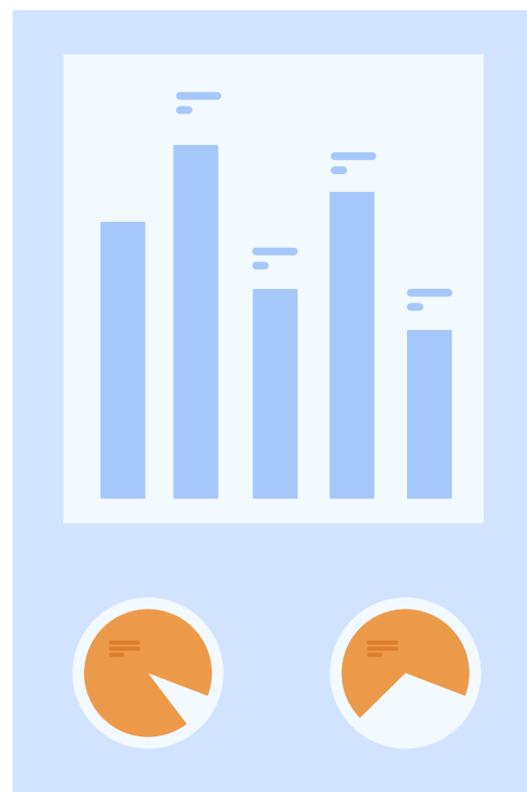
## Metodologia

Para o desenvolvimento deste Guia, utilizamos vasta quantidade de dados secundários, ou seja, que foram produzidos por outras organizações do ecossistema no Brasil e no mundo. Mergulhamos em pesquisas, estudos, relatórios, entrevistas, depoimentos e posicionamentos institucionais. Você pode conferir todas as nossas fontes na bibliografia. Gostaríamos de citar três publicações que foram de fundamental importância e que recomendamos fortemente a leitura:

- *Scoring* de Investimentos de Impacto, elaborado pela Pipe.Social.
- 2º Mapa de Negócios de Impacto Social+Ambiental, elaborado pela Pipe.Social (a 3ª edição do Mapa será lançada em 2021).
- Guia 2,5 elaborado pelo Instituto Quintessa. Documento idealizado com o objetivo de trazer clareza sobre o suporte existente para o desenvolvimento de NIS no Brasil, facilitando a conexão entre empreendedores e organizações do setor. Este material é atualizado a cada dois anos.



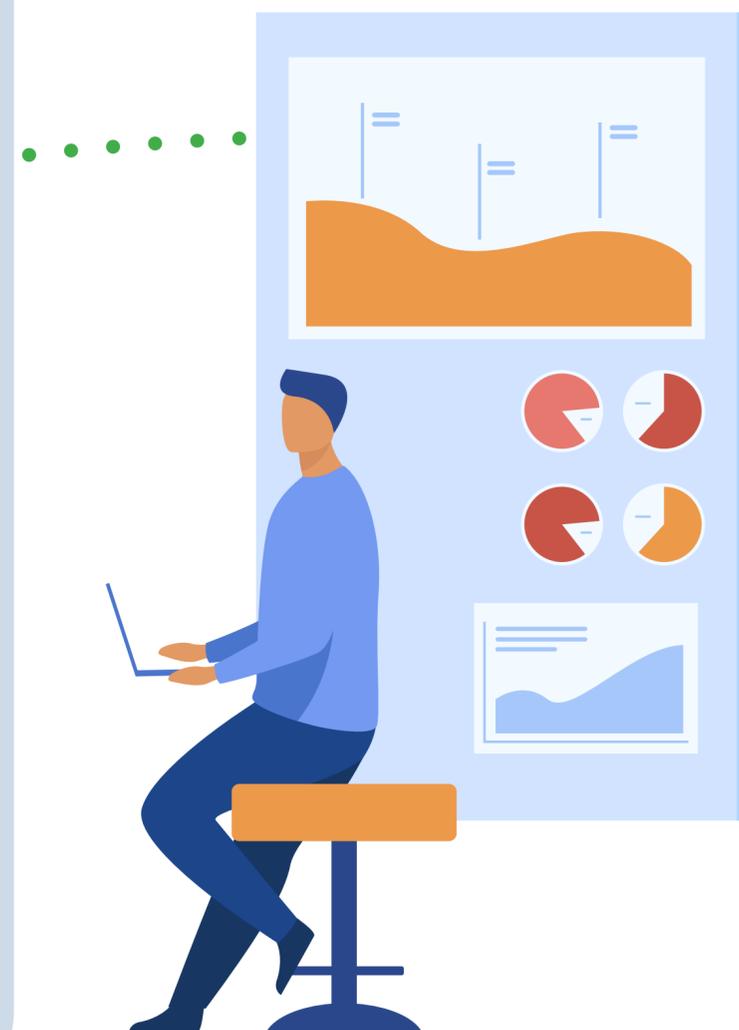
**Confira sempre as atualizações desses materiais**



Além disso, entrevistamos 14 atores do ecossistema para nos ajudar a pensar nos instrumentos financeiros disponíveis e no que seria essencial você saber para aumentar suas chances de captação e sucesso do seu NIS.

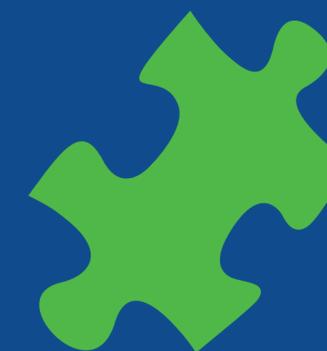
Durante a pesquisa fomos orientados por quatro questões que tentamos responder ao longo deste Guia:

- O que mudou no cenário do ecossistema de NIS de 2017 a 2020?
- O que avançou e o que ainda se configura um desafio para aproximar investidores do perfil dos empreendedores de impacto brasileiro?
- O que de fato tem de novo no sentido de democratizar o acesso ao capital e ao conhecimento gerado no setor?
- O que é essencial que o empreendedor de impacto saiba antes da sua jornada de captação?



# ESTÁGIOS DE DESENVOLVIMENTO DE UM NEGÓCIO DE IMPACTO SOCIAL

---





## Estágios de desenvolvimento de um Negócio de Impacto Social

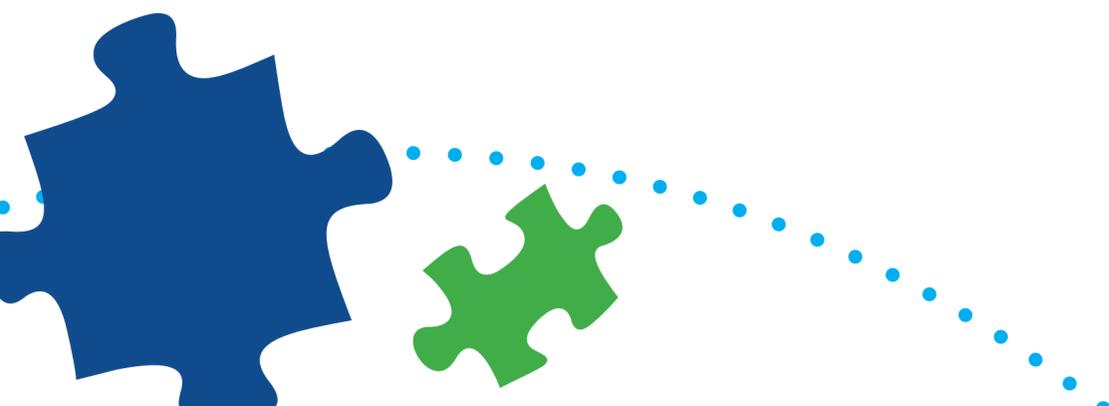
Assim como um negócio tradicional, os negócios de impacto social passam por diferentes fases de maturidade que requerem habilidades e estratégias específicas. Ainda não é um consenso entre as organizações sobre a nomenclatura utilizada para definir cada fase/estágio. Cada aceleradora, incubadora e fundo de investimento têm uma forma de apresentar a evolução dos NIS. No entanto, em geral, a divisão é feita em quatro fases/estágios.

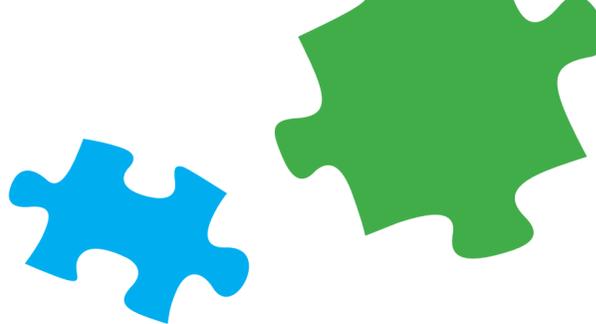
Além disso, as premissas e o que se espera de cada fase é muito similar, seguindo um fluxo lógico evolutivo. O Sebrae/RJ adota a nomenclatura "estágios" para representar o desenvolvimento da maturidade dos NIS. O Instituto Quintessa, um dos mais relevantes atores do ecossistema, organiza os estágios em seis diferentes blocos de desenvolvimento que seguem o mesmo raciocínio, mas com duas divisões a mais, o que pode facilitar a compreensão se tudo isso for muito novo para você.

Na prática, os estágios não são tão demarcados como iremos descrever, mas conhecer o que é comumente esperado para o desenvolvimento de cada estágio e reconhecer onde o seu NIS se encontra é fundamental para quem deseja captar parceiros e investidores. Este é um ponto chave ressaltado muitas vezes pelos investidores de impacto. Faremos uma breve explicação dos quatro estágios, suas principais características, necessidades, desafios que o empreendedor deve enfrentar e os principais instrumentos financeiros disponíveis.



**Olhe criticamente para o seu negócio quando for analisar os estágios e veja se, de fato, está pronto para passar para a fase seguinte. Muitas vezes é melhor esperar, ganhar maturidade e só depois dar o próximo passo. Foco no que é necessário vivenciar. Não pule etapas e viva o seu momento atual.**





## Estágio 1

### Ideação

(também chamado de *new venture*, ideia)



#### O que é?

Começo da trajetória empreendedora. É o momento de explorar e realizar pesquisas iniciais para ter mais certeza sobre a ideia de NIS. Fase de concepção e desenvolvimento da ideia, que começa por meio da identificação de uma necessidade e a busca de um modelo de negócio para supri-la.



#### Características

A fase da ideia traz entusiasmo e confiança, e o empreendedor deve começar a se perguntar sobre seu mercado, clientes, fontes de recursos e detalhes operacionais do seu futuro negócio.



#### Necessidades que devem ser endereçadas

- Entender as reais necessidades/demandas dos clientes.
- Compreender e aprofundar as reais motivações e intencionalidades.

- Desenvolver uma proposta de valor para os clientes.
- Fazer pesquisas e estudos de mercado para desenvolver o plano de negócios.
- Desenvolver o Canvas (*Business Model Canvas*) e um modelo padrão do plano de negócio.
- Elaborar a teoria de mudança a ser proposta pelo *core business* e construir uma matriz de indicadores (os que irão acompanhar ao longo da trajetória) ainda que simples.
- Produzir protótipos das principais tecnologias, produtos ou serviços para serem validados.
- A partir do Canvas, criar o MVP (*Minimum Viable Product*, ou Mínimo Produto Viável).
- Mobilizar o público que será impactado pelos resultados do NIS, alinhar sobre os processos e expectativas em relação ao empreendimento, sobretudo quando os mesmos não são clientes diretos do NIS.



### Desafios mais comuns

- Clareza do problema social que deseja endereçar.
- Identificação dos públicos e/ou territórios de intervenção, de preferência com uso de pesquisas de diagnóstico.
- Determinação da estrutura de custos e precificação dos produtos ou serviços.
- Manutenção do foco nas necessidades do público-alvo (tendo clareza de quem são os clientes e beneficiários) e conhecimento para cumprir normas e leis.
- Eficácia das ações de comunicação.
- Geração de valor agregado para o cliente e/ou beneficiários, quando estes forem diferentes; assegurar que os clientes percebam o valor do serviço / produto.
- Definição do que se quer alterar com a intervenção que será

operacionalizada por meio do negócio de impacto social.

- É um momento de alto risco e, por isso, é mais difícil conseguir um parceiro financeiro neste momento.



## Estágio 2

### Validação

(também chamado de pré-tração ou expansão)

#### ? O que é?

Fase em que o empreendedor coloca na prática, de forma organizada e intencional, seu plano de negócio. É o momento de realizar testes e protótipos para aperfeiçoar o modelo, sentir a reação do mercado em relação a seu produto e serviço e dos beneficiários que serão impactados pelos resultados positivos que o NIS deseja causar. Enfim, o modelo de negócio, as teses do empreendedor e o MVP devem ser validados.

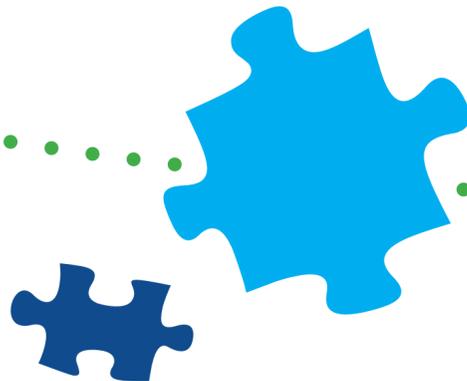
#### ⚙️ Características

Nesta fase, o desenvolvimento do negócio deve ser planejado de acordo com as demandas do mercado. Os recursos e os meios necessários para a autossuficiência do negócio também devem ser foco neste momento.



### Necessidades que devem ser endereçadas

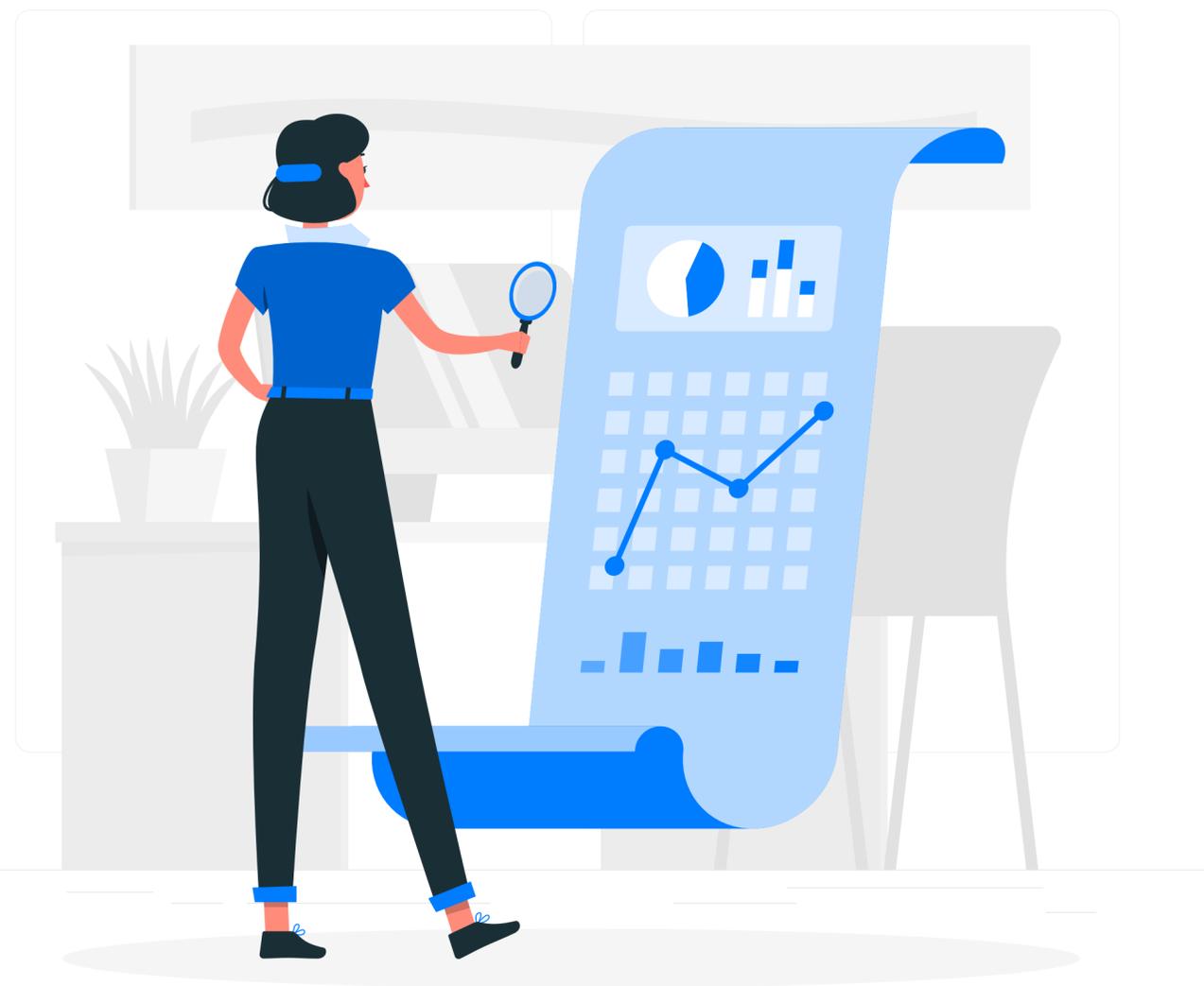
- Rever o planejamento estratégico, as necessidades de financiamento e as previsões de tempo necessárias para o retorno financeiro. O planejamento do negócio deve ser bastante flexível para adaptar-se aos diferentes desafios do mercado.
- Determinar com clareza o público-alvo por meio de testes de mercado com clientes reais, iniciando a geração de receitas.
- Conduzir avaliações iniciais para levantar se há evidências de que a iniciativa irá, de fato, beneficiar o público-alvo.
- Utilizar as lições aprendidas das validações para refinar as tecnologias, produtos ou serviços demandados e apurar o modelo de negócio como um todo.
- Estruturar a gestão financeira.



### Desafios mais comuns

- Formalização do negócio.
- Compreensão das estratégias da concorrência.
- Estruturação da política de comercialização.
- Realização e análise de pesquisas de mercado.
- Aproximação com o público-alvo para conhecer seu perfil e produzir ofertas que atendam às suas necessidades; conquista da confiança e geração de impulso de compra.
- Divulgação da marca.
- Experimentação com potenciais clientes para entender o quanto eles valorizam o que está sendo oferecido.
- Foco na venda das vantagens e benefícios do produto ou serviço; equacionar as necessidades econômicas e financeiras do NIS.

- Separação das despesas pessoais e do NIS.
- Análise dos impactos sociais do NIS.



## Estágio 3

### Desenvolvimento (também chamado de tração e profissionalização)

#### ? O que é?

Quando começar a entrar algum recurso do piloto e o modelo se mostrar válido, está na hora do estágio de desenvolvimento.

É a fase em que o NIS está focado em sua consolidação do mercado, nos impactos sociais a um determinado grupo de pessoas e no aumento de sua competitividade. O negócio já existe juridicamente, está operando e realizou as primeiras vendas. É o momento de estruturá-lo e profissionalizar sua gestão. A preocupação não é mais a autossuficiência e a simples presença no mercado, mas, sobretudo, o crescimento e expansão de sua atuação, inclusive em ampliar o seu impacto social de forma qualitativa e/ou quantitativa. É a etapa em que são ajustados todos os pontos do modelo de negócio que permitem fazer mais com menos para aumentar a margem de lucro e o impacto socioambiental positivo.



#### Características

O maior desafio é exatamente o crescimento. Mais clientes trazem mais oportunidades e necessidades.



### **Necessidades que devem ser endereçadas**

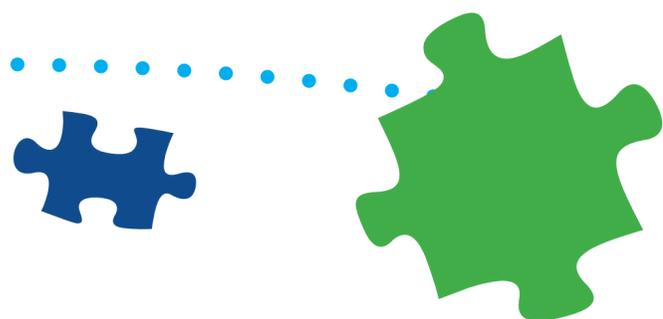
- Aprimorar o conhecimento sobre os clientes e demanda de maneira constante.
- Desenvolver cadeias de valor.
- Construir capacidades organizacionais para estruturar e posteriormente escalar o negócio.
- Definir aspectos relacionados com distribuição, promoções e precificação (visando também a próxima fase de expansão).
- Expandir a base de fornecedores e gerir a rede de parceiros.
- Melhorar a comunicação do negócio de impacto social.
- Utilizar indicadores financeiros e sociais para verificar o desempenho do negócio.
- Estruturar práticas de gestão condizentes com a nova realidade.



### **Desafios mais comuns**

- Constante mobilização da rede de parceiros relacionada com o negócio e com os impactos sociais.
- Garantir a sobrevivência do negócio.
- Oferecer meios eletrônicos seguros de pagamento.
- Organizar a logística (armazenamento, distribuição e produção).
- Manter ou expandir a capacidade de produção e atendimento.
- Investir em propaganda/publicidade.
- Definir/aprimorar canais de venda, atendimento e comércio eletrônico.
- Estruturar marketing de relacionamento com clientes.
- Construir a confiabilidade da marca.

- Explorar a exposição da marca e a presença do negócio em mídias sociais.
- Conquistar e reter clientes.
- Usar tecnologias modernas.
- Ter equipe de vendas capacitada.
- Trabalhar para a fixação da marca na mente do cliente/consumidor.
- Usar instrumentos de *marketing* direto para oferecer produtos/ serviços e realizar promoções de acordo com as necessidades de cada segmento;
- Otimizar as ações de comunicação para que sejam mais eficazes e monitorar o impacto social.



## Estágio 4

### Escala (também chamado de expansão e consolidação)

#### ? O que é?

Esta é a fase em que o NIS se encontra relativamente estável, possui clientes fiéis e nicho de mercado definido que levam o modelo de negócio a um estado de amadurecimento lento, como acontece após qualquer grande crescimento. Consolida os seus impactos sociais para um determinado grupo de pessoas, comunidade ou território e/ou para um determinado aspecto do meio ambiente. O NIS está estruturado e preparado para crescer. É o momento de expandir e ganhar escala.

#### ⚙️ Características

A estabilidade não representa um declínio se comparada com uma fase de início de crescimento, no qual muitas mudanças ocorrem, mas sim uma maturação do modelo de negócio, extremamente importante para os próximos passos. Já consegue ter informações sistematizadas sobre os impactos sociais e/ou ambientais causados.



#### Necessidades que devem ser endereçadas

- Descobrir novas áreas geográficas e segmentos de clientes e fornecedores (contribuindo para a ampliação de vendas).
- Aprimorar as práticas de gestão constantemente para que se mantenha uma equipe em desenvolvimento e que o NIS tenha capacidade de tomada de decisão com agilidade.
- Aperfeiçoar sistemas e processos para a geração de eficiências de escala.
- Crescer sem um aumento linear dos custos.
- Ter mais receitas com menores custos.
- Sistematizar resultados do impacto social para que possam ser replicados na expansão; criar um sistema de monitoramento e avaliação contínuos e flexíveis às mudanças de cenários.
- Aumentar o valor do NIS.



- Elaborar e divulgar relatórios sobre o impacto social causado pelo NIS, envolvendo todos os atores chaves.

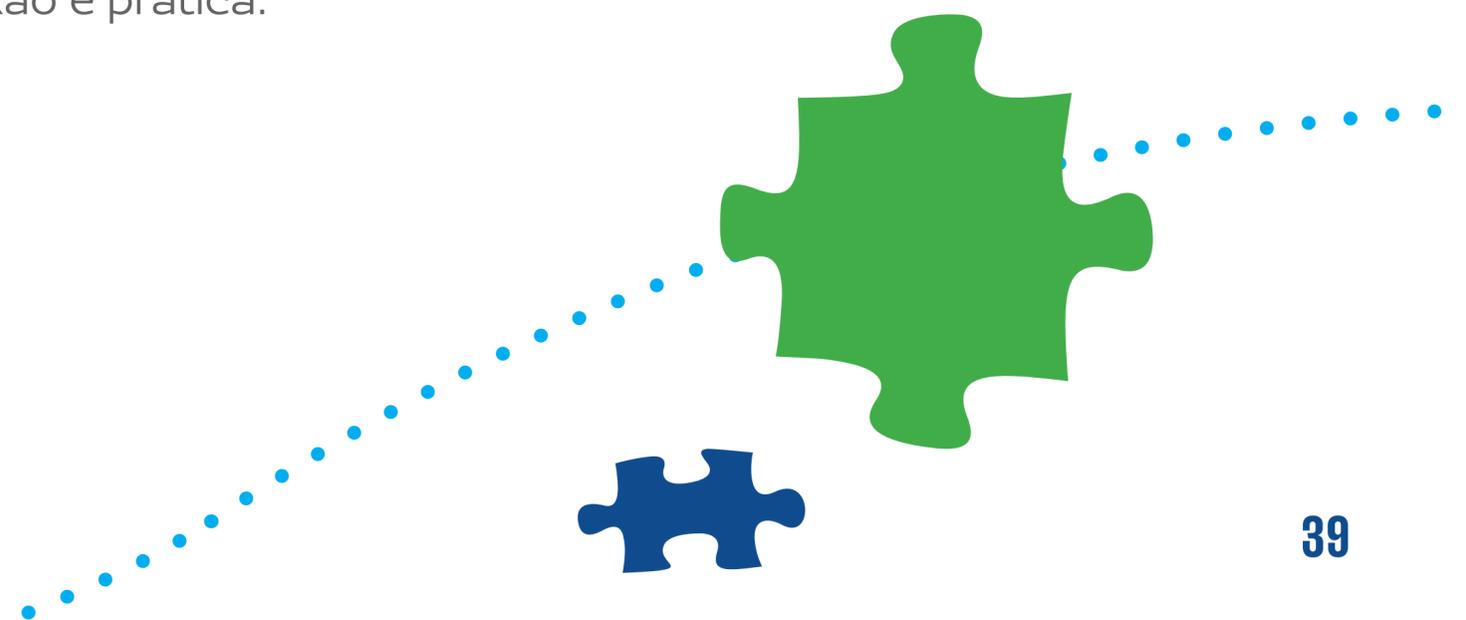


### Desafios mais comuns

- Ganhar novos mercados.
- Alcançar inovação e diferenciação para seu produto e marca.
- Aumentar a exposição da marca e produtos/serviços.
- Métricas e indicadores de desempenho e de impacto.
- Manter o diálogo transparente e frequente com os beneficiários dos impactos sociais do negócio.
- Mapeamento dos principais processos com intuito de aperfeiçoamento.
- Alavancagem de vendas.
- Atualização e uso de tecnologias avançadas.

- Racionalizar os processos de gestão e aumentar a eficácia das ações de mercado.

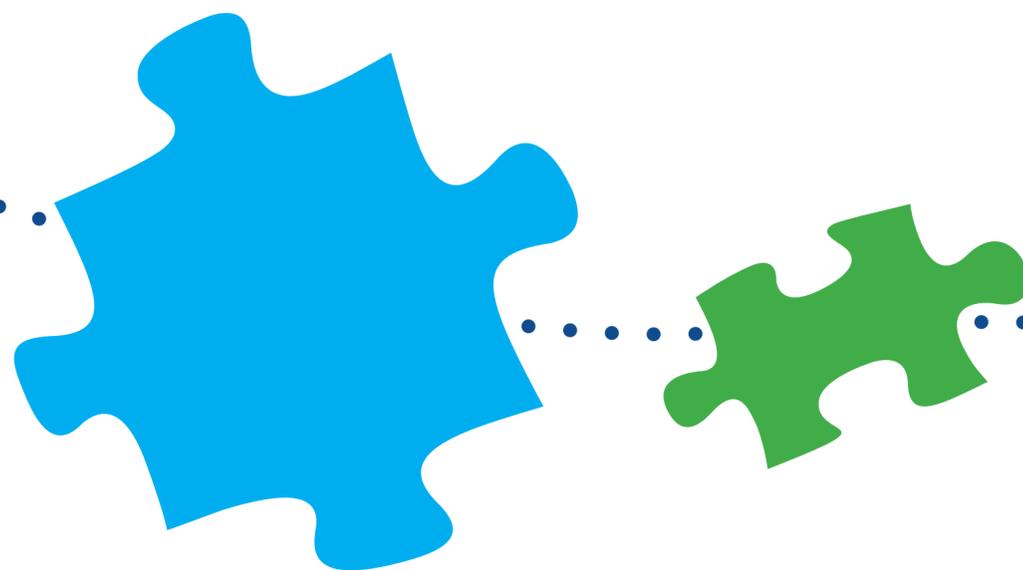
- Capital para investimentos no negócio.
- Qualidade do serviço/produto (competitividade).
- Monitorar e avaliar o impacto em diferentes realidades.
- Aumentar o valor do NIS.
- Manter um bom relacionamento com seus parceiros e investidores.
- Sistematizar os resultados de forma a criar um círculo virtuoso de reflexão e prática.



Como apontado pela Pipe.Social na publicação "Scoring de Investimentos de Impacto" (2020), o grande desafio é casar o estágio do seu negócio com o tipo de investidor correspondente.

*"Temos que identificar muito bem em que fase estamos para entender o que vender e de que tipo de financiador é preciso ir atrás."*

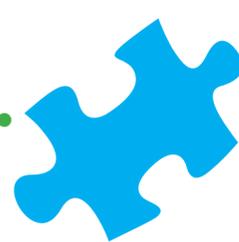
A Pipe.Social também disponibiliza, na publicação acima citada, uma análise dos tipos de instrumentos disponíveis para cada necessidade do negócio. Por exemplo: para financiamento de pilotos, estudos e avaliação citam doações não reembolsáveis e financiamento misto; para expansão comercial e para entrada em novos mercados, dívida e equity. Vale a pena conferir!



# PRINCIPAIS FONTES DE FINANCIAMENTO E INSTRUMENTOS FINANCEIROS

---





## Principais fontes de financiamento e instrumentos financeiros

Antes de mergulharmos nos instrumentos e oportunidades de apoio é fundamental que você entenda que, em geral, os mecanismos financeiros mais ofertados aos empreendedores são em forma de:



### Doação

Resultado do ato voluntário de doar recurso não reembolsável que é repassado aos NIS para utilização em despesas previamente especificadas ou não.

Aquele que doa deseja:

- Que o NIS se desenvolva e possa usar a doação como uma alavanca para a concretização de passos sólidos.
- Algo em contrapartida ou não, mas que geralmente não está vinculado a recursos financeiros. Na maioria dos casos, deseja-se cumprimento das metas previamente estabelecidas e ser mencionado como doador nas peças de comunicação do NIS.

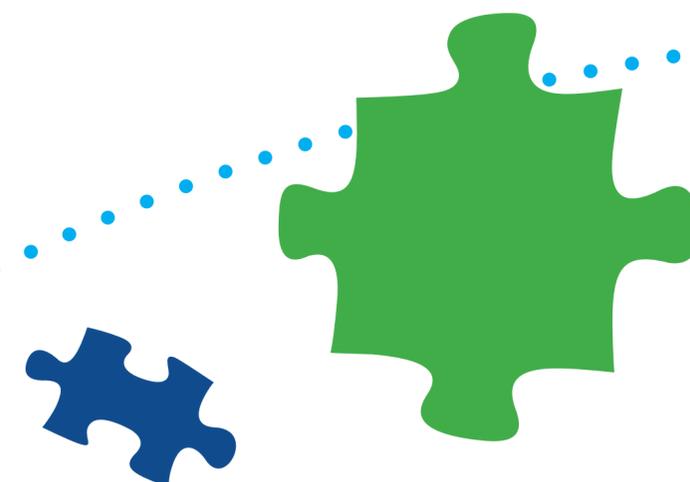
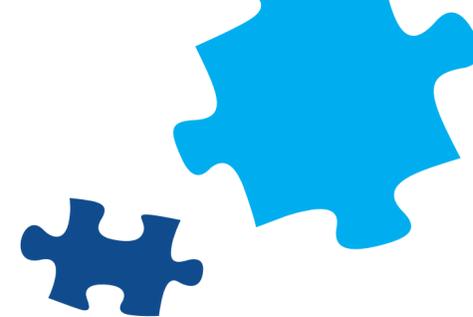


## Dívida

É o mais conhecido. Trata-se de empréstimo tradicional, que é feito por um amigo, parente ou por agentes financeiros, como bancos e fundos de investimento.

Aquele que empresta deseja:

- Que o investimento seja de baixo risco, o que quer dizer que quem investe acredita que tem boas chances de receber o dinheiro de volta.
- Algo em contrapartida, que se traduz na maioria das vezes em juros.
- Retorno em curto ou médio prazo.
- Emprestar para negócios com fluxo de caixa positivo. Ou seja, o negócio não pode estar operando no vermelho.





## Equity

É uma palavra em inglês que significa participação no capital da empresa, ou seja, ser sócio. No setor financeiro, significa obter participação acionária (ser sócio da empresa) ou dívida conversível, quando quem empresta o dinheiro pode tomar a decisão de virar sócio num determinado momento. Desta forma, quem investe recebe como retorno a distribuição de lucros, o aumento da valorização da empresa ou quando vende sua participação na mesma.

Neste caso, a vantagem para o empreendedor é que ele tem um parceiro que toma risco junto e se der errado não precisa devolver para o investidor. Por outro lado, se der certo terá que dividir o ganho entre os sócios.

Aquele que investe deseja:

- Ser sócio da empresa e, em alguns casos, poderá atuar na gestão também do NIS.
- Que o negócio possa ser escalável ou demonstre potencial para que o investidor multiplique seu capital.
- Que o NIS aumente o seu valor de mercado: quanto mais valer, mais o investidor ganhará e valorizará o que foi investido.
- Mitigar seu risco por meio da dívida conversível.



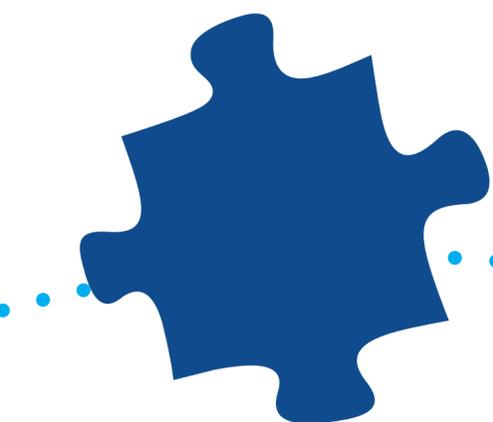
Vale lembrar que existem duas principais correntes no ecossistema de impacto quanto à distribuição de lucros gerados pela operação do negócio e dividendos aos investidores. A primeira, liderada por Muhammad Yunus (economista pioneiro em usar o termo, fundador do Grameen Bank e ganhador do prêmio Nobel da Paz em 2006), defende que os investidores só podem recuperar o capital investido, sem direito a lucro e dividendos. Segundo Yunus, o lucro deve ser totalmente reinvestido na empresa e destinado à ampliação dos benefícios socioambientais.

A outra corrente mais ampla, representada por Stuart Hart e Michael Chu, professores estudiosos do tema das Universidades de Cornell e Harvard, nos Estados Unidos, defende a distribuição de lucro por entender que isso possibilita atrair mais investidores e permite a criação de novos negócios na velocidade necessária para superar os desafios sociais existentes no mundo.

**Igualmente importante é você entender quem pode oferecer capital para o seu NIS.**

Basicamente o dinheiro pode chegar das seguintes fontes:

- Poder Público, por meio de empresas estatais (como bancos) e programas governamentais.
- Empresas privadas, o que chamamos também de segundo setor.
- Organizações Sociais (com ou sem fins lucrativos) da sociedade civil, o também chamado Terceiro Setor.
- Pessoas físicas que podem ser amigos, familiares e investidores que aportam dinheiro diretamente em NIS.
- Além de, claro, os seus próprios recursos.



O QUE MUDOU DESDE A PUBLICAÇÃO  
DA 1ª EDIÇÃO DESSE GUIA, EM 2017,  
EM RELAÇÃO À OFERTA DE CAPITAL  
PARA EMPREENDEDORES SOCIAIS?

---





## Avanços e mudanças desde a publicação de 2017

Uma primeira boa notícia para você (e para o ecossistema de impacto como um todo) é a consolidação do chamado “investimento a varejo”. Este tipo de investimento ocorre por meio de várias plataformas digitais na *internet*, que unem investidores e empreendedores para promover linhas de financiamento em condições mais acessíveis, com menos burocracia e total transparência.

A novidade é que esses novos instrumentos financeiros passam a ser acessíveis para o investidor pessoa física que pode aportar quantias pequenas, desde R\$ 500 ou R\$ 1 mil. São “pessoas investindo em pessoas” ao invés do público tradicional – os investidores profissionais ou institucionais.

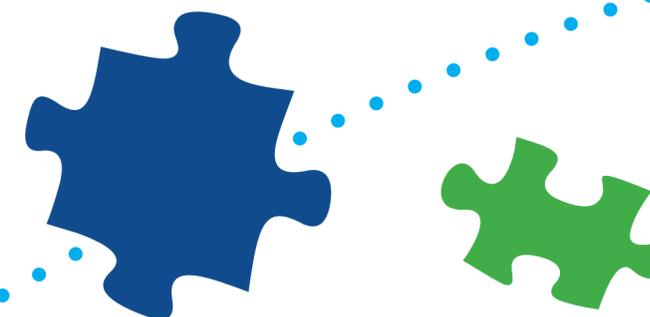
Como já mencionamos, isso significa também democratizar o acesso ao investimento de impacto no Brasil, possibilitando que negócios captem investimentos diretamente de pessoas físicas. Dessa forma, a tecnologia (plataformas funcionando online) tem um papel central na democratização do acesso aos investimentos de impacto.

É um ganha-ganha para todos: a tendência é um aumento do volume de

capital disponível para pequenos negócios que trabalham para transformar a realidade em que vivemos e, ao mesmo tempo, reduzir barreiras para que mais investidores possam alinhar seus investimentos ao propósito social e ambiental.

## Quadro síntese das fontes e instrumentos de financiamento

O quadro na página seguinte foi elaborado com o intuito de ajudar o empreendedor a visualizar uma síntese das fontes e instrumentos de financiamento. Note que é apenas um resumo e que cada agente financiador tem suas peculiaridades que não foram representadas. Também é importante saber que, dependendo da natureza e do porte do NIS, pode haver um instrumento disponível que não tem a ver com os estágios. O quadro mostra o estágio e não o porte do NIS (micro, pequeno, médio ou grande).



## Quadro resumo das fontes e instrumentos financeiros

FONTE	INSTRUMENTO	MÉDIA DE VALOR*	ESTÁGIO 1 Ideação	ESTÁGIO 2 Validação	ESTÁGIO 3 Desenvolvimento	ESTÁGIO 4 Escala
Recursos próprios	Doação	R\$ 1.000 – R\$ 50.000	■	■	■	■
Familiares e amigos	Doação ou dívida	R\$ 1.000 – R\$ 50.000	■	■	■	■
Filantropia	Doação	R\$ 40.000 – R\$ 100.000	■	■	■	■
Microcrédito	Dívida	R\$ 2.000 – R\$ 15.000	■	■	■	■
Financiamento coletivo = <i>crowdfunding</i>	Dívida	R\$ 5.000 – R\$ 50.000	■	■	■	■
Empréstimo coletivo = <i>crowdlending</i>	Dívida	R\$ 70.000 – R\$ 400.000	■	■	■	■
Investimento anjo	<i>Equity</i>	R\$ 200.000 – R\$ 500.000	■	■	■	■
<i>Equity crowdfunding</i>	Dívida direta ou dívida conversível	R\$ 200.000 – R\$ 1 milhão	■	■	■	■
Fundo de investimento de impacto	<i>Equity</i>	R\$ 1 milhão – R\$ 10 milhões	■	■	■	■
Financiamento bancário	Dívida	R\$ 50.000 – R\$ 1 milhão	■	■	■	■

\*Note que os valores do quadro indicam apenas uma média do montante. Porém, podem ter variações para mais ou menos, e atualizações de acordo com os critérios de cada financista. Desta forma, a sua pesquisa é fundamental!



.....  
**Quais são exatamente os instrumentos financeiros e oportunidades que você precisa acompanhar?  
E quais são as organizações que oferecem?**  
.....

Apesar dos desafios, a cada ano temos novidades e novos atores chegando, como ressaltamos anteriormente. O ecossistema está crescendo e isso é muito positivo. É importante ressaltar que os instrumentos abaixo listados não são exaustivos, apenas explicativos. Tentamos trazer o maior número de informações para que você compreenda não apenas quais são e onde encontrá-los, mas também que possa ter as ferramentas necessárias para buscar mais informações e atualizá-las.

Este é o pontapé inicial para você desvendar o caminho do que existe disponível em termos de investimento e instrumentos de investimento em NIS, para que siga a sua jornada com mais precisão e segurança.

**Cada um dos instrumentos e atores citados, possui diferentes critérios de seleção, missões e âmbitos de atuação. O Sebrae/RJ não se responsabiliza pelas alterações que possam existir nos focos de atuação, critérios e estratégias institucionais de terceiros.**

Em paralelo, além das informações que você encontrará aqui, também é recomendável que aprofunde a pesquisa no setor econômico de atuação do seu negócio de impacto. Por exemplo, se o seu NIS atua no setor de habitação popular, é útil conhecer os atores desse setor, ou seja, quem oferece capital para esse tipo de solução, quais são as políticas públicas de fomento, quais são os encontros de empreendedores promovidos pelas associações de classe, as principais exposições etc.

Um dos empreendedores de impacto que entrevistamos atua na agricultura familiar e já tem parcerias com diversos programas governamentais como Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNA), Programa de Aquisição de Alimentos (PAA), entre outros. Não conseguiríamos listar todos os programas nesta publicação, mas se sua área é habitação, procure os programas públicos e privados para facilitar o acesso a recursos e ao mercado, e cursos gratuitos de formação.

O mesmo raciocínio é válido para todos os setores econômicos nos quais o seu negócio está operando, da agricultura familiar ao vestuário sustentável. E se seu modelo envolve tecnologia, também há um universo vasto de possibilidades de inovação. O importante é não parar de pesquisar e de se conectar com as principais organizações que são expertises no tema.

## Plataforma de financiamento coletivo – *Crowdfunding*

Apresentamos este instrumento na 1ª edição do Guia, e voltamos a ressaltar aqui, dada sua simplicidade, principalmente para os empreendedores que estão começando a pensar em desenvolver um negócio de impacto.

O *crowdfunding* é um modelo de financiamento coletivo. A palavra *crowd*, do inglês, é usualmente traduzida como multidão, e o termo *funding*, também do inglês, significa financiamento, aqui mais no sentido de captar recursos.

Em sentido geral, é o termo utilizado sempre que um grupo grande de pessoas (daí multidão) colabora com seus recursos para financiar (*funding*) determinada causa, ideia, projeto, produto ou negócio, utilizando-se, para isso, de uma plataforma eletrônica, como uma página na internet ou um aplicativo. A ideia por trás do *crowdfunding* tem relação com as conhecidas “vaquinhas”, em que um grupo de pessoas colabora com seus recursos para um objetivo em comum.

Assim, você também pode entender o *crowdfunding* como o ato de arrecadar dinheiro na internet para campanhas diversas: pequenos

negócios, cultura, ativismo, arte, *games*, eventos, entre outros. É uma maneira de obter financiamento para uma ideia, testar produtos e serviços e construir comunidades e praticamente sem burocracia para você.

### Como funciona

Você estipula metas financeiras que deseja alcançar, define um prazo para a arrecadação e propõe diferentes faixas de colaboração financeira. Cada pessoa colabora com o quanto quiser e, para cada faixa de colaboração, é oferecida uma recompensa em troca. Essa recompensa pode ser simbólica, pode ser um produto ou uma experiência, como por exemplo um vídeo personalizado de agradecimento, um adesivo, uma camiseta, um *workshop*, evento e por aí vai.

No geral, tem também o fato de ser tudo ou nada, isto é, se não arrecadar o valor mínimo pedido no tempo estipulado, o dinheiro volta para mão das pessoas que contribuíram; e a possibilidade de ser tudo em tempo real, online. Para os empreendedores sociais, o custo costuma ser entre 5% a 15% sobre o valor arrecadado, que é a comissão retida pela plataforma.

Quais são os principais fatores para você ser bem-sucedido em um financiamento coletivo? É preciso demonstrar paixão pelo que faz

(fundamental para convencer pessoas a colaborar com a sua iniciativa); fazer o planejamento/execução da campanha (desde a elaboração do vídeo de apresentação até a estratégia de comunicação a ser utilizada nas redes sociais); e utilizar também a sua própria rede de contatos (grande parte dos apoiadores será pessoas próximas de você ou contatos dessas pessoas) e isso é fundamental para gerar mais possibilidades de recursos.



### Para qual fase do negócio de impacto social

Estágio 1 – Ideação.



### Quem faz

Conheça as principais plataformas de *crowdfunding* no Brasil:

- **Benfeitoria:** lançada em 2011, tem grande taxa de sucesso e já mobilizou mais de R\$ 125 milhões de 480 mil colaboradores para dar vida a mais de 3,8 mil projetos. Entre seus principais parceiros de fomento estão BNDES, Fundação Tide Setubal, ONU Mulheres, Sebrae, Natura, Coca-Cola, Ambev, Youse e Itaú.
- Kickante
- Catarse
- Vaquinha





## Plataforma de microcrédito coletivo para empreendedores de periferia

### Como funciona

A Firgun existe para facilitar o acesso a microcrédito para micro e pequenos empreendedores por meio de plataforma online de empréstimos entre pessoas.

Tudo funciona como uma “vaquinha online”, captando o investimento necessário para que um pequeno negócio cresça. A diferença é que a pessoa que está recebendo o dinheiro tem o compromisso de devolvê-lo para seus apoiadores em parcelas mensais, pagas via boletos. A Firgun conduz um processo de análise criterioso dos negócios e busca conhecer empreendedores talentosos, mas que enfrentam dificuldades para tomar um empréstimo.

Para tomar um empréstimo com a Firgun é necessário ter pelo menos um ano de experiência empreendendo e ser indicado por uma organização que trabalha com a capacitação empreendedora.

[Veja aqui a lista das organizações que são parceiras da Firgun](#)



### Para quem

Empreendedores de baixa renda ou em alguma situação de vulnerabilidade social – afro empreendedores, mulheres, refugiados, LGBT's, entre outros. Empréstimos de até R\$ 21 mil, pagamento em até 36 parcelas e juros que variam de zero a 2,5% ao mês.



### Quem faz

**Firgun:** primeira plataforma de empréstimos coletivos voltada exclusivamente para empreendedores de periferias com juros adequados e análise de risco humanizada. Já realizou 60 empréstimos nos últimos três anos, mobilizando mais de 1400 investidores conectados pelo propósito de apoiar o empreendedorismo nas periferias e territórios populares.



## Plataforma de empréstimo coletivo – Crowdlending



### Como funciona

A plataforma é semelhante à vaquinha coletiva, só que com um viés diferente: os recursos são captados como empréstimos, não como doações. Possibilita que negócios de impacto captem recursos diretamente de pessoas físicas que querem alinhar seus investimentos com aquilo em que acreditam. Nela, há investimentos disponíveis a partir de R\$ 1 mil, acessíveis para investidores do “varejo”.

A ideia por trás é possibilitar que empreendedores sociais possam ter acesso facilitado a crédito e obter empréstimos a uma taxa de juros razoável, o que não é possível atualmente nos bancos públicos e privados. Em relação ao financiador, é a chance de fazer um investimento de impacto social. Para o investidor, o passo a passo é simples e todo online: ele entra na plataforma, faz o seu cadastro, escolhe os negócios que deseja investir, decide o montante e transfere os recursos via TED para a conta indicada. Os negócios de impacto usam o dinheiro para alavancar suas operações e pagam juros de 1% ao mês pelo empréstimo. Dentro

de até 30 meses, os investidores terão recebido de volta todo o capital que emprestaram, acrescido dos juros, além de relatórios ao longo de toda a jornada sobre o desempenho dos negócios investidos.



### Para qual fase do negócio de impacto social

Estágio 3 – Desenvolvimento, que já estão prontos para crescer, com planos de negócios robustos para a rentabilização dos investimentos.



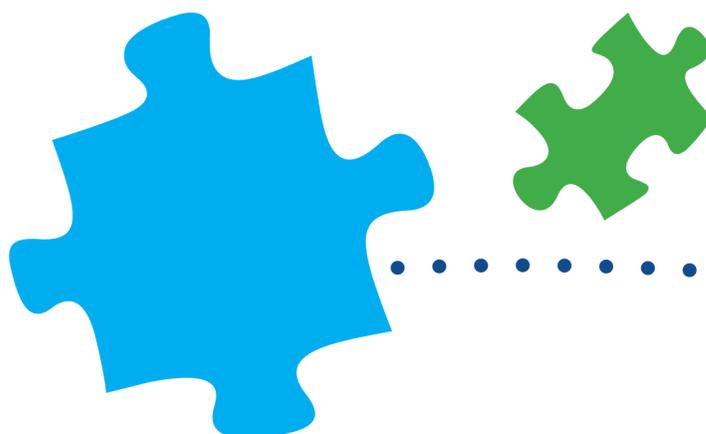
### Quem faz

SITAWI em parceria com Instituto Sabin. Os empréstimos são entre R\$ 100 mil e R\$ 1 milhão.

Os critérios de seleção dos negócios para participarem da plataforma e adotados pela SITAWI são: a) **impacto** (preenchimento de um índice de impacto criado pela SITAWI); b) **finanças** (demonstrativos, fluxos de caixa, contratos atuais etc.); c) **negócio** (time, liderança, capacidade de execução, mercado, estratégia, dificuldade de acesso a crédito e modelo de negócio). A ideia é entender também o potencial de “repagamento” aos investidores.

Além do empréstimo financeiro, a SITAWI também oferece aos negócios selecionados apoio técnico: acesso a mentores, voluntários e *workshops* temáticos; acompanhamento personalizado e conexões com a sua própria rede.

A Plataforma de Empréstimo Coletivo SITAWI foi lançada em junho de 2019 e, desde então, realizou três rodadas de investimentos que mobilizaram R\$ 5,6 milhões para 12 negócios de impacto socioambiental, com a participação de 273 investidores. Na última rodada, em setembro 2020, os valores investidos partiram de R\$ 1 mil (valor mínimo permitido) e 77% dos investimentos foram de até R\$ 5 mil, demonstrando grande interesse de pequenos investidores em investimentos de impacto.



## **Fundos para microempreendedores da periferia**

A segunda novidade dos últimos quatro anos em oferta de capital é o surgimento de fundos para micro empreendedores da periferia com dificuldade de acesso ao crédito tradicional.

Nos últimos tempos pudemos acompanhar o surgimento de vários fundos. Note que algumas organizações e entidades do setor privado se juntaram para apoiar empreendedores nas periferias e favelas do Brasil durante a pandemia de COVID-19, como já apontamos anteriormente. Nasceram como fundos emergenciais, mas muitos têm perspectiva de continuarem.

Inclusive, diante do cenário formado pela pandemia, organizações de fomento ao afro empreendedorismo e ao desenvolvimento de negócios nas periferias criaram fundos emergenciais para conter os efeitos da crise na vida dos empreendedores que atuam nesses segmentos.

Os fundos, frutos da construção de soluções coletivas por meio da aliança de atores do setor privado e sociedade civil, trabalham com dois modelos para apoiar negócios nas periferias e territórios populares: **doação** e **empréstimos a custos reduzidos e com maiores prazos**

**de pagamento.** A motivação em comum é a de apoiar a jornada dos empreendedores sociais que trabalham nas comunidades mais pobres das cidades brasileiras.



## FUNDO ÉDITODOS

**Instrumento financeiro: doações**

Fundado em 2017, é uma aliança de organizações que reúne vários atores do ecossistema de empreendedorismo negro no Brasil: AfroBusiness (SP), Agência Solano Trindade (SP), Pretahub (SP), FA.VELA (BH), Instituto Afrolatinas (DF) e Vale do Dendê (Salvador).

Com atuação coletiva, um dos propósitos do fundo é enfrentar o racismo estrutural e as disparidades de gênero para promover o empreendedorismo baseado na oportunidade. Tem como público-alvo mulheres negras e os negócios são selecionados a partir de critérios que avaliam questões como vulnerabilidade econômica, território (moradores de centros urbanos, favelas e periferias) e idade (uma cota dos recursos está sendo destinada para mulheres acima dos 50 anos).



As doações podem ser acessadas somente por empreendedores que já passaram por processos de aceleração, formação, aprimoramento e/ou mentoria das seis organizações citadas ao lado. Essas organizações têm em comum a promoção de atividades direcionadas ao empreendedorismo, inovação social e economia criativa junto a jovens e mulheres negras, moradores e atuantes nas periferias brasileiras. A ideia é direcionar recursos para empreendedores (formais e informais) negros e negras e fazer o dinheiro circular entre eles.

## FUNDO PERIFERIA EMPREENDEDORA

**Instrumento financeiro: empréstimo / microcrédito**

Criado pela Firgun, em parceria com a Escola de Negócios da Periferia Empreende Aí e Impact Hub, o fundo disponibiliza microcrédito para micro empreendedores das periferias, com dificuldade de acesso a crédito em organizações públicas e privadas tradicionais.

Financiado por doações do terceiro setor, empresas e pessoas físicas, o fundo visa beneficiar empreendedores mais prejudicados com a crise



causada pela pandemia da COVID-19.

### Como funciona

Oferece empréstimos (microcrédito) de R\$ 1 mil a R\$ 3 mil para empreendedores conseguirem atravessar os meses de crise com política de juros zero ou no máximo de 1% ao mês, com 120 dias de carência para começar a pagar e parcelamento em até 20 vezes. A análise de crédito e gestão do fundo é feita pela Firgun.

O pagamento dos empréstimos será revertido em 2021 para que as organizações realizadoras invistam em mais projetos relacionados ao fortalecimento de empreendedores das periferias. Assim, o fundo espera garantir continuidade de apoio tanto aos que receberam o microcrédito, como a outros que não receberam, de forma a seguir estimulando empreendedores em um momento que a economia estará abalada.

Os empreendedores interessados devem fazer um cadastro no site da Firgun e os critérios de avaliação de crédito são: a) impacto da crise no negócio e fluxo de caixa; b) urgência do recurso; c) indivíduos dependentes da renda do negócio; e d) foco de aplicação do recurso para a crise.

## FUNDO VOLTA POR CIMA

### Instrumento financeiro: empréstimos sem juros

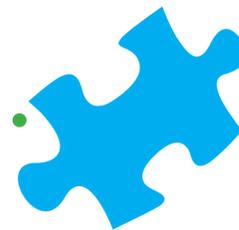
Com foco na concessão de empréstimos sem juros para cobrir despesas indispensáveis de NIS com atuação nas periferias, o fundo emergencial Volta por Cima é resultado da união do Banco Pérola e da Articuladora de Negócios de Impacto da Periferia (ANIP), especializada em apoiar a jornada empreendedora dentro das periferias.

A iniciativa reúne atores do ecossistema de empreendedorismo social como a Artemisia, A Banca e o Centro de Empreendedorismo e Novos Negócios da Fundação Getúlio Vargas (FGVcenn).

### Como funciona

Em um primeiro momento, o fundo está restrito a negócios que já passaram pela ANIP e Artemisia. Os empreendedores podem receber até R\$ 15 mil, a serem pagos em até 12 parcelas sem acréscimo de juros nas prestações e com carência de seis meses para iniciar o pagamento.

A ideia central é apoiar negócios com forte atuação nas periferias que



geram renda, empregos e fortalecem a economia local na qual estão inseridos e que foram afetados pela crise decorrente da COVID-19. A proposta do fundo é apoiar a jornada empreendedora dentro das periferias e os negócios com capacidade de execução e que buscam resolver problemas sociais e/ou ambientais, fornecendo empréstimos de forma simples, rápida, sem juros e com condições especiais.

O Fundo definiu que quem não conseguir pagar a dívida, não terá o nome negativado e os recursos emprestados se transformam em capital semente. O objetivo é fazer os negócios crescerem e quem pagar de volta vai colaborar para que os recursos circulem e possam ser reinvestidos em outros empreendedores. Os gestores ainda estão avaliando os resultados e aí decidirão se vão poder continuar com o Fundo após a pandemia.

## ESTÍMULO 2020

### Instrumento financeiro: empréstimos sem juros

O Estímulo 2020 é uma iniciativa sem fins lucrativos que nasceu para ajudar os pequenos empreendedores do Brasil durante o período de recessão econômica oriundo da pandemia da COVID-19. É formado por um grupo diverso de cidadãos, empresários, executivos e organizações do terceiro setor que reconhecem na sociedade civil a responsabilidade

e o papel fundamental em agir para solucionar os desafios que o país enfrenta neste momento. O objetivo é ajudar a preservar pequenos negócios e os empregos de famílias que dependem dessa renda, por meio de auxílio financeiro, capacitação em gestão e ferramentas de apoio ao empreendedor. O Estímulo 2020 capta recursos privados por meio de doações para financiar crédito às pequenas empresas com condições mais acessíveis.

### Como funciona

Oferece empréstimo fácil para pequenos negócios nas seguintes condições: juros de 0,53% ao mês, carência de três meses e parcelamento da dívida em 21 meses. O valor máximo do empréstimo pode variar em função do perfil de crédito do negócio. Também oferta aos negócios selecionados apoio técnico em gestão, marketing, finanças e comunicação.

O Estímulo 2020 atende empresas que:

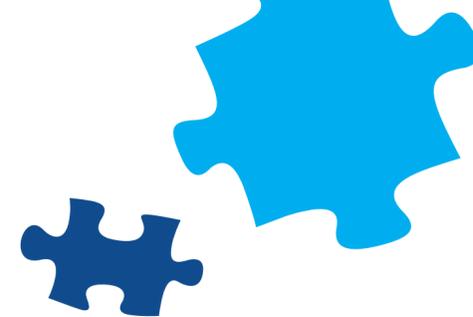
- Foram diretamente prejudicadas pela crise da COVID-19.
- Estão formalizadas, com CNPJ ativo e estatuto social regularizado.
- Estão localizadas no estado de São Paulo e regiões metropolitanas do Rio de Janeiro, Minas Gerais e Ceará.
- Existem há pelo menos 2 anos.

- Tenham receita mensal entre R\$ 10 mil e R\$ 400 mil antes da crise.
- Tenham bom histórico de crédito e pagamento de contas em dia.
- Operam, preferencialmente, nos setores de serviços, comércio e indústria.

## Fundos que priorizam empreendedores negros e mulheres

O ecossistema de impacto brasileiro vem procurando avançar para mitigar a desigualdade racial e de gênero no que se refere ao acesso de capital. Assim, espera-se romper com antigos paradigmas que, no passado, priorizavam o perfil de empreendedores centrado em "homens brancos, de classes sociais superiores e formados por universidades de renome".

Reconhecendo que ainda existe muito a ser feito para acelerar a agenda da diversidade e fazer com que, por exemplo, mulheres e negros tenham as mesmas oportunidades de financiamento para os seus negócios, apresentamos as novas iniciativas que surgiram desde a publicação da primeira edição deste Guia. Todas buscam maior equidade racial e de gênero em seus critérios de seleção e investimento em NIS.

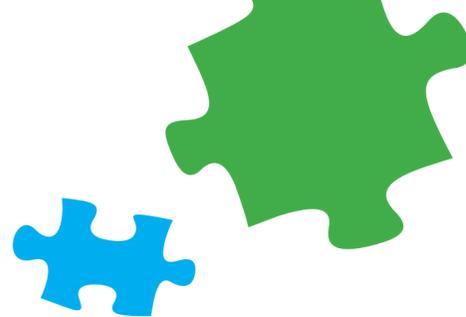


### BLACK FOUNDERS FUND

De acordo com o estudo "O Empreendedorismo Negro no Brasil" – realizado pela organização de criatividade e tendências pretas PretaHub, em parceria com a Plano CDE e JP Morgan – a maioria dos empreendedores negros iniciou seus negócios com poupança própria ou de familiares e amigos. Isso acontece, principalmente, pela existência de uma lacuna de mercado e pela dificuldade em acessar capital e conseguir crédito (cerca de 30% afirmam que tiveram crédito negado sem explicação).

#### Como funciona

Procurando ampliar a diversidade racial no ecossistema de startups, o *Google for Startups* lançou no Brasil, em setembro de 2020, o *Black Founders Fund* para investir recursos financeiros, sem qualquer contrapartida ou participação societária, em *startups* fundadas e lideradas por empreendedores negros e negras. Dessa maneira, o Google se torna um aliado no progresso dos negócios, mas não será sócio formal nem terá retorno financeiro sobre eles. O *Black Founders Fund* busca negócios que estejam captando investimento semente (*seed*) e já tenham um negócio em operação, ou seja, que já possuam um produto lançado com alguns usuários e possíveis clientes.



### Para quem

NIS em Estágio 2 (Validação) e Estágio 3 (Desenvolvimento).

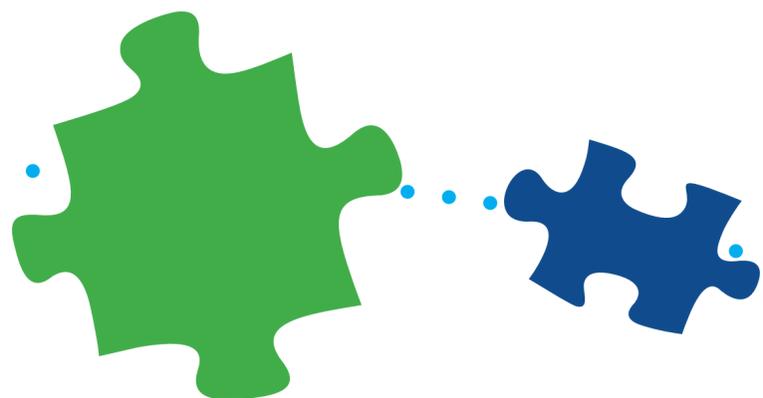
Os critérios de seleção dos negócios englobam:

- Potencial de crescimento da *startup* e capacidade da solução impactar a vida dos brasileiros.
- Utilização de tecnologia como base da solução.
- Visão dos fundadores, alinhamento de objetivos e complementaridade entre o time da *startup*.



### WE IMPACT

De acordo com a Associação Brasileira de *Startups*, apenas 15% das *startups* brasileiras têm fundadoras mulheres, sendo que estas empresas recebem menos de 3% de todos os fundos de capital de risco.



### Como funciona

A organização busca *startups* que tenham mulheres com, no mínimo, 20% de participação societária e em cargos de liderança. Além disso, as *startups* precisam ter tecnologia embarcada, *hardware* ou *software*. Após o investimento, que pode ser de até R\$ 500 mil, a WE Impact realiza um trabalho de acompanhamento e desenvolvimento (chamado de *Venture Management*), atuando em conjunto com as fundadoras, seus sócios e principais executivos para levar as *startups* ao próximo estágio de desenvolvimento.

Por meio de uma metodologia de gestão ativista e de uma rede qualificada de parceiros e mentores, a WE Impact apoia o crescimento das empreendedoras nos três principais pilares para o sucesso de *startups*: conhecimento específico, *networking* e acesso ao capital.

Essa conexão acontece por meio da parceria exclusiva da WE Impact com o WE Ventures, primeiro fundo 100% dedicado a investimentos em mulheres na tecnologia da América Latina, criado pela Microsoft, que conta com a Flex, o Grupo Sabin e a Multilaser como investidoras. A WE Impact tem ainda parceria operacional com a Microsoft e com a Flex

para o aperfeiçoamento das tecnologias empregadas nas soluções das *startups* investidas.

Dessa maneira, a WE Impact não busca participação majoritária nas *startups* investidas, dedicando-se a apoiar a estruturação do negócio e ajudá-lo a se preparar para o próximo *round* de investimento, sem descuidar da manutenção do olhar feminino sobre o empreendimento.



### Para quem

NIS em Estágio 3 (Desenvolvimento).

### WISHE

Apenas 7% do capital semente é destinado a *startups* fundadas exclusivamente por mulheres em termos globais. Na outra ponta, há pouquíssimas mulheres fazendo investimentos de risco. Um levantamento da Anjos do Brasil indicou que apenas 6% dos investidores anjo no país são mulheres.



### Como funciona

A organização é um grupo de investimento que atua para eliminar o *gap* de gênero no ecossistema de *startups*, levando capital para empresas fundadas por mulheres e oferecendo capacitação e conexão para investidoras e investidores.

A Wishe oferece soluções de acesso a recursos diferentes para negócios em estágios distintos. No caso de mulheres que tiverem uma ideia, mas ainda precisam testar o mercado e fazer o protótipo do produto ou serviço, a Wishe consegue criar uma campanha de financiamento coletivo tradicional.

Para negócios que já testaram o produto, sabem que existe um mercado e têm os seus primeiros clientes, a solução é dar acesso ao capital semente, que pode vir de duas formas: um *matchmaking* entre fundadoras e investidores anjo da rede de relacionamento da Wishe e uma rodada de *equity crowdfunding*. As duas opções podem ser usadas separadamente ou combinadas.



## Para quem

NIS em Estágio 1 (Ideação), Estágio 2 (Validação) e Estágio 3 (Desenvolvimento).

## “Blended Finance” – Financiamento híbrido / Misto

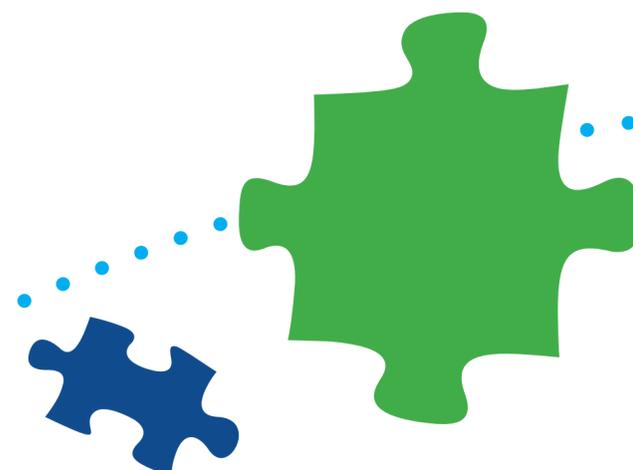
Ainda respondendo o que de fato mudou nos últimos quatro anos em relação à oferta de capital para empreendedores sociais, vale destacar a metodologia chamada de *blended finance* (financiamento híbrido/misto, em português). O conceito-chave é a combinação de recursos financeiros de diferentes tipos de capitais — públicos, privados e filantrópicos — com o objetivo comum de estimular o investimento em projetos sustentáveis, oferecer lucro aos investidores e dar maior segurança aos doadores.

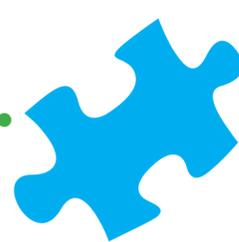
A ideia é misturar capitais de naturezas diferentes para oferecer uma solução financeira que dificilmente seria alcançada de outra forma. O pulo do gato é que o dinheiro da filantropia faz parte do instrumento, reduzindo o risco. Essa redução do risco, por sua vez, é capaz de atrair o capital de investidores tradicionais que se somam para dar escala à operação.

A vantagem para instituições filantrópicas ou de fomento é poder direcionar recursos a projetos que elas sozinhas não seriam capazes de sustentar. Além disso, o capital é doado para um fundo, que financia um projeto e depois volta para o doador, podendo então ser aplicado a novos projetos e gerar ainda mais impacto. Enquanto isso, o empreendedor consegue levantar mais capital para as operações do seu negócio. Por fim, ganha a sociedade com o impacto gerado por toda essa operação. Dessa maneira, o *blended finance* amplia a captação de recursos financeiros para negócios de impacto. Um dos exemplos atuais é o caso do Programa CoVida20.

### PROGRAMA COVIDA20

Empréstimos para negócios de impacto que estejam comprometidos com a manutenção de emprego e renda durante a pandemia da COVID-19. O programa visa reunir diferentes perfis de investidores e doadores para oferecer aos negócios empréstimos em condições acessíveis e coerentes com o momento atual.





## Como funciona

O programa faz empréstimos para pequenos empresários com taxas de juros de 0,5% ao mês, prazo máximo de 60 meses e até um ano de carência. A prioridade é para NIS que faturam entre R\$ 360 mil e R\$ 5 milhões ao ano e existam, no mínimo, há 18 meses. Além disso, o programa exige relatórios semestrais durante o período do financiamento e o investimento deve ser destinado para o pagamento de até quatro meses de folha salarial, pró-labore e serviços prestados por microempreendedores terceirizados.

O CoVida20 foi idealizado pelo Sistema B, pela rede Capitalismo Consciente Brasil, Din4mo e Trê Investindo com Causa. O objetivo é ajudar empresas a manter a operação durante a pandemia com a intenção de proporcionar um fôlego financeiro para que os empreendedores possam manter suas atividades e estrutura de pessoas durante esse período, bem como planejar uma retomada adequada do negócio.

O capital para bancar o programa está sendo levantado de três formas, por meio do *blended finance*: por aportes de grandes empresas (Gerdau e Movidia); de instituições de filantropia, de grandes investidores individuais

dispostos a investir mais de R\$ 100 mil; e por pessoas físicas, que podem fazer contribuições a partir de R\$ 500. Os empréstimos concedidos rendem juros de 0,5% ao mês ao apoiador.

No CoVida20, os investimentos e empréstimos também são feitos por meio de plataforma online, em que o investidor escolhe diretamente o negócio para o qual quer emprestar. Além das organizações fundadoras, o programa conta com apoio do Movimento Não Demita e foram firmadas parcerias com as organizações Fundação Avina, Instituto de Cidadania Empresarial (ICE), SITAWI, Bemtevi e as empresas Wright Capital e Grupo Gaia.



## Para quem

Os interessados em buscar financiamento devem se cadastrar no site da iniciativa. Os recursos do programa CoVida20 podem ser utilizados em complemento a outros programas governamentais de manutenção de emprego.



Após apresentarmos o que de fato mudou nos últimos quatro anos, as próximas páginas abordam instrumentos financeiros que faziam parte da 1ª edição deste Guia. Essas informações foram atualizadas para você.

## Recursos próprios

O 2º Mapa de Negócios de Impacto Social e Ambiental da Pipe.Social, lançado em 2019, chama atenção para o fato de que, para 42% dos respondentes, a principal fonte de recursos para seus NIS são recursos próprios. O capital misto (próprio e de terceiros) vem em segundo lugar, utilizado por 34% dos negócios. Assim, vemos que ainda é muito grande a necessidade de investimentos próprios para tirar ideias do papel. É neste momento, como vimos, que há menor disponibilidade de terceiros no mercado.



### Como funciona

Investimento de capital particular no NIS, seja através de dinheiro próprio, de recursos gerados por vendas de ativos e até mesmo da utilização do cartão de crédito pessoal (com aumento substancial de custo para o empreendedor devido à taxa de juros cobrada).

Geralmente, costuma ser a primeira fonte de recursos e de capital inicial para cobrir os custos básicos de um negócio que está começando (como o desenho do website, despesas administrativas etc.) e o próprio custo de vida do empreendedor (no caso de o negócio de impacto social ser a sua atividade principal). Nessa modalidade, o negócio está isento de análises (potencial de mercado, mapeamento de clientes etc.) dado que o recurso é proveniente do próprio empreendedor e ele permanece ainda com participação total como fundador do empreendimento, estando disposto a arriscar capital próprio em seu negócio. O empreendedor precisa ter consciência que são poucos os atores propensos a ofertarem capital devido aos altos riscos provenientes do modelo de negócio ainda não estar consolidado.



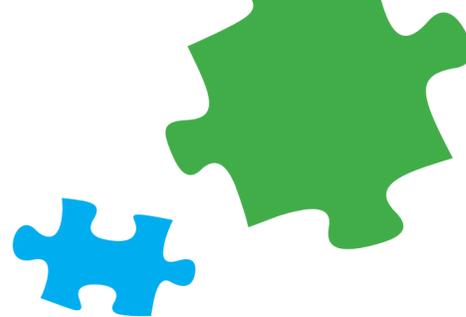
### Para qual fase do negócio de impacto social

Estágio 1 (Ideação).



### Quem faz

Nessa modalidade os atores são os próprios empreendedores.



## Familiares e amigos

O Mapa da Pipe.Social citado anteriormente também destaca a importância do acesso à própria rede de relacionamentos, uma vez que um a cada quatro empreendedores declarou utilizar amigos e familiares como fonte de recursos.

### Como funciona

Trata-se de um método bastante comum de financiamento para novos NIS, principalmente quando o empreendedor já esgotou seus próprios recursos ou não dispõe deles. Conhecidos também como FFF (*Family, Friends and Fools*) e *Love Money*, são investimentos feitos por familiares e amigos em uma fase do negócio em que somente o laço de amizade ou parentesco justifica um incentivo financeiro. Em geral, é este aporte que ajuda a tirar a empresa do papel e a manter-se pelos primeiros meses de vida.

A negociação é simples e tende a ser informal, de natureza ágil e amistosa, sem a necessidade de contratos ou garantias e condições especiais. Porém, é importante que o empreendedor não deixe margem para nenhum mal-entendido com o investidor e evite atritos futuros quanto

ao negócio de impacto social em si, os riscos envolvidos no sucesso do empreendimento e ao prazo de tempo para a devolução financeira. Esse tipo de financiamento não abarca proteções legais ao empreendedor e ao investidor.



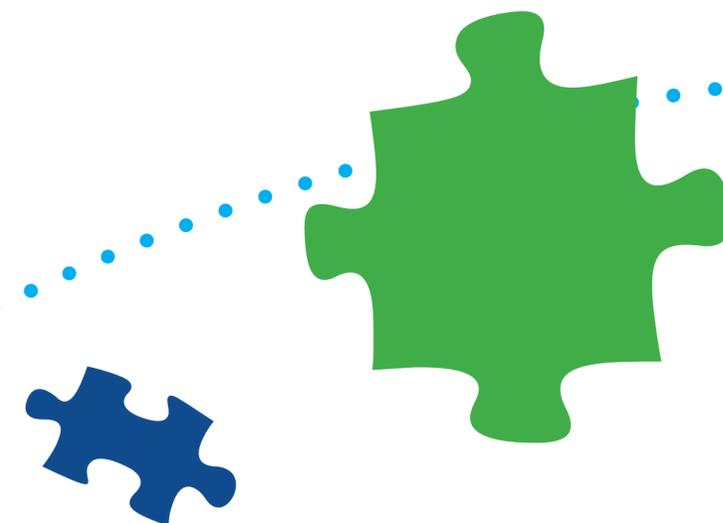
### Para qual fase do negócio de impacto social

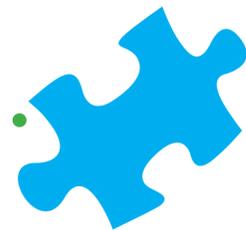
Estágio 1 (Ideação).



### Quem faz

Amigos, conhecidos e familiares do empreendedor, ou seja, a sua própria rede profissional e pessoal de contatos.





## Filantropia (doações / capital sem retorno)

Nos últimos quatro anos, percebemos uma maior atuação de fundações e institutos destinando capital filantrópico aos NIS. Inclusive, o último Censo do GIFE (associação dos investidores sociais do Brasil, sejam eles institutos, fundações ou empresas) aponta que 50% de seus associados já fizeram algum tipo de ação relacionada a negócios de impacto.

Uma das principais iniciativas, e orquestrada pelo GIFE, tem sido o Fundações e Institutos de Impacto (FIIMP), criado em 2016 e formado por 22 organizações de investimento social privado. O grupo se uniu para aprender, acompanhar e conhecer os resultados de investimentos em negócios de impacto, experimentando o uso de diferentes instrumentos financeiros.

As ideias por trás são: estimular fundações e institutos a direcionarem um percentual de seus investimentos e doações aos negócios de impacto e organizações intermediárias, atraindo mais capital para o campo; testar mecanismos financeiros que se enquadrem no contexto de fundações e institutos; e ampliar a forma de atuação de institutos e fundações, sobretudo na atração de outros investidores para os negócios que resolvem problemas sociais.

### Como funciona

Fundações, institutos e empresas podem fazer este tipo de financiamento por meio de editais e chamadas periódicas e são motivados pelo impacto social a ser gerado pelo negócio. Podem atrelar a doação com objetivos específicos e definir metas a serem cumpridas. É importante que o empreendedor cumpra com os requisitos da relatoria técnica e financeira sobre a doação recebida e desenvolva relacionamento de longo prazo com o investidor.

De maneira geral, esses investimentos tendem a priorizar modelos de negócios economicamente viáveis cujo impacto social faz parte do plano de negócios; soluções que ofereçam melhoria para a qualidade de vida da população de baixa renda; geração de receita para financiar a missão de organizações sem fins lucrativos e inclusão de grupos marginalizados na cadeia de valor.

### Para qual fase do negócio de impacto social

Estágio 2 (Validação) Estágio 3 (Desenvolvimento).



### Quem faz

- Brazil Foundation (inclui negócios sociais como categoria temática em seus editais).
- Fundação Telefônica (por meio do Programa Pense Grande, que tem como objetivo difundir a cultura empreendedora de impacto social com tecnologia digital para jovens, especialmente os de periferias).

## Investimento anjo

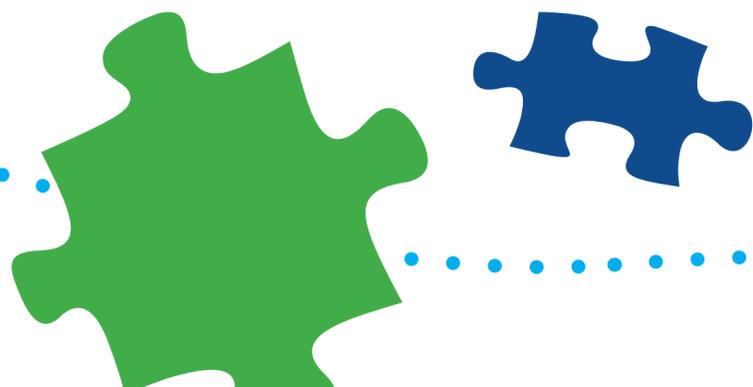
Investidores anjo são pessoas físicas que fazem investimentos com o seu próprio capital em empresas de estágio inicial. Geralmente são profissionais, executivos e empreendedores experientes que investem recursos e conhecimento em novos negócios em busca de retornos financeiros significativos.



### Como funciona

São focados em empresas que estejam no estágio inicial. Além do potencial de ganho financeiro expressivo, os investidores anjo possuem outros interesses em investir em negócios como: ajudar outros empreendedores com sua experiência pessoal; estar próximo de negócios inovadores; e interagir com negócios nascentes, que sejam sinérgicos com o seu setor de atuação. Devido ao alto risco associado ao capital empreendedor, investidores anjo geralmente alocam apenas uma pequena parte do seu patrimônio pessoal em novos negócios, entre 5% e 10% do seu portfólio de investimentos.

Esses tipos de investidores possuem uma participação minoritária nos negócios investidos, entre 5% e 40%, e têm a expectativa de realizar a venda da participação por um valor superior, a chamada saída, em um período de 5 a 10 anos. Segundo o portal da Anjos do Brasil, uma boa expectativa em relação ao retorno financeiro é buscar retornos de 30% a 40% anuais, para compensar o risco tomado e eventuais perdas de outros investimentos.



 Quem faz

- Gávea Angels
- Anjos do Brasil
- Floripa Angels (SC)
- Harvard Alumni Angels Brazil
- Vitória Investidores Anjo (ES)

## Fundos governamentais de apoio

**BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO  
ECONÔMICO E SOCIAL (BNDES) NA ÁREA  
DE MICROCRÉDITO**

 Como funciona

O apoio é feito de forma indireta, por meio do financiamento aos agentes operadores, que repassam os recursos diretamente ao microempendedor.

O valor do financiamento e a taxa de juros são determinados pelo agente operador, de acordo com limites pré-estabelecidos. Como o BNDES não atua diretamente no apoio aos microempendedores, os interessados devem dirigir-se aos agentes operadores do microcrédito de sua cidade/região, que analisarão a possibilidade de concessão de crédito e as condições do financiamento. De maneira geral, os juros costumam ser baixos em condições acessíveis aos empreendedores.

Os recursos destinam-se sempre ao financiamento de capital de giro

e/ou de investimentos produtivos fixos, como obras civis, compra de máquinas e equipamentos novos e usados e compra de insumos e materiais.



### Para quem

Micro e pequenos empreendedores (que obtenham receita bruta igual ou inferior a R\$ 360 mil em cada ano-calendário) e negócios nos estágios de ideação e validação.



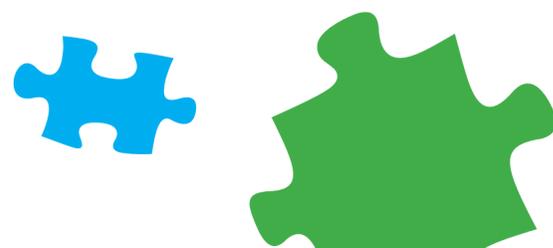
### Quem faz

Um dos agentes operadores mais conhecidos que atua com recursos do BNDES e oferta linhas de microcrédito é o Banco Pérola (para quem está localizado nos estados de São Paulo e Minas Gerais, além das regiões Sul e Centro Oeste do país). Porém, é importante você pesquisar outras instituições na sua região geográfica dado que inúmeras com esse perfil funcionam praticamente em todos os estados brasileiros.

## Outros programas ofertados pelo BNDES

**BNDES Fundo Social:** nos últimos anos, este fundo vem apoiando projetos de inclusão produtiva, tendo como público-alvo agricultores familiares e seus empreendimentos. O fundo procura fomentar a inclusão produtiva, geração de emprego e de renda e tem ênfase em mulheres, jovens, produtores que adotem sistemas agroecológicos e povos e comunidades tradicionais.

**Programa BNDES Garagem:** o objetivo é apoiar a criação e a aceleração de *startups* de impacto, com vistas a estimular o empreendedorismo e a desenvolver empresas em estágio inicial. A segunda edição do Programa foi lançada em setembro de 2020 para selecionar uma aceleradora que executará o programa. A aceleradora será responsável pela realização de três ciclos de aceleração. A primeira edição do programa apoiou negócios que atuam nas áreas de saúde, educação, GovTech e cidades sustentáveis.



**Fundo de Coinvestimento Anjo para Startups Inovadoras:** é um fundo de investimento do BNDES dedicado às micro e pequenas empresas de perfil inovador e alto potencial de crescimento que atuam nos setores agronegócios, biotecnologia, cidades inteligentes, economia criativa, saúde e tecnologia da informação e comunicação (TIC), com faturamento inferior a R\$ 1 milhão. A expectativa é que o valor aportado seja igual ao captado junto a investidores anjo e esses outros investidores também deverão atuar como mentores dos empreendedores, estimulando melhores práticas de governança e gestão.



**Acompanhe pelo site as  
diversas formas de atuação  
do BNDES.**

## PROGRAMA CENTELHA

O Programa Centelha visa estimular a criação de empreendimentos inovadores e disseminar a cultura empreendedora no Brasil. O programa oferece capacitações, recursos financeiros e suporte para transformar ideias em negócios de sucesso. A iniciativa é promovida pelo Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovações (MCTI) e pela Financiadora de Estudos e Projetos (Finep), em parceria com o Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) e o Conselho Nacional das Fundações Estaduais de Amparo à Pesquisa (Confap), e operada pela Fundação CERTI.



### Como funciona

As propostas ao Programa Centelha poderão ser submetidas por microempresa ou empresa de pequeno porte com sede no estado participante para contratação. O valor destinado é de R\$ 50 mil, não reembolsáveis, na forma de subvenção econômica. Participam do Programa Centelha os seguintes estados: AL, AM, AP, BA, CE, DF, ES, GO, MA, MG, MS, MT, PB, PE, PI, PR, RN, RS, SC, SE. Cada estado participante lança um edital próprio, especificando o número de projetos contemplados e o valor total da subvenção.



### Para quem

Microempresas ou empresas de pequeno porte e negócios de impacto social nas etapas de Ideação (estágio 1) e Validação (estágio 2).



### Para conhecer mais

Outros órgãos governamentais também costumam disponibilizar (de acordo com o calendário sazonal de editais dessas instituições) linhas de financiamento para empreendedores de negócios de impacto. Vale a pena você conhecer como atua, por exemplo, a Fundação Carlos Chagas Filho de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio de Janeiro (FAPERJ), particularmente as próximas edições de:

- a) Programa de Apoio ao Empreendedorismo de Impacto Socioambiental do Estado do Rio de Janeiro.
- b) *Startup Rio*: apoio à difusão de ambiente de inovação em tecnologia digital no Estado do Rio de Janeiro.
- c) Programa de Apoio à Inovação em Micro, Pequenas e Médias Empresas no Estado do Rio de Janeiro (InovAÇÃO RIO).

## Aceleradoras

São instituições que têm como principal objetivo apoiar e investir no desenvolvimento e no rápido crescimento de *startups*, auxiliando-as a obter novas rodadas de investimento ou a atingir seu ponto de equilíbrio (quando conseguem pagar as contas).

Além dos serviços de apoio e benefícios oferecidos, algumas aceleradoras também investem dinheiro em contrapartida, isto é, tornam-se sócias do NIS até o desinvestimento, quando sua participação é vendida para investidores ou empresas.



### Como funciona

O objetivo da aceleração é que, em um curto período, todos os negócios acelerados estejam mais preparados para alcançar resultados econômicos e sociais em larga escala e mais atraentes para investidores nacionais e internacionais.

Oferecem aos NIS serviços como: revisão do modelo de negócios; assessoria em gestão (administrativa, financeira, contábil, jurídica, estrutura de capital, expansão, gestão de pessoas, marketing etc.);

assessoria tecnológica (design, prototipagem e testes); conexões (acesso a possíveis sócios, investidores, talentos, fornecedores, distribuidores e outros empreendimentos) e mentoria (acesso a especialistas e executivos).

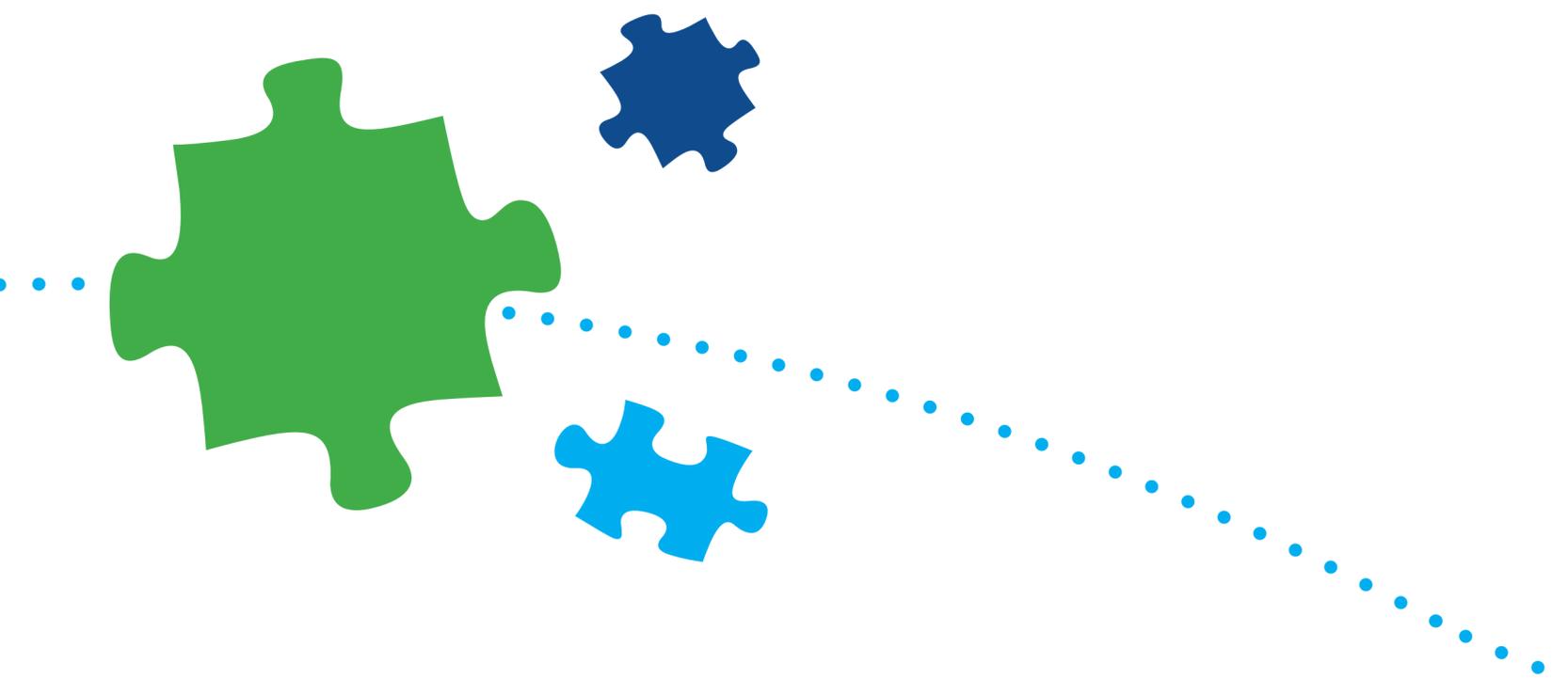
Normalmente, os processos de aceleração têm duração de três a seis meses e algumas poucas aceleradoras oferecem apoio por períodos mais longos. A seleção dos negócios é bastante competitiva (o percentual de aceitação nas aceleradoras reconhecidas varia entre 1% a 5% das aplicações recebidas) e os critérios costumam abranger aspectos como o impacto social, o perfil da equipe gestora, histórico de vendas (caso aplicável) e o potencial de expansão.

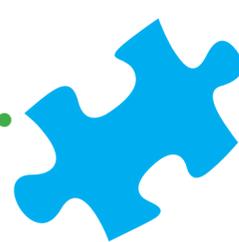
No geral, as aceleradoras costumam utilizar os seguintes critérios de seleção dos negócios:

- Empreendedor e time (perfil, dedicação e comprometimento);
- Impacto social (solidez do propósito, alinhamento com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentáveis da ONU).
- Solução (diferencial em relação a concorrentes).
- Estágio de maturidade (resultados, base de cliente/usuários).
- Modelo de negócio (geração de receita, estrutura de custos e despesas).

 **Para qual fase do negócio de impacto social**

Estágio 2 (Validação) | Estágio 3 (Desenvolvimento) | Estágio 4 (Escala).





## Quem faz

- Artemisia
- Ashoka Brasil
- Din4amo
- Impact Hub
- Instituto Quintessa
- Kaleydos
- NESsT Brasil
- Rede Papel Solidário
- Social Good Brasil
- Sebrae/RJ, com o programa Impacta
- Worth a Million
- Yunus Negócios Sociais

Ainda sobre as aceleradoras, destacamos abaixo três iniciativas para você conhecer melhor e aprofundar a sua pesquisa

### PROGRAMA DE ACELERAÇÃO DA PLATAFORMA PARCEIROS PELA AMAZÔNIA (PPA)

O PPA destaca-se por estar 100% dedicado ao empreendedor que atua na Amazônia. Além do processo de incubação e aceleração dos negócios, o programa oferece oportunidades de investimento, cooperação, *networking* e promove a criação de uma comunidade de negócios sustentáveis interconectados.

Criado em 2018, é liderado por um grupo de empresas da PPA, coordenado pelo Instituto de Conservação e Desenvolvimento Sustentável da Amazônia (Idesam) e conta com apoio estratégico e financeiro da USAID, CIAT, Instituto Humanize e Fundo Vale.

Por meio da realização de chamadas anuais, seleciona 15 negócios para cada ciclo de aceleração, que dura seis meses. A jornada inclui workshops presenciais, mentorias individualizadas, acompanhamento dos negócios, *webinars* temáticos, suporte em *marketing* e *branding*, bolsas de estudo e apoio logístico para participação em eventos ou cursos, assessorias contábil, jurídica e de marca.

Podem participar das chamadas empreendedores, *startups*, organizações, negócios de base comunitária, redes de pessoas/coletivos, instituições e empresas em estágio inicial voltados à conservação da floresta, valorização da biodiversidade e ao desenvolvimento sustentável na Amazônia.

## CONEXSUS | FINANCIAMENTO ADAPTADO PARA NEGÓCIOS COMUNITÁRIOS DO CAMPO E DA FLORESTA

A Conexsus é especializada em economia do campo e da floresta. A organização oferece apoio para: modelagem de negócios de impacto; assessoria técnica sobre estratégia; educação financeira; monitoramento dos resultados; fortalecimento das conexões entre os negócios comunitários e mercados; e soluções financeiras inovadoras.

Utiliza soluções financeiras híbridas (combinando recursos reembolsáveis e não reembolsáveis) e empréstimos ágeis de curto prazo para que extrativistas e agricultores familiares e comunitários possam ampliar seu acesso ao crédito rural e participar de programas de compras públicas. Atua em parceria com instituições financeiras para desenvolver modelos de financiamento adaptados para negócios comunitários: Banco da Amazônia e o Sistema de Cooperativa de Crédito Rural com Interação Solidária (Sistema Cresol).



**Fundo Socioambiental Conexsus:** instrumento financeiro para acelerar negócios comunitários e florestais. Trata-se de uma plataforma de negócios que pode desenvolver produtos financeiros adaptados a comunidades e negócios específicos. A estratégia do Fundo Socioambiental Conexsus é estimular investimentos em pequenas e médias empresas e cooperativas associadas a cadeias de valor que melhoram o uso da terra, evitando o desmatamento e a pressão sobre os recursos naturais.

Graças ao dinheiro repassado pelo Fundo, a organização apoiada ganha uma melhor condição para captar recursos de várias fontes, incluindo o programa oficial de crédito rural para agricultura familiar (Pronaf).

.....

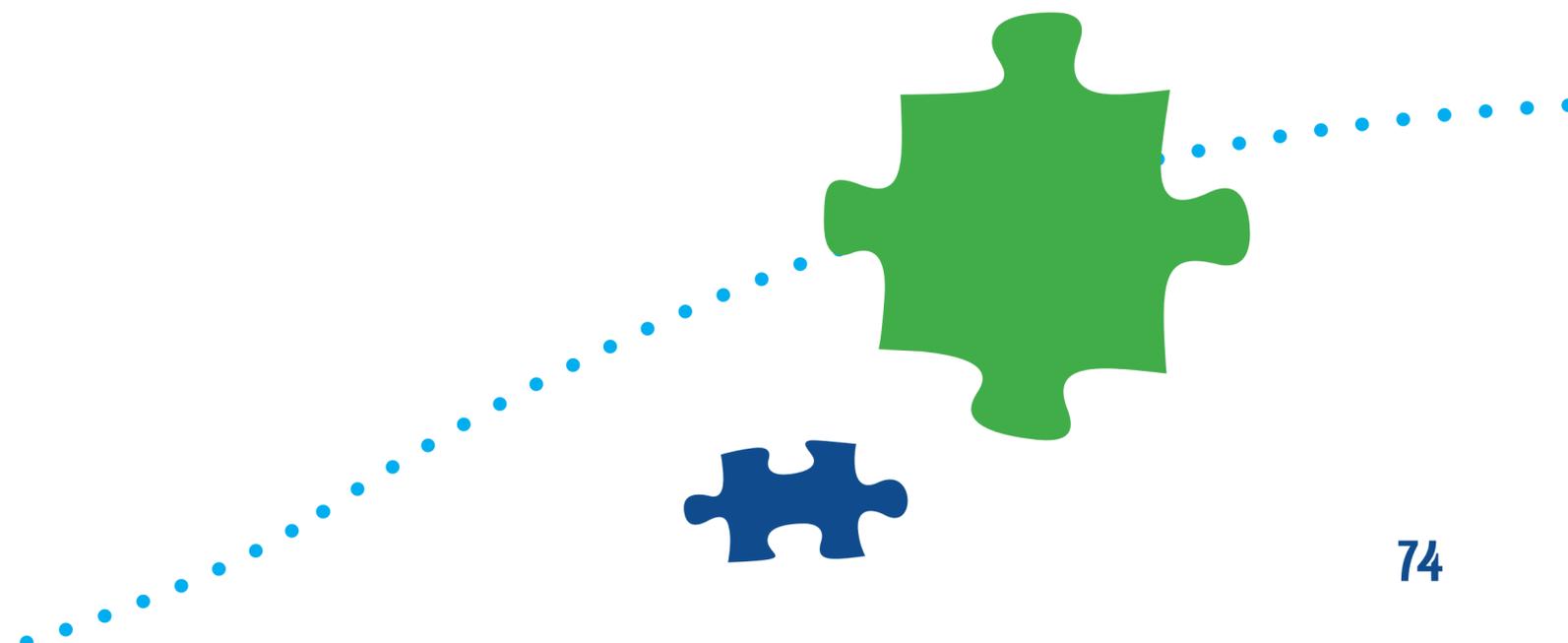
**PROGRAMA DE INCUBAÇÃO E  
ACELERAÇÃO DE IMPACTO**

.....

Por meio de parceria entre o Instituto de Cidadania Empresarial, Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (Anprotec) e Sebrae, o programa tem como objetivos: ampliar o número de negócios de impacto qualificados e escaláveis, prontos para receber investimentos; e consolidar a atuação de aceleradoras e incubadoras na atração, seleção e acompanhamento de negócios de impacto.

O programa oferece formação para aceleradoras e incubadoras interessadas (muitas baseadas em universidades públicas em todo o país) para desenvolver ou fortalecer estratégias de apoio a negócios de impacto; suporte técnico para aceleração de impacto; conexões estratégicas com atores do ecossistema de impacto; e acesso a capital semente para negócios de impacto, incubadoras e aceleradoras que os apoiam.

O programa, iniciado em 2015, teve como ponto de partida o enorme potencial de aceleradoras e incubadoras de influenciar a agenda empreendedora do Brasil, disseminando o conceito de negócios de impacto em escala nacional e contribuindo para que mais soluções para a resolução de problemas sociais e ambientais surjam e se fortaleçam.



## Equity Crowdfunding (investimento coletivo)



### Como funciona

Instrumento de financiamento por meio de plataformas digitais na internet que conectam investidores com empresas inovadoras. Nesse modelo, pequenos investidores podem fazer aportes em novas empresas até que elas atinjam uma meta de captação, ou pelo modelo "sindicato", no qual agentes experientes lideram grupos de investidores.

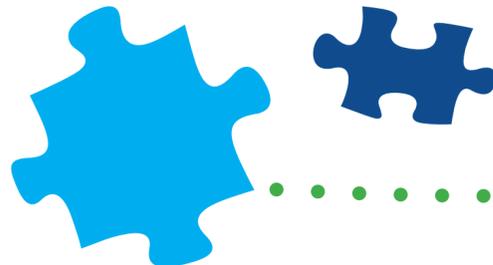
É uma espécie de *crowdfunding* baseado em investimento. Assim, quando alguém aporta dinheiro por meio de uma campanha de *equity crowdfunding*, ao invés de receber brindes como recompensa, recebe uma participação real na empresa, assegurando seu direito a uma parte de qualquer sucesso futuro.

Ou seja, a atividade dos usuários das plataformas de *equity crowdfunding* é a de um investidor, em vez de um consumidor de produto. Dessa forma, as pessoas que investem nessa modalidade procuram lucros financeiros com o objetivo de crescer junto com a empresa investida para atingir rentabilidade no futuro.

A grande inovação em relação às estratégias tradicionais de *crowdfunding* é que, ao realizar o investimento, o investidor recebe, como contrapartida, uma participação no negócio por meio dos chamados títulos de dívida conversível (TDC). Esse arranjo o coloca, num primeiro momento, como credor de uma dívida, porém lhe fornece a opção de futuramente converter esses títulos em participação no negócio.

O processo é relativamente simples. Os empreendedores devem fazer uma apresentação formal sobre seu plano de negócios (*pitch* ou *investment deck*), que fica disponível para consulta nos sites das plataformas de *equity crowdfunding*, e estas enviam avisos sobre opções de aporte a todos os investidores cadastrados. O custo de transação para o empreendedor varia de acordo com a plataforma utilizada, que costuma cobrar percentuais que variam de 5% a 10% sobre os valores arrecadados para cada startup.

Para o empreendedor, a vantagem é que, ao invés de ter um investidor ajudando, ele pode ter 50 deles colocando suas redes de contatos à disposição e advogando pelo negócio. Para reduzir o risco aos investidores, as plataformas costumam incluir nas captações a figura do investidor-âncora, a pessoa que vai atuar como um representante daqueles 50 ou mais micro investidores e vai trabalhar como um mentor para o



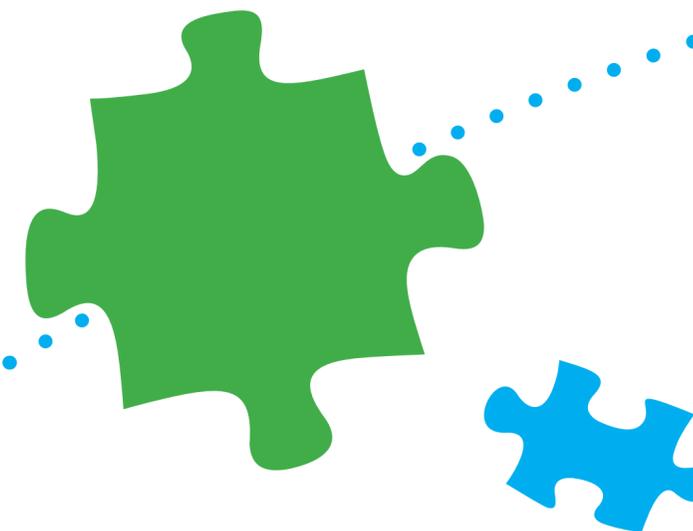
empreendedor, inclusive atraindo outros investidores interessados.

A relação que se estabelece entre empreendedor/investidor é de longo prazo e envolve compromissos recíprocos. A premissa de impacto social é bastante importante para o investidor.

Em 2019, a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), órgão vinculado ao Ministério da Fazenda, regulamentou o *equity crowdfunding* (por meio da Instrução 588). Com mais segurança jurídica, este tipo de instrumento passou a atrair mais investidores, pois passou a ter regras claras do que pode ou não pode.

Podemos dizer que o *equity crowdfunding* pode ser dividido em dois momentos: antes da Instrução CVM 588 e depois. Antes, as plataformas eram obrigadas a pedir permissão da CVM para cada projeto. Agora, possuem a liberdade de realizar os projetos que quiserem, dentro das regras. Se na prestação de contas que acontece todo final de ano houver um projeto que difere do acordado, a plataforma é penalizada.

O crescimento desse mercado, após a regulamentação da CVM, tem sido significativo. É possível observar essa evolução na quantidade de ofertas realizadas, no montante total ofertado, no valor médio do investimento e no número de plataformas eletrônicas em atividade. O mesmo tem ocorrido em relação à quantidade de investidores participantes das ofertas.





### Para qual fase do negócio de impacto social

Estágio 3 (Desenvolvimento), Estágio 4 (Escala).



### Quem faz

- Bemtevi
- Din4mo
- Eqseed
- EuSócio
- Startmeup

## Fundos de investimento de impacto

A edição mais recente do relatório "Investimento de Impacto na América Latina" (setembro/2020), elaborado a cada dois anos pela *Aspen Network of Development Entrepreneurs* (Ande), indica que os investimentos em negócios de impacto estão crescendo no Brasil. Segundo o documento, ao final de 2019 havia US\$ 785 milhões em capital alocado no setor, ante os US\$ 343 milhões dois anos antes. O volume de transações no país saltou de 69, nos anos de 2016 e 2017, para 107 no último biênio.

O que vem contribuindo com o crescimento é a presença de mais gestores, produtos e instrumentos de investimento e o próprio aumento do número de fundos de investimento de impacto. Há cinco anos havia no Brasil três fundos locais de investimento de impacto e atualmente são pelo menos dez.

Os fundos de investimento de impacto são organizações responsáveis por captar capital de investidores e direcionar esses recursos para empréstimos ou participação acionária em NIS, visando retorno financeiro e, simultaneamente, impacto social ou ambiental tangível e mensurável por meio de indicadores e métricas definidas.

São formados por grupos fechados de investidores que podem ser empresas, pessoas físicas com capital relevante e investidores institucionais: fundos de pensão, organizações governamentais, entidades de fomento e bancos de desenvolvimento, que figuram como cotistas do fundo. São as entidades que colocam o dinheiro para que o fundo possa existir. No Brasil, há uma considerável participação de cotistas públicos nos fundos de investimento.

A maioria desses investidores busca taxas de retorno similares às de mercado. Ou seja, querem que a aplicação em um negócio de impacto entregue retorno similar ao de um empreendimento convencional.

### Como funciona

O instrumento financeiro utilizado com mais frequência é o *equity* (participação privada), seguido de dívida, obrigações conversíveis (títulos que dão ao investidor o direito de trocá-las por participação nos negócios) e outras formas de investimentos. O prazo de manutenção médio buscado no Brasil é de quatro anos até a saída (também chamado de desinvestimento, dado que a saída acontece quando o fundo vende suas participações). Nos últimos dois anos, a maior parte das transações foi no setor de educação (23%); tecnologia, informação e comunicação (13%) e agricultura (13%).

Os fundos de investimento de impacto buscam definir grupos de interesse de acordo com suas estratégias e procuram trazer negócios que estejam alinhados com essas necessidades para seus portfólios de investimento. Os critérios de análise desses fundos, além do impacto social ou ambiental mensurável, também abarcam: modelo de negócios (é necessário ser um modelo escalável); perfil do empreendedor (capacidade de gestão, histórico de realização e liderança); modelo de governança; alinhamento com a estratégia do fundo (sinergia com outros negócios do portfólio do fundo, bom uso das redes e recursos e boas alternativas de saída da participação acionária); e, por fim, os aspectos regulatórios (impostos e estrutura jurídica).

Alguns investidores também incluem entre os critérios o alinhamento entre modelos de negócios com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) para 2030. Esse processo, conhecido como diligência (*due diligence*), costuma durar de seis meses a um ano e avalia cada um desses critérios para, assim, pontuar todos os riscos do negócio aos quais os investidores estão sendo expostos.

### Para qual fase do negócio de impacto social

Estágio 4 (Escala)



### Quem faz

- Vox Capital
- IG4
- Positive Ventures
- FIRST
- MOV Investimentos
- Gag Investimentos
- Kaeté Investimentos
- X8 Investimentos
- INSEED Investimentos

## Financiamento bancário



### Como funciona

Linhas de crédito e recursos emprestados por bancos comerciais privados. Apesar de ser uma das modalidades mais tradicionais de financiamento, é mais adequada para negócios maduros que operam com fontes de receitas estáveis e oferecem aos bancos credores garantias reais (geralmente os chamados ativos imobilizados que são destinados à manutenção das atividades da empresa como prédios, maquinário, equipamentos etc.). Os bancos também consideram como fatores determinantes para a aprovação do financiamento o histórico de pagamento da empresa (*track record*) e a análise de crédito.



### Para qual fase do negócio de impacto social

Estágio 4 (Escala)



### Quem faz

Bancos comerciais que operam no Brasil.



Para conhecer mais

## Rodadas de investimento

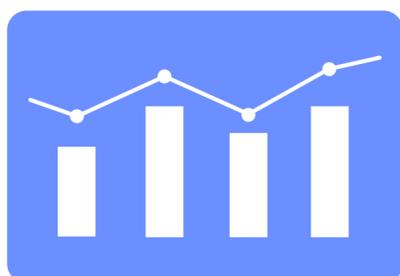
Levantar investimento é uma das maiores necessidades dos empreendedores e, provavelmente, o maior desafio dos negócios que estão começando.

Mas, desde já, vale a pena você estar por dentro de todas as rodadas de investimento em *startups*. É importante notar que cada rodada acontece em um momento diferente de maturidade da *startup* e, por isso, envolve diferentes níveis de risco, investimento e retorno. Durante as rodadas de investimento, a *startup* é analisada a partir de diferentes critérios pelos investidores, como o modelo de negócio, a concorrência, o tamanho de mercado e potencial de crescimento.

Para compreender mais sobre cada etapa:

**Investimento anjo:** é a primeira rodada de investimentos de qualquer *startup* e NIS nascentes. É utilizada para testar a tese, montar o time inicial e desenvolver um produto mínimo viável, o famoso MVP (*minimum viable product*). É desejável que o MVP já esteja validado e eventualmente que se tenha clientes pagantes.

**Investimento semente (*seed*):** é o investimento para apoiar o trabalho inicial de pesquisa e viabilidade da operação da empresa, além de descobrir o formato do produto e quem serão os usuários ou consumidores. Normalmente desejam que o NIS esteja no momento inicial de desenvolvimento.





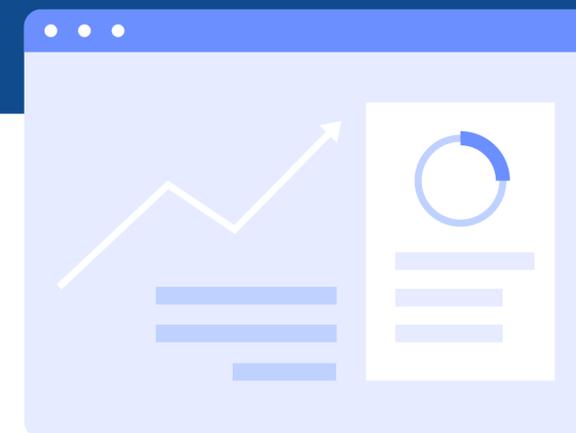
Após a rodada de investimento semente, os empreendedores podem avançar para as próximas etapas do ciclo de captação de investimentos. São as chamadas "Séries", no jargão utilizado pelos investidores. As organizações que fazem este tipo de investimento as classificam em Séries A, B e C, que estão relacionadas aos estágios de maturidade, conforme apresentamos abaixo:

**Séries A:** nesta fase, a *startup* tem um modelo de negócios definido e o mercado conhece relativamente o produto/serviço oferecido. Geralmente o objetivo das empresas é impulsionar a escala de produção, otimizar distribuição, bem como expandir a atuação no mercado. Geralmente, o investimento é utilizado para otimizar a base de usuários e criar ofertas de produtos e serviços. É uma oportunidade para dimensionar o produto em diferentes mercados.

**Séries B:** aqui, os investidores se propõem a contribuir para escalar o negócio, ajudando a *startup* a expandir o alcance do mercado, no aprimoramento de processos, novas contratações e até mesmo a adquirir outras empresas.

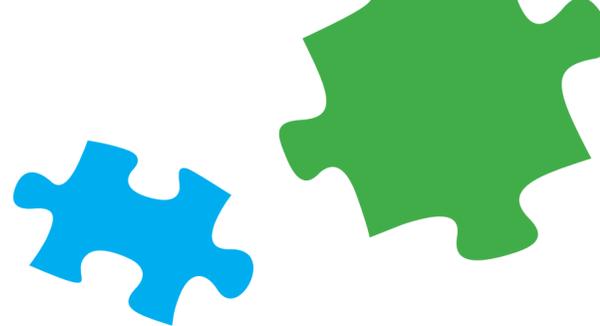
**Séries C:** o objetivo é acelerar a empresa em todos os aspectos, lançando-a no mercado internacional e/ou adquirindo novas companhias.

Essas são as mais conhecidas, mas seguindo a lógica, o Séries D e, posteriormente, o Séries E demonstram que os fundos de capital continuaram acreditando no negócio e apostando no sucesso a ponto de injetar mais dinheiro.



# INICIATIVAS ATUAIS E IMPORTANTES PARA AMPLIAR A OFERTA DE CAPITAL AOS NIS





## Iniciativas atuais e importantes para ampliar a oferta de capital aos NIS

### Aliança pelo Impacto constrói recomendações para os próximos cinco anos

A Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto, antiga Força Tarefa de Finanças Sociais (FTFS), é uma iniciativa criada para identificar, conectar e apoiar organizações e temas estratégicos para o fortalecimento do campo de investimentos e negócios de impacto no Brasil.

Em outubro de 2015, foram lançadas 15 recomendações para avançar o campo, com metas para 2020, como por exemplo: fortalecimento de incubadoras e aceleradoras; entrada de indivíduos e famílias de alta renda; expansão e capitalização de fundos socioambientais rotativos; criação e adoção de formatos inovadores para investimento; e realização de avaliações de impacto. Esse conteúdo foi construído a partir de referências globais e consulta a muitos atores envolvidos nessa agenda.

No momento, a Aliança está fazendo o balanço dos resultados alcançados para cada uma das Recomendações 2015–2020 e elaborando novas recomendações, também por meio de consulta aberta, para que

diferentes atores do ecossistema possam opinar sobre as primeiras versões. As Recomendações 2020–2025 vão buscar a interconexão entre diferentes aspectos do ecossistema de investimentos e negócios de impacto e o alinhamento com as agendas de trabalho de diferentes instâncias que compõem o ecossistema, como a Estratégia Nacional de Investimentos e Negócios de Impacto (ENIMPACTO).

**Não deixe de pesquisar cada uma das nove recomendações que estão sendo elaboradas e discutidas:**

- 1 Fomento a dinamizadores de impacto
- 2 Ecossistemas locais de impacto
- 3 Contabilidade de impacto
- 4 Portfólios de impacto
- 5 Grandes empresas dinamizam impacto
- 6 Negócios de impacto em territórios vulnerabilizados
- 7 Conexão com negócios ambientais
- 8 Tecnologias para impacto
- 9 Comunicação



## Cadeia de valor e compras públicas

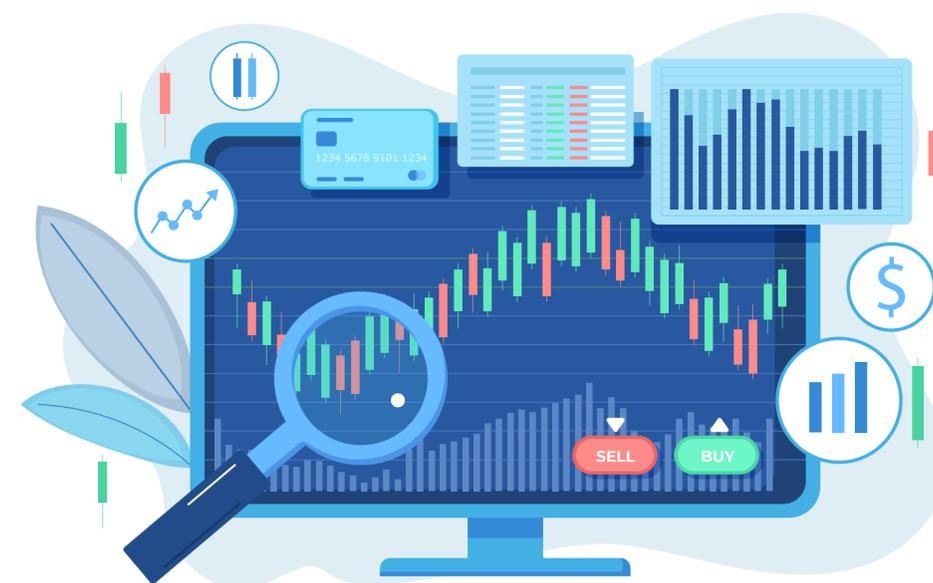
Todos sabemos que as empresas têm papel fundamental no desenvolvimento sustentável, por meio de investimento de recursos no setor social e de NIS, pela inovação tecnológica, repasse de metodologias inovadoras, geração de empregos justos, criação de produtos menos agressivos ao meio ambiente, dentre outros. Vale a pena ressaltar as oportunidades que sua cadeia de valor pode gerar para os NIS, convergindo os elementos centrais dos seus negócios em impactos sociais, ambientais e econômicos positivos.

A Rede Temática de Negócios de Impacto do GIFE tem pautado o tema de "Conexão dos negócios de impacto com cadeias de valor de grandes empresas" e vem oportunizando espaços de reflexão para explorar oportunidades de apoio e conexão das grandes empresas com o setor. É um esforço de cocriação que envolve diversas pessoas e organizações.

O potencial de compra das grandes empresas e a perspectiva de inovação nas suas cadeias de valor têm muita sinergia com o campo de investimentos de impacto. A Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto recomenda a empresários, executivos e membros dos

Conselhos de Administração que assimilem e adotem o conceito. Bem como a visão de negócios de impacto como parte da estratégia de suas empresas e que solicitem as suas equipes ações práticas de incentivo a esses empreendimentos em seus planos de ação. A Aliança recomenda que as empresas criem estratégias e políticas internas que viabilizem que 5% de suas compras corporativas sejam feitas de NIS.

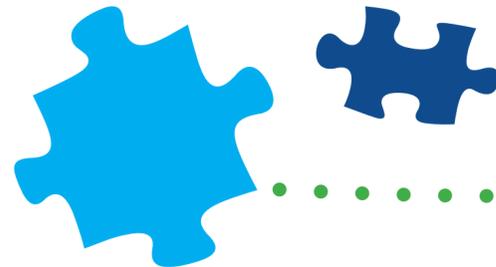
É também uma recomendação da ENIMPACTO apoiar a inclusão dos NIS na cadeia de valor das empresas. O Sebrae, especificamente, tem importante papel na conscientização do setor privado para os benefícios da inserção de negócios de impacto na cadeia de valor, inclusive como forma de alcançar os Objetivos de Desenvolvimento Sustentáveis (ODS).



# O QUE O INVESTIDOR QUER SABER

---





## O que o investidor quer saber

Como já mencionamos, o ecossistema está crescendo e isso significa também uma maior diversidade de perfil de organizações e pessoas que têm recursos para investir. A diversidade também pode ser sentida nos critérios que cada um usa para avaliar o NIS. Algumas questões são centrais para os investidores quando estão buscando formar um conjunto de investimentos, o chamado portfólio: a compreensão de impacto social e ambiental, a visão de investimento de curto e longo prazo e o estágio de maturidade do NIS. Pode acontecer que um mesmo gestor de investimentos tenha fundos com perfis diferentes e que irá, por sua vez, utilizar critérios diferentes para buscar seus investidos.

Portanto, apresentamos abaixo, de maneira resumida e geral, quais dimensões e aspectos que os investidores observam e desejam na hora de montar seu portfólio. Colhemos estas informações a partir das entrevistas e pesquisa que fizemos, além de considerar a experiência do Sebrae/RJ com o tema.

- O empreendedor e sua equipe
- O negócio em si
- O impacto social e/ou ambiental

Mais uma vez iremos recorrer ao estudo da Pipe.Social na publicação "Scoring de Investimentos de Impacto" (2020) para apresentar indicadores que são relevantes aos investidores. O estudo ressalta que estes são pontos em comum e o que varia é o peso que dão para cada um deles.



Dimensões	O empreendedor e sua equipe	O negócio em si		O impacto social e/ou ambiental
<b>Indicadores</b>	<p>Formação educacional e experiência com a causa / negócio</p> <p>Conhecimento de negócios e do mercado que deseja atuar</p> <p>Conhecimento do problema que deseja resolver</p> <p>Complementariedade do time</p> <p>Comprometimento com resultados e com a causa</p> <p>Reputação</p> <p>Humildade e abertura para aprender</p> <p>Existência de uma rede de apoio que dê suporte às operações</p> <p>Capacidade de correr riscos</p> <p>Fibra ética da liderança</p>	<p>Solução apresentada</p> <p>Produto ou serviço de qualidade</p> <p>Clientes e beneficiários</p> <p>Estágio de maturidade</p> <p>Modelo de negócio</p> <p>Gestão financeira</p> <p>Números organizados e documentados</p> <p>Controle acionário</p> <p>Sócios da empresa e relação entre os mesmos</p> <p>Mercado onde irá atuar</p> <p>Competitividade</p> <p>Potencial de escala</p>	<p>Potencial de saída (quem investe quer saber em que momento poderá sair e receber a sua parte)</p> <p>Potencial de aumentar o valor da empresa</p> <p>Distribuição ou não de lucros</p> <p>Uso de tecnologia é altamente desejável para apoiar na escalabilidade</p> <p>Inovação para o setor de atuação ou para o público</p> <p>Capacidade de gestão</p> <p>Capacidade de repagamento</p> <p>Base de clientes/usuários</p> <p>Média de faturamento</p>	<p>Relevância do problema no Brasil/Mundo</p> <p>Relevância e urgência do problema para a sua organização</p> <p>Intencionalidade</p> <p>Teoria ou tese de mudança</p> <p>Medição do impacto</p> <p>Monitoramento do impacto</p> <p>Indicadores selecionados</p> <p>Números</p> <p>Casos reais de transformação</p> <p>Alinhamento com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS)</p> <p>Impacto sistêmico (efeitos negativos e positivos do NIS para o território)</p>



De acordo com o estudo da Ande "Investimento de Impacto na América Latina" (2020), cerca de metade dos investidores visa taxa de retorno de mercado, enquanto a outra metade está disposta a aceitar retornos menores em troca de impactos maiores. Na prática, isso significa que o empreendedor social está equilibrando dois pratos e ambos precisam dar resultados positivos: não é um ou outro, é bom desempenho financeiro e impacto social e/ou ambiental.

Vale lembrar que algumas organizações investidoras adotam a teoria de Mohamed Yunnus no que se refere à distribuição de lucros de um NIS: o lucro deve ser utilizado para reinvestir no negócio e para pagar seus investidores, e não distribuído. Há outras que seguem o modelo que no Brasil foi disseminado pela Artemísia, em que lucros podem ser distribuídos de acordo com o que os sócios definirem. Isso também irá impactar a forma como o NIS será avaliado.



**Estude cada investidor para saber exatamente o que espera e tente conversar com ele.**

**Olhe também para os empreendedores de impacto que já receberam recursos, eles podem te dar conselhos preciosos. Mesmo assim, ainda serão necessários ajustes de expectativas em cada caso.**

.....

**Muitas vezes você deve se perguntar: onde os investidores buscam seus NIS?**

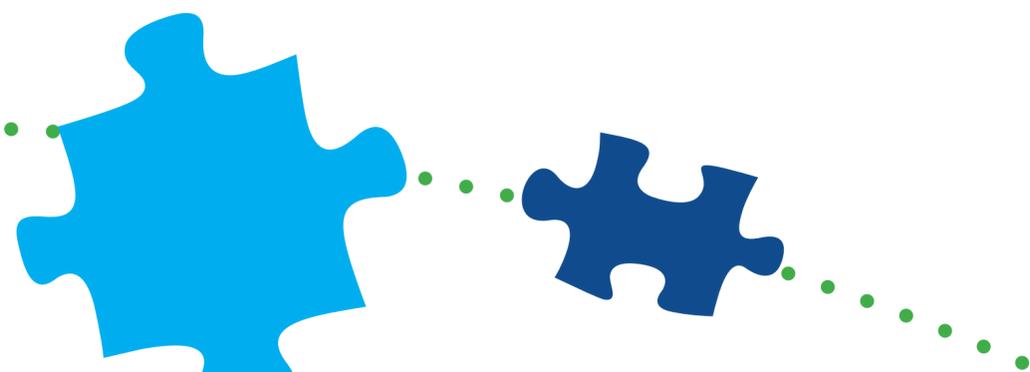
.....

Há muitas estratégias que o investidor usa para conhecer novos NIS. Algumas delas estão listadas na publicação "Scoring de Investimentos de Impacto" (2020) e, pela experiência do Sebrae, é possível dizer que os eventos de incubadoras, de aceleradoras, de empreendedorismo e do ecossistema como um todo; as chamadas institucionais (tipo editais) para participar de programas e o boca a boca entre os atores do ecossistema são os meios mais efetivos para conhecer os NIS.

As premiações de empreendedores de impacto também são uma fonte poderosa, assim como o Prêmio Empreendedor Social, realizado pelo Jornal Folha de São Paulo em parceria com a Fundação Schwab. Os programas das universidades também divulgam e fazem conexões com os investidores. Muitos dos investidores têm cadastro pelo site ou abrem uma temporada para recebimento de propostas.



**Participe dos eventos do ecossistema, inscreva-se em programas de aceleração e incubação, construa bons relacionamentos, fique atento aos editais e esteja pronto para falar cada vez melhor sobre o seu NIS.**



# CONVERSA COM EMPREENDEDOR DE IMPACTO

---



## Conversa com empreendedor de impacto

Reunimos nesta seção um conjunto de dicas de empreendedores de impacto com os quais conversamos durante a elaboração do Guia e por meio do contato direto com alguns deles nas diversas atividades que o Sebrae/RJ realiza. Também mergulhamos num vasto universo de reportagens e entrevistas em que são abordadas questões relativas ao processo de captação. Aproveite os aprendizados de quem já esteve na “sua pele”.

**Tenha calma sendo proativo!**

É preciso planejar a sua jornada de captação de recursos: tenha em mente que ela é longa e exigirá foco e desenvolvimento de muitas habilidades, como citaremos a seguir.

*“Eu tenho uma conta que é: para cada chance real de investimento, você tem que fazer pelo menos os 50 pitches. E cada pitch você vai melhorando e disseminando a sua ideia.”* (empreendedor de impacto)

*“Leve a sério cada conversa com investidores, preste atenção, tire dúvidas, aproveite este momento para aprender e melhorar*

*seu relacionamento.”* (empreendedor de impacto)

*“Não espere convite para participar de um programa de aceleração, de uma vaquinha virtual. Vá à luta, bata na porta! Fique antenado com o que está acontecendo na área em que você está atuando. Estude bastante e estude para além do que está na escola, de acordo com a sua necessidade. É um processo contínuo na vida. Não aceite o não como definitivo. Vamos para a luta! Bata na porta, colabore para que os processos sejam adaptativos e se encaixem a diferentes realidades. Tem que conhecer as pessoas, se relacionar.”* (empreendedor de impacto)

**Não busque um investidor quando você estiver com a corda no pescoço**

Quando nos encontramos em uma situação financeira muito difícil, podemos acabar fazendo um mau negócio. É preciso analisar, fazer contas, compreender o perfil do investidor para saber se este é o mais adequado para você.

*“Outro ponto importante é saber que a captação leva muito tempo e demanda muito dos empreendedores. Então, não deixe para a última hora.”* (empreendedor de impacto)

## Organize seus dados financeiros e contabilidade

Invista em ter uma estrutura administrativa e financeira, ainda que pequena e enxuta. Mesmo que esteja só começando, tenha a visão de que estes são dois alicerces importantes para seu crescimento. Busque apoio para deixar as informações acessíveis e transparentes.

*"Antes de buscar um investimento de impacto, acredito que os negócios precisam se estruturar internamente, ter pessoas capacitadas dentro da estrutura administrativa, ter a contabilidade em dia e ter uma forma de fazer prestação de contas transparente para dar segurança a quem investe." (empreendedor de impacto)*

## Tenha clareza do que você precisa, quais os valores e em que vai investir

Será que o investimento é necessário para manter a operação do seu NIS ou vai fazê-lo crescer e qualificar melhor seu trabalho? Se for para manter as suas operações, talvez seja melhor repensar o seu modelo de negócio e olhar criticamente para a sua viabilidade financeira.

*"É muito importante que você descubra qual tipo de recurso você precisa e quer. O que vai ser melhor para o desenvolvimento do seu negócio." (empreendedor de impacto)*

## Fazer parte de programas de incubação e aceleração é muito importante

*"Para mim fez toda a diferença! Nos cursos você não só aprende a teoria, mas testa constantemente suas ideias, conhece pessoas, se conecta com os principais atores e aprende muito." (empreendedor de impacto)*

*"Quanto mais preparado o empreendedor estiver, mais fácil será encontrar um investidor com quem tenha um bom alinhamento. E isso vai se refletir lá na frente, com bons contratos, que sejam justos." (empreendedor de impacto)*

*"Caso ainda não esteja certo do que é melhor para você, procure ajuda de um mentor, converse com outros empreendedores de NIS e até mesmo tradicionais." (empreendedor de impacto)*

## Estude os potenciais investidores para seu NIS

Só pesquisando e estudando para compreender cada forma de operar, exigências, tese de mudança, quais os métodos de acompanhamento e análise de impacto.

*"Ambas as partes devem ter afinidade, compartilhar dos mesmos valores e objetivos e ter um bom relacionamento." (empreendedor de impacto)*

*"Procure pessoas boas, que tenham os mesmos valores que você. Isso vai fazer muita diferença lá na frente. Não queira apenas um financiador do projeto, porque ele vai ficar batendo na sua porta o tempo todo perguntando se você já tem retorno. (empreendedor de impacto)*

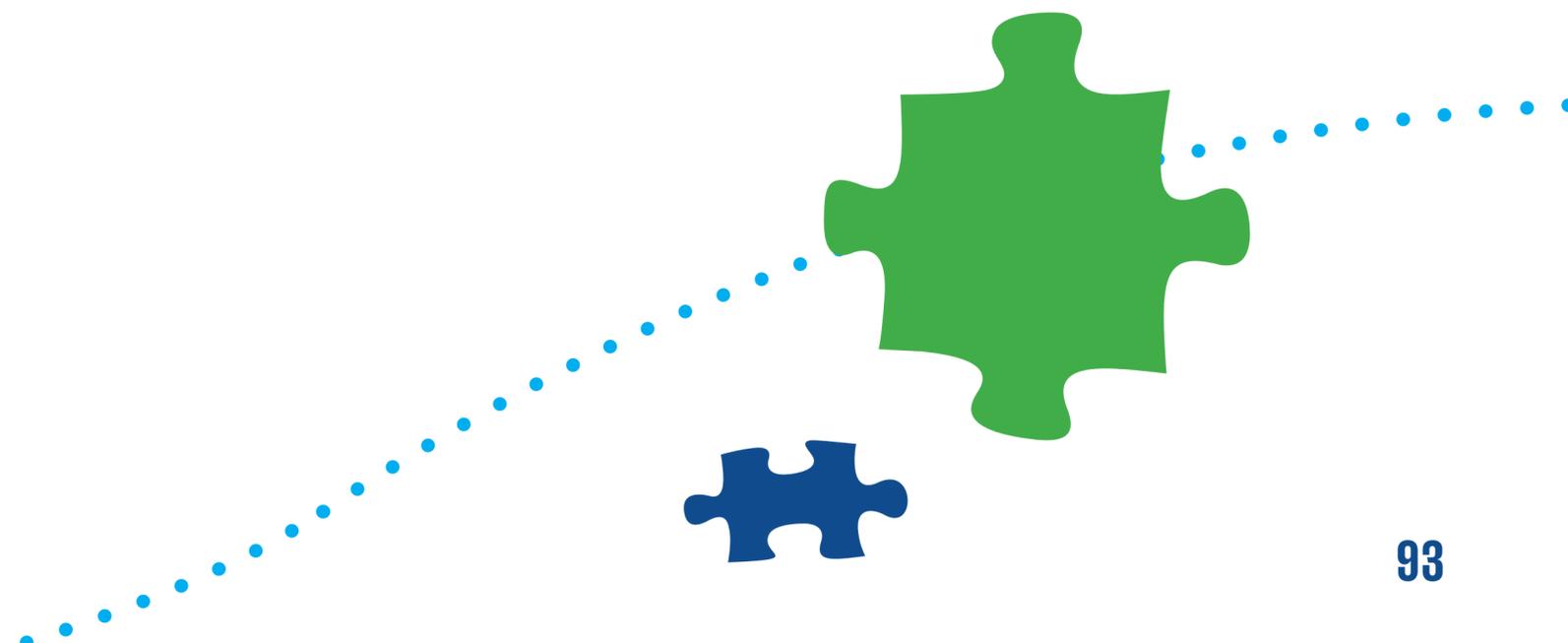
*"O dinheiro acaba, mas a presença do investidor dura muito mais." (empreendedor de impacto)*

*"É preciso compreender quais os benefícios o investidor irá trazer para você. Um bom investidor também traz conhecimento e boas redes de contatos." (empreendedor de impacto)*

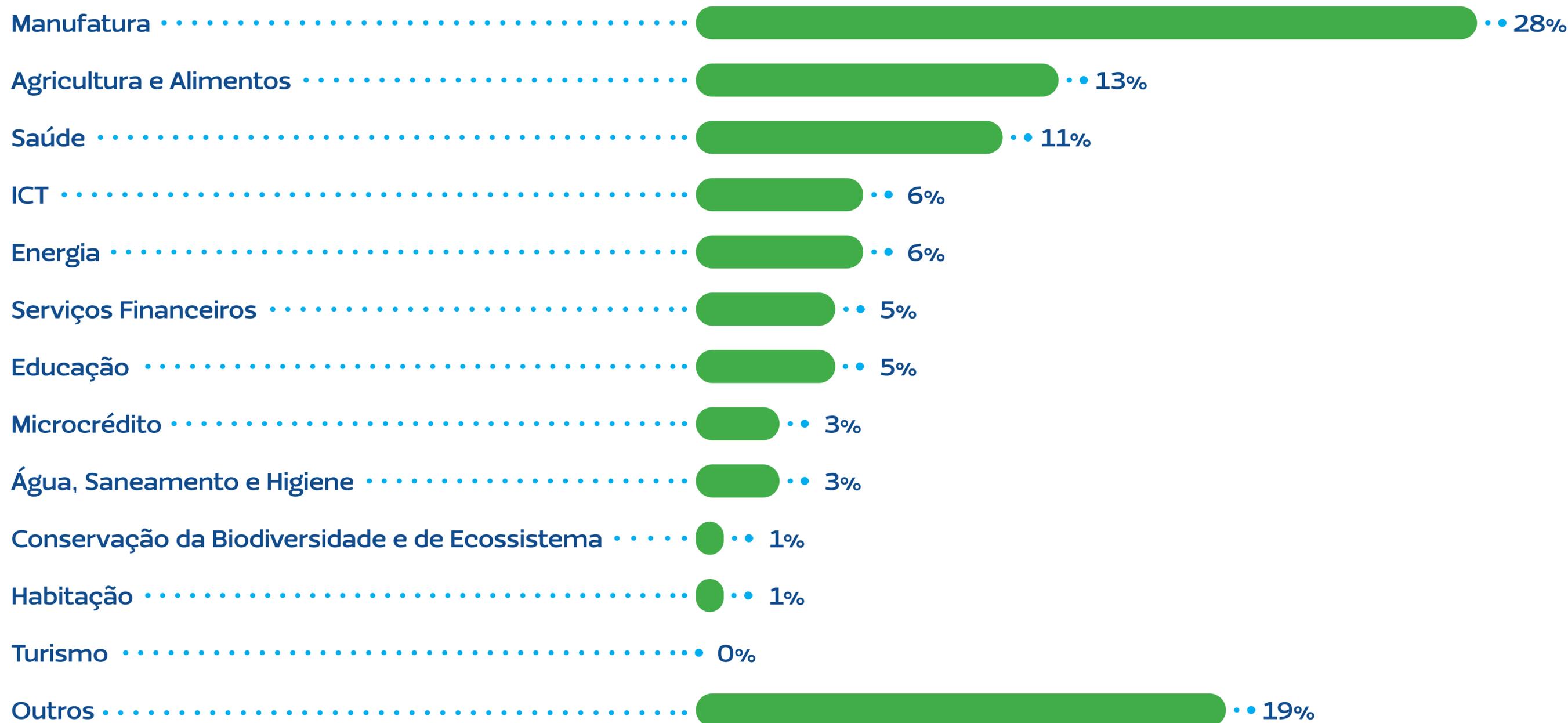
## Olhe para o mercado de investimento de impacto e perceba a tendência de investimento em uma ou outra área de atuação

*"Muitos investidores avaliaram bem meu negócio, reconheciam o impacto e gostavam do meu perfil empreendedor, mas meu NIS é um ConstruTech e são pouquíssimos os que têm linhas de financiamento ou interesse nesta área. Isso dificultou muito a minha captação." (empreendedor de impacto)*

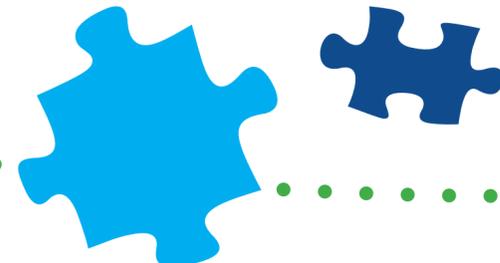
A pesquisa da Ande, "Investimento de Impacto na América Latina" (2020), se alinha a esta questão e apresenta uma tabela com percentual de projetos que foram investidos, por setor econômico.



### Porcentagem de AUM investidos no Brasil por setor



N = 27 investidores com US\$ 735 milhões em AUM direcionados ao Brasil



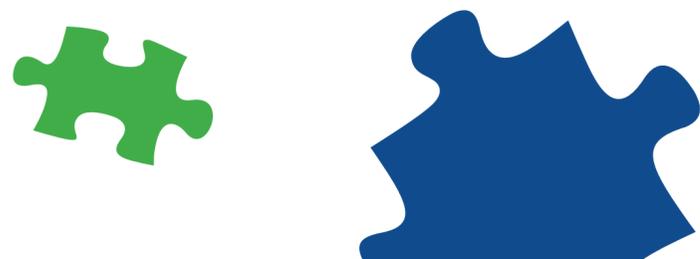
O 2º Mapa de Negócios de Impacto Social e Ambiental (2019) da Pipe Social destaca que, entre os 1002 NIS que foram entrevistados, aqueles que mais captaram, por doação, foram negócios voltados para as áreas de cidadania e educação.

O investidor deve também estar claramente interessado em gerar impacto social positivo, além de ter retorno financeiro

*“Eu acho que o erro que muitos empreendedores cometem é se diluir demais no começo e achar investidor só pelo dinheiro.”*  
(empreendedor de impacto)

Melhore seus processos de gestão

Ao longo da jornada de captação, é muito provável que você tenha que melhorar seus processos de gestão, deixando-os mais profissionalizado, e como você mede os números do NIS e o impacto (indicadores). Também é preciso conhecer de forma profunda o mercado no qual pretende atuar, bem como o problema que pretende solucionar.



*“Quanto melhor você se estrutura para o seu aporte, mais dinheiro você recebe ou perde menos controle do seu NIS, em casos em que há participação dos investidores.”* (empreendedor de impacto)

Atenção aos contratos

Quando você estiver negociando um investimento *equity* é fundamental que esteja atento. Há certas cláusulas do contrato que podem ser restritivas, isso é normal no mercado, mas você precisa estar ciente do que está assinando. Algumas dessas cláusulas podem ser:

- Empreendedor não pode sair da empresa
- Sócios têm preferência de aquisição
- Fundo pode vetar questões relevantes, como endividamento
- Empreendedor não pode fundar uma empresa concorrente
- Investidores têm participação na tomada de decisão, incluindo poder de veto

[Para saber mais sobre cada modalidade de financiamento acesse o material desenvolvido pela Endeavor](#)



## Comunicação e relacionamento

*"Conecte-se ao ecossistema, utilize toda a sua rede de contatos. Participe de eventos, fale sobre seu NIS, mantenha uma comunicação com as pessoas da rede que possam te abrir portas e te ensinar."* (empreendedor de impacto)

*"Não deixe de ouvir outros empreendedores."* (empreendedor de impacto)

## Seu esforço de captação vai valer a pena

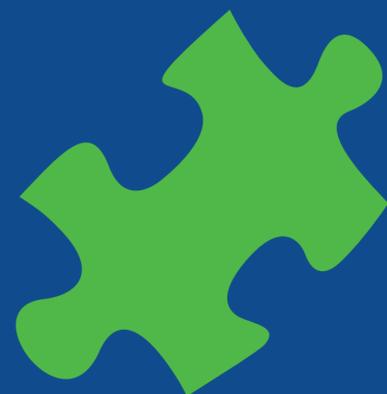
*"Ter conseguido o primeiro investimento de impacto nos deu muita credibilidade, entrou para nossos currículos. Abriu portas para a nossa cooperativa até mesmo para negociar a compra de matéria-prima para a produção das polpas. Além disso, ter alguém de fora acompanhando de perto a gestão, onde gastamos o dinheiro e tal, nos dá segurança. É muito bacana. Não são como bancos privados porque eles estão de verdade preocupados em nos fortalecer, o processo foi pensado para apoiar os NIS."* (empreendedor de impacto)

*"Ainda não consegui captar a minha meta, mas estou muito mais preparada para negociar e para tocar o meu NIS. Aprendi muito ao longo dos últimos dois anos e isso ninguém tira de mim."* (empreendedor de impacto)



# CONVERSA COM INVESTIDOR DE IMPACTO

---



## Conversa com investidor de impacto

Da mesma forma que colecionamos algumas dicas de empreendedores de impacto, também temos um conjunto de super dicas dadas por investidores de impacto e atores relevantes do ecossistema. Direto da fonte para você estar cada vez mais preparado para enfrentar a realidade da jornada de captação.

*"Tenha calma, tenha resiliência e trabalhe com visão de longo prazo."* (investidor de impacto)

### Empreendedor e equipe devem se complementar

O perfil do empreendedor é fundamental, mas a equipe também precisa ser boa, mostrar que complementa as habilidades da liderança. Um líder que só quer "aparecer" perde muitos pontos com os investidores.

### Capacidade de aprender é fundamental

O empreendedor de impacto deve se mostrar aberto para gerar aprendizagem e melhoria das suas soluções, ou seja, em seus produtos e serviços.

### Saiba exatamente o que você quer

Não renuncie ao que de fato acredita por uma oportunidade de investimento. O investidor vai rapidamente detectar a sua falta de autenticidade e crença no seu próprio negócio.

*"Tem empreendedor de impacto que chega para uma reunião e fala que sua visão de futuro depende do que o investidor deseja. Não caia nesta armadilha. Saiba o que você pretende para seu NIS. Uma coisa é fazer ajustes, melhorar sua gestão, transparência, comunicação, avaliação, outra é não ter certeza do que você quer."* (investidor de impacto)

### Tenha clareza do seu plano

Pergunte-se como você vai ganhar dinheiro e quem vai pagar por isso, quais os riscos que você tem e quais os ativos e desafios.

*"Olhe para o seu negócio sem lentes cor de rosas."* (investidor de impacto)

*"O empreendedor de impacto que entende bem do seu negócio, tem mais chances de compreender qual o tipo de capital que ele precisa e, com base nisso, qual o tipo de investidor que ele precisa." (investidor de impacto)*

*"Não saia para captar sem que o dever de casa esteja pronto. Organize-se primeiro. Saiba o que vai pedir e exatamente para quê. Normalmente faço um cálculo que os empreendedores devem estar faturando (por mês) pelo menos três vezes mais do que o valor que irá pedir de investimento ou crédito." (investidor de impacto)*

*"O capital necessário é destinado à criação da empresa? A investimentos destinados ao desenvolvimento de um novo produto ou serviço? Ou à entrada em um novo mercado? Ou o recurso é necessário para a adequação dos fluxos de caixa e manutenção das atividades cotidianas da empresa?" (investidor de impacto)*

**Demonstre que você e seu time têm capacidade de executar o planejado**

*"Eu quero entender de forma clara como eles irão executar e que tipo de habilidades e competências eles têm para fazer acontecer." (investidor de impacto)*

**Seja o melhor no seu setor de atuação. Profissionalize seu NIS e seja organizado**

*"Queira ser o melhor, prime pela qualidade do seu atendimento, dos produtos e serviços." (investidor de impacto)*

*"Quero entender a vantagem competitiva do seu NIS em relação aos concorrentes do mercado." (investidor de impacto)*

### O impacto social e ambiental precisa estar no "coração" do NIS

*"A gente quer ver no dia a dia do NIS o impacto gerado. Quanto mais o negócio em si cresce, mais o impacto é gerado."* (investidor de impacto)

*"Vai conseguir captar quem tem o melhor balanço entre impacto e retorno financeiro."* (investidor de impacto)

### Entenda qual é o valor gerado para os clientes do NIS

*"O empreendedor de impacto deve querer potencializar o valor gerado ao seu público."* (investidor de impacto)

### Mostre a sua capacidade de escalabilidade

O tamanho do mercado onde o NIS vai atuar e a atração financeira do negócio.

*"Tem que ter o mínimo de escalabilidade para suportar o negócio, mas muitas vezes ainda que o NIS não tenha uma escala tão grande, ele pode gerar dividendos significativos para*

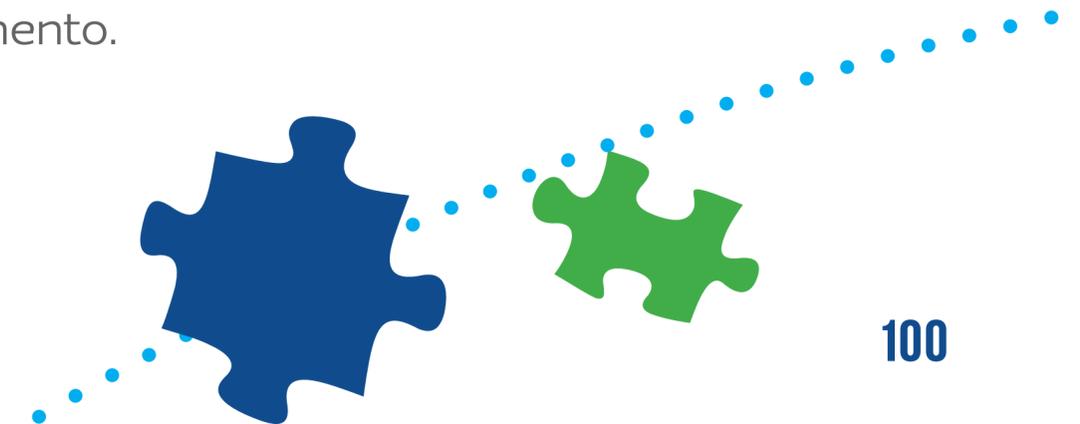
*seus investidores. Escalabilidade não é conquistar o mundo, o modelo precisa ter uma atração financeira boa."* (investidor de impacto)

### Faça esforço para entender qual é o melhor instrumento financeiro para o seu momento. Estude as opções e peça ajuda!

*"Pegar o capital errado é pior do que não conseguir captar."* (investidor de impacto)

### Capital filantrópico é ainda muito necessário

Caso você ainda esteja nascendo ou é muito pequeno, estude as fundações e organizações sociais e fundos filantrópicos que atuam na sua área. Inclua na sua busca as plataformas de financiamento coletivo, microcrédito e alguns programas governamentais. Além disso, agora é hora de se fortalecer, os programas de aceleração e incubação são perfeitos para este momento.



*“Para os NIS nascentes, pequenos ou fragilizados, ainda é mais difícil ter recursos disponíveis, pois o risco é mesmo mais alto e por isso o capital filantrópico de doação ainda é muito importante.”*  
(investidor de impacto)

### Entenda bem a diferença entre os diferentes crowd

Os nomes são parecidos e podem causar confusão, então preste atenção e veja qual seria o mais adequado para o seu NIS.

**Financiamento coletivo** pode ajudar você a tirar a sua ideia do papel.

**Empréstimo coletivo** é uma opção para NIS que estejam num processo de melhorar sua operação (ex.: aumento de produção, aumento do estoque de matéria-prima, investimento de tecnologia, marketing e comunicação, frente de vendas) e partir para uma expansão (ex.: física ou geográfica).

**Investimento coletivo** funciona para NIS que estejam mais maduros e já em momento de expansão.

### Prepare-se para ter um sócio ou vários

Quando o investimento é via *equity*, o empreendedor precisa estar preparado para ter um sócio que toma o risco e se beneficia junto. Escolher quem será esse sócio também é a chave para o desenvolvimento do NIS.

*“Quando o investimento é por *equity* ou dívida conversível, o empreendedor deve estar preparado para um casamento com o investidor, para o bem e para o mal.”* (investidor de impacto)



# A IMPORTÂNCIA DA MENSURAÇÃO DE IMPACTO

---



## A importância da mensuração de impacto

Conhecer a capacidade de um negócio gerar impacto social é aspecto fundamental para afirmar sua identidade e seu diferencial em relação a outros tipos de negócios tradicionais. Neste contexto, avaliar o impacto do NIS está além de ser uma opção para os investidores e empreendedores, e passa a ser crucial para validar os modelos capazes de gerar lucros e transformação social.

A avaliação do impacto social está centrada na ocorrência de mudanças em uma comunidade, população ou território a partir de uma intervenção (um projeto, programa ou negócio de impacto social) e da observação da relação causal notada entre a mudança e a intervenção.

Para os empreendedores refletirem sobre a avaliação de impacto é necessário que respondam perguntas orientadoras chave, como por exemplo: quais os impactos que, de fato, o negócio quer causar e terá condições de gerar a partir da sua estratégia? O que precisamos entender sobre os impactos que causamos? Quais informações irão nos convencer que estamos no caminho certo e com sucesso? O que é preciso observar para compreender os resultados do que estamos fazendo?

Na pesquisa da Pipe.Social "Scoring de Investimentos de Impacto" (2020), observamos um aumento positivo do compromisso dos empreendedores sociais com a medição de impacto. O percentual de negócios que não acham necessário medir ou acompanhar seu impacto caiu de 31% para 1%. Trinta e oito por cento, 10% a mais que o estudo anterior, definiram indicadores, mas ainda não medem seu impacto formalmente; e 17%, 11% a mais que a pesquisa de 2017, têm processo interno formal de medição de impacto.

No mesmo sentido, o relatório da ANDE "Investimento de Impacto na América Latina" (2018–2019), sobre as características do setor de investimento de impacto na América Latina, demonstra que a mensuração do impacto se tornou comum, tendo 80% dos investidores feito. No entanto, ela continua a ser realizada, principalmente, com ferramentas e metodologias próprias.

Desta forma, para os empreendedores, além da medição de impacto ser um fator determinante para acessar capital e investimento, a mesma também traz aprendizagem sobre o desempenho social do negócio, permite ajustes estratégicos, comunicação efetiva com todos os stakeholders, prestação de contas e construção de relações transparentes e de confiança com investidores, parceiros e clientes. A



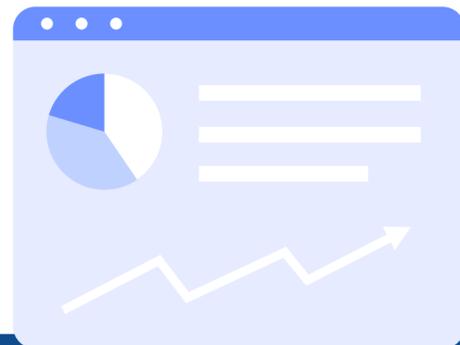
medição de impacto por meio de critérios consistentes possibilita que empreendedores, aceleradores e investidores obtenham uma visão concreta e objetiva da lógica e da viabilidade do negócio gerar impacto social e/ou ambiental.

As principais referências e catálogos de métricas para a medição de impacto social, ambiental e financeiro utilizadas para orientar investimentos e avaliar acordos são as seguintes:

### *IRIS (Impact Report and Investment Standards)*

Faz parte do grupo de ferramentas desenvolvidas e disponibilizadas para o mercado pela GIIN (*Global Impact Investing Network*, organização sem fins lucrativos com foco em ampliar a escala e a efetividade dos investimentos de impacto). O catálogo de métricas IRIS é projetado para uso em diferentes setores e localizações geográficas, e inclui indicadores que se aplicam a vários tipos de performance, incluindo objetivos financeiros, operacionais, de produto, setoriais, sociais e ambientais.





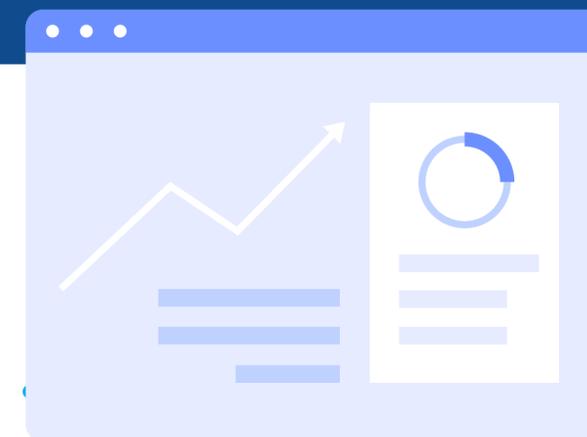
### GIIRS (*Global Impact Investing Rating System*)

Sistema de avaliação de impacto social e ambiental para empresas e fundos disponibilizado em plataforma online, possibilitando observar o desempenho do negócio e realizar o *benchmarking* com outros investimentos. O GIIRS foi desenvolvido pelo B-Lab (organização global sem fins lucrativos que promove a abordagem do poder de negócios como força do bem), em parceria com a Fundação Rockefeller, a USAID, a Prudential e a Deloitte. O primeiro passo para os empreendedores obterem o GIIRS Rating é completar a Avaliação de Impacto B, ferramenta online também disponibilizada pelo próprio B-Lab.



### SROI (*Social Return on Investment*)

Ferramenta que visa medir resultados, apoiando organizações a compreender e quantificar o valor social, ambiental e econômico que está sendo gerado. O processo de aplicação do SROI compreende, de maneira geral, quatro etapas: (a) definição do escopo de análise; (b) identificação de indicadores; (c) atribuição de valor; (d) geração dos valores. Ao contrário do GIIRS, o SROI exige um bom grau de investimento da organização em profissionais da área financeira de alta competência para realizar cálculos precisos.



O *Impact Management Project* (IMP), organização internacional que envolve mais de 2 mil atores do ecossistema global de NIS, promoveu um consenso mundial sobre como pode ser falado, medido e gerenciado o impacto. Para eles, o impacto deve ser definido por 5 dimensões: **o quê, quem, quanto, contribuição e risco**. Para cada dimensão devemos fazer um conjunto de perguntas que nos levem a ampliar o olhar sobre o impacto (que pode ser positivo e/ou negativo) e ajudar na tomada de decisão. A Vox Capital foi o representante brasileiro nas discussões internacionais.

Neste link você pode ter  
mais informações



Veja abaixo as perguntas e comece já a refletir sobre elas:

#### O Quê

- O que temos como objetivo?
- Quais são os resultados?
- São positivos ou negativos?
- Qual a importância para as pessoas e/ou planeta?

#### Quem

- Quem experimenta esse resultado?
- Quão servido o público-alvo já é em relação a esses resultados?

#### Quanto

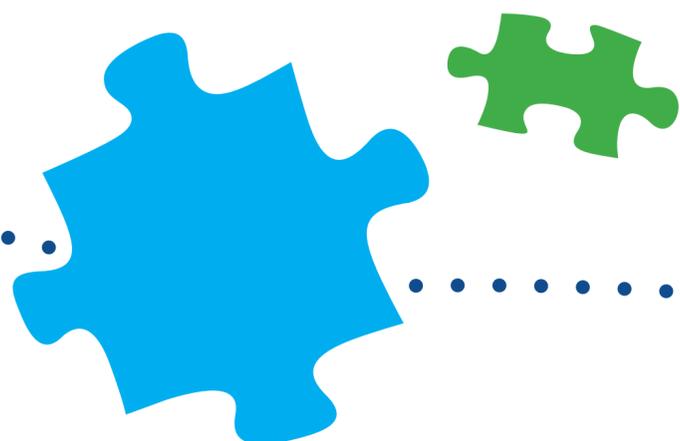
- Quão significativo é o efeito, considerando escala, profundidade e duração?

#### Contribuição

- Os resultados gerados pelos negócios ajudam a melhorar ou piorar a vida da pessoa (ou a vida no planeta) em comparação com o que já ocorreria?

#### Risco

- Quais fatores de risco são materiais?
- Qual a probabilidade de o efeito ser diferente da expectativa?



Este é um bom exercício para você pensar sobre os seus impactos.

[Caso queira se aprofundar,  
este é o site da iniciativa \(em inglês\)](#)



Ressaltamos a importância de os empreendedores de negócios de impacto decidirem quais métricas são relevantes para medir seus objetivos de performance, assim, a escolha de indicadores depende diretamente da natureza do negócio e de sua missão.

Como referência, apresentamos algumas dimensões gerais de impacto social que podem ser gerados por modelos de negócios sociais e que costumam ser de interesse para aceleradoras e investidores:

- Eliminação de barreiras de acesso a bens e serviços essenciais.
- Redução das condições de vulnerabilidade.
- Ampliação das possibilidades de empregabilidade e aumento de renda.
- Promoção de oportunidades de desenvolvimento.
- Fortalecimento do capital humano e social.
- Fortalecimento da cidadania e direitos individuais.

Um passo importante que precede a escolha das métricas e indicadores pelos empreendedores é a construção da tese ou Teoria de Mudança (*Theory of Change*) para explicitar claramente quais são as mudanças pretendidas e como elas irão ocorrer. Por meio dessa tese, um negócio de impacto social (ou programa social) apresenta suas hipóteses de transformação social. Essa teoria busca articular: o contexto no qual a iniciativa se insere; os resultados de longo prazo ou impacto; o processo que irá gerar as mudanças; as premissas que devem ser cumpridas ao longo do ciclo do projeto ou negócio; tendo, por fim, uma síntese figurativa que represente a tese. A tese em si não garante o impacto, ela elabora racionalmente uma lógica, explicita hipóteses que podem se tornar realidade caso as condições idealizadas sejam cumpridas e orienta, ainda que teoricamente, a lógica do negócio e as mudanças a serem realizadas.

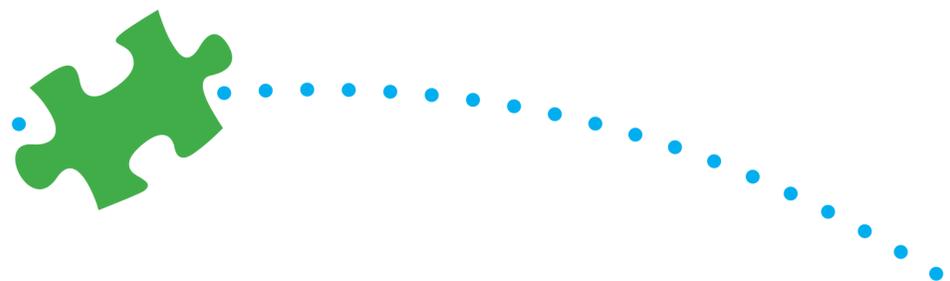
Hoje, mais investidores e aceleradoras têm trabalhado com a Teoria de Mudança e passou a ser uma linguagem bastante comum entre os atores do ecossistema. Na verdade, os próprios investidores e aceleradoras também aplicam sua própria Teoria de Mudança à sua missão e a partir dela buscam NIS que se encaixem.



**Estude, elabore, compreenda como e porque o seu NIS vai causar impacto e para quem. Delimite o público e o alcance exato da sua intervenção. Você terá que contar uma história real (sua tese de mudança) de como, ao operar o seu NIS, você irá gerar impacto para um determinado público e/ou local, e como esse impacto aumenta conforme cresce o NIS. Encontrar quais os indicadores (o que vai apontar que o contexto mudou) adequados para você é uma questão chave.**



Não esqueça que é preciso pensar em métricas desde a concepção do NIS e demonstrar que a estratégia desenhada, com base na oferta de bens e ou serviços, está sendo efetiva na mitigação da questão socioambiental delimitada. Comece agora!



# FIQUE LIGADO

---





Fique ligado

## Análise ASG – critérios ambientais, sociais e de governança

O mercado de investimento e o ecossistema de NIS vêm estudando e incorporando, em alguns casos, critérios ASG (ambiental, social e governança – em inglês a sigla é ESG para *Environmental, Social and Governance*) para análise de riscos e oportunidades que um negócio de impacto pode trazer. A adoção dos critérios ASG é crescente em todo o mundo e a discussão tem chegado ao Brasil. Vale a pena ficar atento ao que está sendo discutido no setor, uma vez que há muitos fundos e empresas que pensam em adotar estes critérios e isso afetará diretamente a forma de avaliação dos NIS.

Os acordos internacionais em torno do desenvolvimento sustentável, em especial, das mudanças climáticas, e os recentes desastres ambientais trouxeram os critérios ASG para o centro da agenda de discussão de investimento de impacto.

Assim, o investimento responsável é uma abordagem que tem como objetivo incorporar critérios ambientais, sociais e de governança (ASG) na análise e na decisão de investimento de modo sistemático e explícito, para assim melhorar a gestão de riscos e gerar retorno sustentável e de longo prazo aos investidores e empresas.

Veja alguns exemplos de critérios para cada um dos eixos.

Ambiental	Social	Governança
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Uso de recursos naturais</li> <li>- Eficiência energética</li> <li>- Poluição do ar</li> <li>- Emissão de carbono</li> <li>- Tecnologia limpa</li> <li>- Gestão de resíduos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Práticas trabalhistas</li> <li>- Respeito aos direitos humanos</li> <li>- Política de inclusão e diversidade</li> <li>- Segurança</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Transparência</li> <li>- Ética</li> <li>- Diversidade na formação de conselhos</li> <li>- Práticas de comunicação</li> </ul>

## Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS)

Uma novidade frequente no ecossistema é que muitos investidores estão fazendo a conexão entre as propostas dos NIS e os Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS) como forma de responder às demandas socioambientais e compromissos que o Brasil assumiu. Por exemplo, entre no site da plataforma de empréstimo coletivo da Sitawi e você verá que para cada NIS que recebeu investimento tem um ou mais ODS relacionados. Mas, afinal você sabe o que são os objetivos?

[Clique aqui para acessar o site!](#)



Os ODS são um apelo global à ação visando acabar com a pobreza, proteger o meio ambiente e o clima e garantir que as pessoas, em todos os lugares, possam desfrutar de paz e de prosperidade. É uma iniciativa das Organização das Nações Unidas (ONU), em parceria com diversos níveis de governo, empresas e organizações sociais de todo um mundo, para que possamos atingir a Agenda 2030.





## Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS)

Caso você não conheça, recomendamos fortemente que visite o site e possa se informar sobre cada um dos 17 objetivos e como o Brasil está se desempenhando. Será que estamos perto de atingir algumas metas? Com qual desses objetivos o seu negócio se conecta?

[Clique aqui para  
acessar o site!](#)

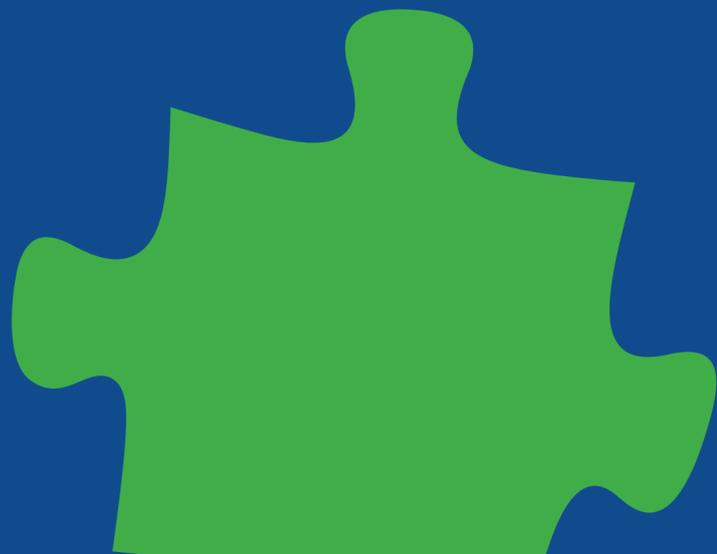


Tenha claro quais ODS (Objetivos de Desenvolvimento Sustentável) o seu NIS pretende endereçar e apresente uma lógica que os conecta à solução apresentada pelo NIS.



# CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES

---



## Considerações finais e recomendações

A busca por recursos financeiros para financiar as atividades de uma organização é sempre desafiadora. Este é um processo de longo prazo, que não começa e nem termina quando o investimento é concretizado. Demanda muita dedicação dos empreendedores.

Como pudemos observar a partir das conversas com os empreendedores e investidores de impacto, antes de sair para captar é preciso “fazer o dever de casa”. Ter muita clareza sobre o que você deseja gerar de impacto social e do seu modelo de negócio, organizar seus dados e números, conhecer profundamente a área que vai atuar, saber qual o recurso que, de fato, precisa, quais são os potenciais parceiros e estudar cada tipo de instrumento financeiro, bem como quem o oferece. Para cada tipo de investimento um perfil de organização e de maturidade são exigidos.

A negociação requer foco, estratégia e segurança. Demanda tempo e, por isso, é tão fundamental que você se planeje. A busca pela fonte adequada de financiamento exige algumas reflexões fundamentais dos empreendedores para que possam tomar a decisão. Nem todo financiamento ou investimento é positivo para o NIS. “É melhor não ter financiamento do que ter um mau investimento”, afirma Leonardo

Letelier, da Sitawi.

Muitas vezes esta reflexão passa por entender se realmente é o momento de buscar dinheiro externo e qual a melhor alternativa para começar. Uma vez selecionada a fonte de financiamento, é importante conhecer os critérios de seleção do provedor de capital.

Juliana Brito, da Workey, declara: *“prepare-se para cada tipo de investimento. Compreenda quais são as exigências dos potenciais parceiros, estude quais são suas opções e as consequências do contrato”*. Geralmente ficamos ávidos pelo investimento e, com isso, não nos preparamos adequadamente para a negociação e execução do contrato. Atenção para cláusulas e exigências que precisam ser compreendidas antes da assinatura.

Um ponto fundamental que também precisa estar definido antes de qualquer processo de captação é como o NIS vai gerar receita e impacto social positivo ao mesmo tempo. A professora Ruth Espínola, da PUC-RJ, lembra que: *“muitos empreendedores de impacto iniciam seus negócios com foco no problema social ou ambiental que querem resolver, mas não necessariamente têm clareza da estratégia comercial”*. Este é um processo comum em estágio de ideação, o momento ideal para se



estruturar, pensar, repensar e desconstruir. Por isso, também, que é o momento em que há menos tipo de apoio. Compreender o passo a passo dos estágios de desenvolvimento e as questões que precisam ser trabalhadas em cada etapa é um dos pontos chaves.

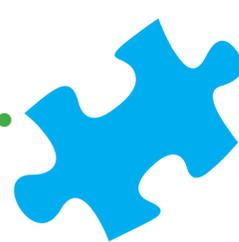
A falta de recursos para quem está iniciando e para os pequenos NIS, para NIS de empreendedores originários de periferias e favelas, de empreendedores negros, de comunidades tradicionais e de mulheres, é ainda um dos grandes desafios do setor. Faz-se necessário o olhar cuidadoso, a escuta de quem está na ponta e estratégias que de fato sejam efetivas, ou corremos o risco de perpetuar a desigualdade social, territorial, de gênero e racial. Vivian Rubia, do ICE, aponta que estes importantes temas *"já entraram para agenda do ecossistema; contudo, hoje, precisamos de ações mais robustas, mais estruturadas e sistêmicas, que possam fazer a ponte com o capital e apoio estratégico."*

Para Daniela Arantes, do BNDES, *"a pandemia da COVID-19 escancarou as desigualdades sociais e trouxe para o ecossistema a urgência de olhar concretamente para estes desafios. Tenho a impressão de que as pessoas tiveram um choque de realidade. O Banco, em suas diversas ações, tem buscado dar um peso maior a critérios de seleção mais inclusivos e de diversidade de gênero, raça e localização."*

Além disso, como bem observou Mariano Cenamo, do IDESAM, há desafios como de infraestrutura, informalidade, dificuldade de comunicação e violência que permeiam o campo dos NIS, sobretudo nos locais mais periféricos e regiões mais distantes dos grandes centros urbanos. Estas questões precisam entrar na pauta e serem observadas pelo ecossistema.

Contudo, este desafio vem acompanhado pelo descompasso entre o perfil do empreendedor de impacto brasileiro e as expectativas dos investidores, que são por vezes desconectadas com a realidade. A publicação da Pipe.Social *"Scoring de Investimentos de Impacto"* mostra bem esta questão: *"o nível de demanda dos investidores para o cenário brasileiro e os diferentes estágios de negócio é um desafio"*. A maioria dos investidores, sem experiência empreendedora de impacto, não entende a realidade de ter um NIS ou até mesmo a dinâmica de um mercado específico, o que contribui para pensar em níveis de exigências que são irreais.

Beto Scretas, do ICE, também ressalta que *"ainda são muito altas as exigências do investidor de impacto e não contemplam uma grande parte dos NIS espalhados pelo Brasil. A Aliança está revendo suas recomendações para que possamos estabelecer mais pontes e fortalecer os ecossistemas locais de impacto."*



O DJ Bola, da A Banca e ANIP, dá um recado de relevância. *“É preciso haver uma desconstrução. Achar que o investimento do capital privado só pode investir em negócios de escala pela internet e com alta tecnologia digital não irá mudar a nossa realidade. Nas periferias encontramos uma outra forma de tecnologia: tecnologia social, ancestral, o conhecimento do território, conhecimento empírico, e isso não é menor do que as tecnologias e conhecimentos que estão sendo investidos.*

*Os NIS de periferia têm escala sim, só que para dentro, em outro formato. É muito relevante o que o impacto dos NIS está causando dentro das periferias e favelas. A relevância da mudança é diferente para quem está na periferia. O impacto pode ser enorme ainda que para uma pessoa. Estamos falando de territórios aonde não chega nada, não chega política pública, a não ser polícia, descasos, violência.*

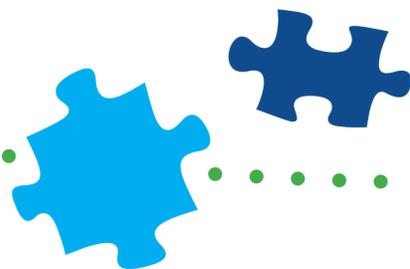
*Como podemos exigir dos NIS de periferia uma escala por internet se, muitas vezes, nem a internet chega lá com qualidade? Além da desigualdade econômica que floresceu, muitas vezes mais durante a pandemia, o que percebemos é que as pessoas não estão preparadas para home office ou estudo em casa. Tem questão das condições de habitação, da quantidade de pessoas, baixa qualidade de internet e não tem equipamento para todo mundo. O mundo da ponte para cá é outro.*

*E se quem estiver à frente das tomadas de decisão não se conscientizar disso, não vai haver aproximação. E quem não se transformar neste sentido, não está de fato querendo gerar impacto social.”*

No mesmo sentido, Julio Lêdo, consultor de NIS para o Sebrae, propõe que o entendimento de impacto seja repensado e que o que chama de “microimpactos” sejam também considerados, uma vez que mudam realidades locais de forma profunda. Destaca, ainda, a importância da proposição de mudanças sociais a partir da base, da experimentação dos problemas, o que tem potencial de gerar mais efetividade no longo prazo.

Na base desta discussão estão os conceitos de replicabilidade e escalabilidade. Há NIS que têm um alto grau de impacto local e que podem ser replicados, mas não têm escala. *“A impressão que dá é que os investidores estão o tempo todo buscando achar o novo Facebook, Uber e não olham para o potencial da replicação e escalas regionais”,* comenta Carlos Nunes, da Time Family Office.

O diálogo entre empreendedores e investidores de impacto é essencial, evita desgastes, frustrações e permite uma melhor contemplação da realidade brasileira que tanto precisa de geração de renda, movimentação



econômica e de impacto socioambiental. Ruth Espínola lembra também que *“os empreendedores de impacto devem fazer a sua parte e se esforçar para entender o mundo dos negócios. É preciso equilibrar os dois lados das expectativas”*. Melhorar o diálogo, o conhecimento da realidade de ambas as partes e pensar em instrumentos e práticas que sejam adequadas para as demandas de ambos.

Como um ponto central é colocada a necessidade de ampliar a oferta de formação empreendedora dada pelas incubadoras e aceleradoras e até mesmo pelas escolas e universidades. *“Ao fortalecer as incubadoras e aceleradoras, acreditamos que conseguiremos formar empreendedores de impacto melhores, gerar impactos mais efetivos e avançar mais no acesso a recursos”*, bem ressaltou Vivian Rubia, do ICE.

No que se referem às novidades dos últimos anos em fontes e instrumentos de financiamento, destacamos a consolidação do chamado *“investimento a varejo”*, por meio das plataformas digitais de investimento e empréstimos coletivos, *“que geram oportunidades para o investidor pessoa física que não tem um capital muito grande, mas quer contribuir para o impacto, maior mobilização de recursos para os NIS e transparência”*, destaca Anette Kaminski, sócia da Olhar Compartilhado e consultora do Sebrae. Além disso, os fundos em periferia, o aumento da oferta de microcrédito, o maior reconhecimento das cooperativas e associações como NIS,

começam apontar ao setor para a democratização.

Ainda que o caminho seja longo, há muito a ser celebrado. A potente reflexão coletiva e a produção de conhecimento, de muitas pesquisas e de estudos, dão ao ecossistema maior compreensão do seu perfil, tamanho, potencial e desafios. O reconhecimento das questões críticas do setor já é o primeiro passo para o aprimoramento.

A inclusão de novos atores e o empenho de atores chaves para o desenvolvimento do ecossistema é parte fundamental da equação. A legislação nacional ENIMPACTO, as legislações regionais, a atuação da CVM para agilidade dos processos financeiros e dos bancos públicos, como o BNDES, nas proposições de novas estratégias de financiamento pavimentam a estrada para o crescimento do setor.

O capital filantrópico também tem se mostrado fundamental para destravar os desafios de ampliação da oferta de capital e maiores experimentações de instrumentos alternativos que alcancem mais NIS, sobretudo os menores, como comentou Leonardo Letelier, CEO da Sitawi. *“As plataformas de empréstimo coletivo, por exemplo, precisam de apoio para a conta poder fechar.”* Beto Scretas também fala sobre a importância do papel do capital filantrópico para os pequenos e novos NIS.

Neste ponto, só observamos que há de se ter cuidado com a competição pelos mesmos recursos: organizações sociais (ONG's), NIS e organizações intermediárias como aceleradoras e incubadoras.

Por fim, diante da terrível crise da COVID-19, a capacidade do ecossistema de rápida reação em dar respostas e se unir para amenizar os efeitos da pandemia sob os NIS, pequenos negócios e pessoas mais pobres é de ser comemorada.

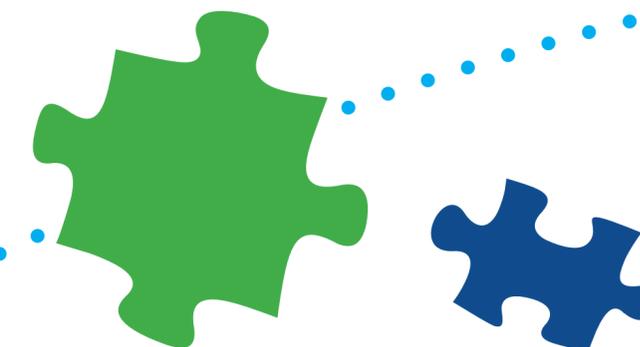
Duas questões sempre são colocadas por empreendedores e investidores de impacto: "tem dinheiro, mas não tem projeto" e "tem projeto, mas não tem dinheiro." Quem é que já ouviu estas frases? Leonardo Letelier fez uma reflexão muito interessante a este respeito:

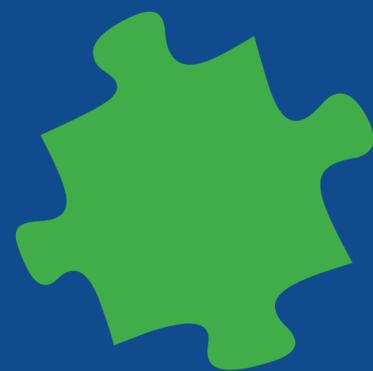
*"No fundo isso acontece porque cada um (empreendedor e investidor de impacto) está falando uma coisa diferente. Quando fala 'tem dinheiro, mas não tem projeto', ele fala: tem dinheiro nestas condições de mercado e não tem projeto pronto que consiga me atender para as condições que estou colocando. E quando o pessoal fala que 'tem projeto e não tem dinheiro', tem projeto com um impacto relevante, mas não tem dinheiro que me atenda onde eu estou. As duas coisas são verdade e tem uma ponte que precisa ser cruzada. Para deixar de reclamar, a ponte precisa ser cruzada por ambas as partes."*

Recomendações finais:

- Planeje-se e estude.
- Conecte-se à rede local de NIS (na sua cidade, no seu estado).
- Busque apoio em incubadoras, aceleradoras, nas universidades, tutores, de quem está trabalhando com o tema.
- Converse com outros empreendedores de impacto.
- Seja realista e sonhador.
- Aprenda com seus erros.
- Foco em impacto positivamente a vida das pessoas e do meio ambiente ao operar ou prestar serviços e ofertas produtos de qualidade.

Esperamos que você possa se beneficiar das oportunidades do mercado e tenha as ferramentas necessárias para poder compreender quais recursos, exigências e possibilidades estão disponíveis e que você possa se planejar para alcançá-los. Assim, o Rio de Janeiro e o Brasil se beneficiam de novas estratégias de enfrentamento aos problemas socioambientais e das desigualdades socioeconômicas e raciais e ainda fazem a economia rodar com mais inclusão.

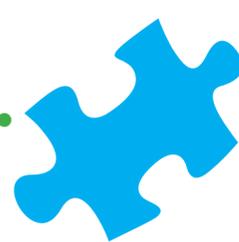




# GLOSSÁRIO

---





## Glossário

- **Acordo de investimento:** termos básicos estabelecidos entre as partes quanto às condições do investimento.

- **Análise de risco:** avaliação das faltas de certezas que estão ligadas às operações financeiras de uma organização.

- **Balanço patrimonial:** resultado do levantamento de tudo que a empresa tem (dinheiro em caixa, contas a receber, imóveis, entre outros) e de tudo que a empresa deve (contas e obrigações a pagar). Por meio dele é possível saber qual é a situação contábil, financeira e econômica da empresa em um determinado momento.

- **Blended finance (financiamento misto, em tradução livre):** é um modelo/estratégia que combina recursos financeiros de diferentes tipos de capitais (públicos, privados e filantrópicos) com o objetivo comum de estimular o investimento em projetos sustentáveis.

- **Break even:** ponto em que a empresa atinge o equilíbrio financeiro, ou seja, quando o custo total e a receita total são iguais. É utilizado para dizer quando um negócio atingiu ou vai atingir a sua sustentabilidade financeira.

- **Canvas:** é uma ferramenta visual que auxilia na cocriação de planos de negócio (*business plan*) e é muito utilizada para a criação de NIS e qualquer *startup*. Utiliza nove pilares: proposta de valor; segmento de clientes; os canais; relacionamento com clientes; atividade-chave; recursos principais; parcerias principais; fontes de receita e estrutura de custos.

- **Capital paciente:** investimento de capital destinado a financiar as empresas de maior risco, por longo prazo, de modo que a empresa possa alcançar um crescimento sustentável, tornando-a mais desejável para financiamento de empréstimos e comercial.

- **Captação:** aquisição de capital para investimentos a curto, médio e/ou longo prazos.

- **Comissão de Valores Mobiliários:** a CVM é um órgão oficial e governamental, ou seja, vinculado ao Ministério da Fazenda com a função primordial de fiscalizar as atividades do mercado de valores mobiliários.

- **Composição acionária:** ferramenta para visualizar o percentual que cada sócio possui do capital social da empresa.



- **Contrato de Impacto Social (em inglês, *Social Impact Bonds – SIB*):** é um mecanismo inovador de contratação pública e financiamento privado de serviços sociais com pagamento condicionado ao atingimento de metas de resultados sociais, aferidos por um avaliador independente.

- **Debênture:** título de crédito representativo de empréstimo que uma empresa faz junto a terceiros e que assegura a seus detentores direito contra a emissora, nas condições constantes da escritura de emissão.

- **Dívida:** instrumento de investimento que consiste na realização de empréstimos.

- **Dívida conversível:** modalidade híbrida que permite que o investidor tenha a opção de, ao invés de receber somente o pagamento da dívida acrescida de juros, passar a deter uma participação no capital social da empresa.

- **Dividendos:** valor distribuído ao acionista como participação nos resultados da empresa.

- **Demonstração dos Resultados do Exercício (DRE):** apresentação resumida do resultado financeiro do negócio em um determinado período, normalmente, de doze meses. Mostra, basicamente, as receitas, custos

e lucro de uma maneira simples e organizada. Utilizada para verificar a saúde financeira de uma empresa, ou seja, ela mostra qual lucro (ou prejuízo) a empresa terá se conseguir realizar o que está sendo planejado.

- **Due diligence (devida diligência, em tradução livre):** investigação que se espera que um investidor ou empresa faça antes de celebrar um acordo ou contrato com a outra parte. O processo busca mitigar riscos e levantar informações relevantes sobre a empresa e seus sócios.

- **Fluxo de caixa:** fluxo do dinheiro no caixa da empresa, ou seja, o montante de caixa recebido e gasto por uma empresa durante um período definido. Deve conter recebimentos (vendas e rendimentos) e pagamentos (fornecedores, salários, equipamentos, serviços de terceiros, contador, advocacia, impostos, amortização de empréstimos, dívidas etc.).

- **Ecossistema:** na biologia, o ecossistema é composto pelo conjunto de comunidades que vivem em determinado espaço da natureza, interagindo entre si e com o meio ambiente. Os ecossistemas de negócios tratam de estruturas dinâmicas de diferentes organizações que estão interligadas, dependendo uma das outras para que tenham sucesso. Assim, elas conseguem gerar valor para os clientes.

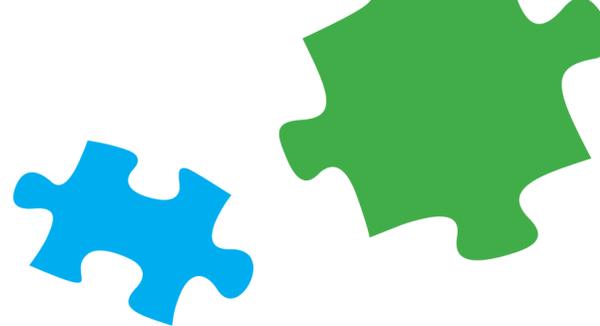
- **Equity:** participação societária em uma empresa, através de ações, cotas etc.
- **Equity crowdfunding:** plataforma aberta a coletivos de pessoas físicas e jurídicas que querem investir em uma nova empresa, por meio da compra de cotas. Essas cotas são ações da empresa e a expectativa é que valorizem à medida que a empresa cresça.
- **Finanças sociais:** recursos privados e públicos para investimento em atividades que visam produzir impacto social com sustentabilidade financeira.
- **Fundo de investimento de impacto:** fundos que investem em negócios que tem a intenção de causar impacto ambiental e/ou social positivo, além do retorno financeiro.
- **Fundos filantrópicos:** permitem o acúmulo de doações de pessoas físicas, jurídicas, famílias e empresas e seu direcionamento para apoio às causas sociais e ambientais de forma flexível, seja como doação ou pagamento direto de despesas de projetos, porém com mandato e governança definidos e formalizados.

- **Ganhos de capital:** todo lucro obtido em transações comerciais em consequência da especulação com capital, e não da aplicação de trabalho. Incluem compra e venda de ações, aluguéis, venda de veículo ou imóvel e juros de investimentos financeiros, entre outras modalidades.
- **Incubadora:** ambiente de inovação que tem o objetivo de oferecer suporte a empreendedores para que eles possam desenvolver ideias inovadoras e transformá-las em empreendimentos de sucesso.
- **Inovação:** introdução de novidade ou aperfeiçoamento no ambiente produtivo e social que resulte em novos produtos, serviços ou processos ou a agregação de novas funcionalidades ou características a produto, serviço ou processo já existente que possa resultar em melhorias e em efetivo ganho de qualidade ou desempenho.
- **Instrumento financeiro:** todo e qualquer contrato que gere um ativo financeiro (caixa a ser recebido: dinheiro corrente, direitos contratuais, empréstimos, ações de empresas etc.) para uma parte enquanto, para a segunda parte, é gerado um passivo financeiro (contas, empréstimos, duplicatas a pagar, títulos de dívidas etc.).
- **Intermediários:** organizações que fazem o “meio de campo” no ecossistema, apoiando empreendedores de negócios de impacto tanto

no fortalecimento da gestão, do modelo de negócio etc. quanto na possível conexão com investidores e parceiros. Há diferentes tipos de intermediários, sendo os mais comuns as aceleradoras e incubadoras. Há outros com o foco em avaliação (métricas) e outros em desenvolver e testar novos instrumentos financeiros.

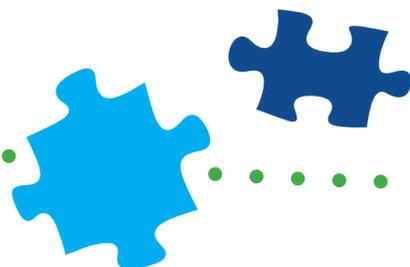
- **Intraempreendedorismo:** modalidade de empreendedorismo praticado por funcionários dentro da empresa em que trabalham. São profissionais que possuem uma capacidade diferenciada de analisar cenários, criar ideias, inovar e buscar novas oportunidades para estas empresas.
- **Investimento:** aplicação de dinheiro por pessoas físicas ou jurídicas com a expectativa de certo ganho ou rendimentos no futuro.
- **Investimento anjo:** investimento efetuado por pessoas físicas em startups (empresas com alto potencial de crescimento) que alia capital com apoio ao empreendedor pela experiência e relacionamentos do investidor.
- **Investimentos de impacto:** forma de investimento que visa gerar impacto social e/ou ambiental, assim como retorno financeiro.

- **Juros:** remuneração obtida ao emprestar dinheiro por um certo período.
- **Juros compostos:** juros pagos de forma cumulativa incidindo não apenas sobre o valor inicial como também sobre os juros apurados (e não pagos) em períodos anteriores.
- **Juros simples:** juros pagos apenas sobre o valor inicial (também chamado de "principal" ou "montante") do empréstimo.
- **Lucro líquido:** total das receitas menos todas as despesas dentro de certo período contábil.
- **Mensuração de impacto:** estudo conduzido para conhecer e julgar em que medida uma intervenção, seja um negócio, política ou projeto, gerou mudanças na realidade sobre a qual incide.
- **Mercado financeiro:** conjunto de instituições e instrumentos destinados a oferecer alternativas de aplicação e captação de recursos financeiros.
- **Microcrédito:** modalidade de empréstimo destinada para pequenos empreendedores que destaca-se por sua agilidade e simplicidade. O valor do microcrédito, em geral, varia de R\$ 100 a R\$ 15 mil.



- **Mútuo:** documento que define que o valor investido pelo investidor possa ser convertido em ações na empresa para qual foi feito o aporte.
- **Mútuo conversível:** um dos instrumentos financeiros e jurídicos utilizados para captação de recursos por *startups*. Trata-se de um empréstimo (mútuo), cujo valor da dívida pode se converter (conversível) em participação societária futura.
- **ODS:** dezessete Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS) elaborados pela ONU junto com governos, sociedade civil e outros parceiros. Eles são baseados nos oito objetivos de desenvolvimento do milênio que nortearam o trabalho de várias organizações até 2015. Os ODS estão se tornando uma linguagem comum para vários atores do ecossistema de impacto.
- **Oferta pública de distribuição de ações:** processo de colocação no mercado de determinado número de ações de uma empresa. O objetivo é atrair novos investidores que apostem no futuro dela e adquiram uma fração da empresa em troca de um aporte de capital, o que aumenta o capital da empresa e a deixa com mais recursos financeiros.
- **Período de carência:** intervalo de tempo que é dado entre a contratação de um empréstimo e o pagamento da primeira parcela.

- **Pessoa jurídica:** entidade formada por indivíduos e reconhecida pelo Estado como detentora de direitos e deveres. O termo pode se referir a empresas, governos, organizações ou qualquer grupo criado com uma finalidade específica.
- **Pitch:** apresentação curta e objetiva do negócio e que visa despertar a curiosidade de um cliente ou investidor.
- **Plano de negócio (*business plan*):** documento que descreve todos os objetivos de negócio e cada fase a ser elaborada para que estes objetivos sejam alcançados.
- **Portfólio de investimentos (ou carteira):** conjunto de bens financeiros, como ações, títulos de renda fixa, imóveis, moedas etc., de propriedade de um investidor (pessoa física ou jurídica).
- **Private equity:** modalidade de investimento que surgiu nos EUA por volta dos anos 80, em que uma gestora – empresa que administra investimentos – compra uma parte de determinada empresa, se tornando uma sócia do negócio, com o objetivo de alavancar seus resultados para aumentar o valor da companhia. Esse fundo lucra ao vender a parte que lhe pertence do negócio depois de contribuir para sua valorização.



- **Rentabilidade:** é a valorização (ou desvalorização) de um certo investimento em determinado período.

- **Retorno sobre o investimento (ROI):** cálculo usado para avaliar a eficiência de um investimento e/ou comparar a eficiência de vários investimentos diferentes. O ROI tenta medir diretamente a quantidade de retorno de um investimento específico, em relação ao custo do investimento. O resultado é expresso em porcentagem ou proporção.

- **Sistema B:** movimento global que pretende redefinir o conceito de sucesso nos negócios e identificar empresas que utilizem seu poder de mercado para solucionar algum tema social e ambiental. Criada nos Estados Unidos, a iniciativa tem o objetivo de apoiar e certificar as empresas que criam produtos e serviços voltados para resolver problemas socioambientais.

- **Smart money (dinheiro inteligente):** a expressão serve para descrever os investidores que não irão aportar somente capital, mas que também serão um diferencial importante para o negócio.

- **Startup:** empresa em fase inicial de desenvolvimento, geralmente com base tecnológica e que tem como objetivo desenvolver um negócio inovador e preferencialmente escalável.

- **Stakeholders:** todas as partes envolvidas (interessadas, intervenientes) no ambiente da organização, como acionistas, fornecedores, empregados, credores, clientes, comunidade e governo. São partes que, de alguma forma, influenciam ou são influenciadas pelas decisões tomadas pela organização

- **Taxa de administração:** valor pago pelos cotistas à administração de um fundo de investimentos, pelos serviços prestados.

- **Taxa Selic:** taxa básica de juros da economia no Brasil, utilizada no mercado interbancário para financiamento de operações com duração diária, lastreadas em títulos públicos federais. Ela pode variar para cima ou para baixo, para estimular a economia ou conter a inflação.

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

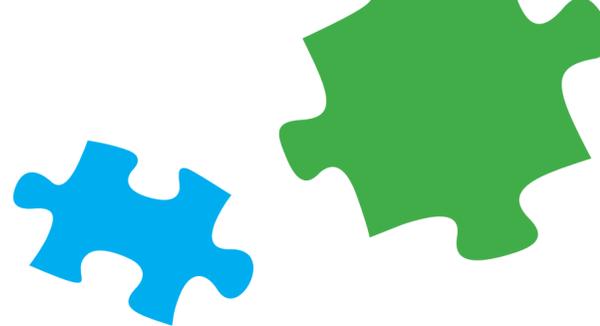
- **Ticket:** tamanho do investimento que está sendo feito.
- **Triplo retorno:** termo utilizado para descrever negócios que possuem objetivos financeiros, sociais e ambientais.
- **Valores mobiliários:** quaisquer títulos ou contratos de investimento coletivo, ofertados publicamente que gerem direito de participação, de parceria ou remuneração.
- **Valuation:** processo de determinar o valor presente de um ativo (uma empresa, por exemplo). Esse processo é muito utilizado por investidores e empreendedores para calcular o valor de uma empresa e decidir o quanto investir e por qual porcentagem de participação da empresa.
- **Venture capital (capital de risco):** fonte de financiamento que os investidores fornecem para novos empreendimentos que, acredita-se, tenham potencial de crescimento a longo prazo acima da média.



# BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

---





## Bibliografia consultada

ALIANÇA PELOS INVESTIMENTOS E NEGÓCIOS DE IMPACTO. *Produtos Financeiros de Impacto Socioambiental Oportunidades para Investidores*. Outubro, 2019.

AMBINA. *Guia ASG, Incorporação dos aspectos ASG nas análises de investimento*. Janeiro 2020.

ASPEN NETWORK OF DEVELOPMENT ENTREPRENEURS (ANDE); LGT VENTURE PHILANTHROPY, QUINTESSA PARTNERS E UNIVERSITY OF ST. GALLEN. – *Mapa do setor de investimentos de impacto no Brasil*. 2014

ASPEN NETWORK OF DEVELOPMENT ENTREPRENEURS (ANDE), LATIN AMERICAN PRIVATE EQUITY & VENTURE CAPITAL ASSOCIATION E LGT IMPACT VENTURES. – *Panorama do setor de investimento de impacto na América Latina*. 2016

ASPEN NETWORK OF DEVELOPMENT ENTREPRENEURS (ANDE). *Panorama do setor de investimento de impacto no Brasil*. 2018.

ASPEN NETWORK OF DEVELOPMENT ENTREPRENEURS (ANDE). *Investimento de Impacto na América Latina*, que examina as tendências

na região durante 2018–2019.

BARKI, Edgard et al (Organizadores). – *Negócios com Impacto Social no Brasil*. Editora Peiropolis. São Paulo, Brasil 2013.

BARKI, Edgard et al (organizadores) – *Negócios de Impacto Socioambiental no Brasil – como empreender, financiar e apoiar*. 2019, ICE e FGV.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. – *Crowdfunding de Investimento*. 1ª edição, (Cadernos CVM, 12). Rio de Janeiro, Brasil 2019.

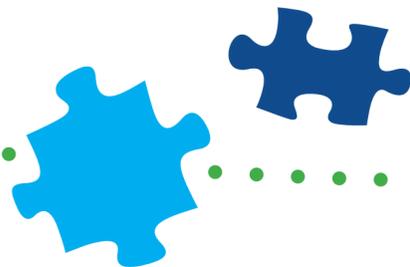
COMINI, G. M.; FISCHER, R. M. *Lições na prática: reflexões sobre os elos entre organizações da sociedade civil e negócios de impacto*. 2017.

DECRETO N° 9.977, de 19 de Agosto de 2019 – [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2019-2022/2019/Decreto/D9977.htm#art13](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2019-2022/2019/Decreto/D9977.htm#art13).

DIN4MO / FORÇA TAREFA DE FINANÇAS SOCIAIS. – *Equity Crowdfunding: O que é, e como pode ser utilizado* (whitepaper). São Paulo, Brasil 2017.

ENDEAVOR. *Mapa de Acesso a Capital – Guia de Fundraising*. 2020.

ENIMPACTO. *Relatório anual de atividades do Comitê de Investimentos*



Negócios de Impacto. 2018.

FERRETI, Michelle. F387c Censo GIFE 2018 / Michelle Ferreti, Marina Barros; organizadora Graziela Santiago. – São Paulo, SP: GIFE, 2019.

FIIMP. *Nossa jornada de aprendizado em Finanças Sociais e Negócios de Impacto*. 2018.

FORÇA TAREFA DE FINANÇAS SOCIAIS. – *Avanços das recomendações e reflexões para o fortalecimento das Finanças Sociais e Negócios de Impacto no Brasil*. São Paulo, Brasil 2016.

FORÇA TAREFA DE FINANÇAS SOCIAIS. – *Mapeamento dos Recursos Financeiros disponíveis no Campo Social do Brasil com o objetivo de identificar recursos potenciais para Finanças Sociais*. São Paulo, Brasil 2015.

FORÇA TAREFA DE FINANÇAS SOCIAIS. – *Pesquisa de Intermediários do Ecosistema de Finanças Sociais e Negócios de Impacto*. São Paulo, Brasil 2015.

FUNDAÇÃO ITAÚ SOCIAL, FUNDAÇÃO ROBERTO MARINHO, FUNDAÇÃO MARIA CECILIA SOUTO VIDIGAL, MOVE. — *Avaliação para o investimento*

*social privado: metodologias / organização*. São Paulo: Fundação Santillana, 2013.

GIFE. *Guia Rede Temática de Negócios de Impacto do GIFE*, 2019.

INSPER METRICS. *Guia para Avaliação de Impacto Socioambiental para Utilização em Investimentos de Impacto – Guia Geral com Foco em Verificação de Adicionalidade / terceira revisão* – São Paulo, 2017.

INSPER METRICS. *Guia de Avaliação de Impacto Socioambiental para Utilização em Projetos e Investimentos de Impacto* – São Paulo, 2020.

QUINTESSA . *Guia 2.5 para o desenvolvimento de negócios de impacto*. São Paulo, Brasil 2015.

QUINTESSA. *Guia 2.5 para o desenvolvimento de negócios de impacto*. São Paulo. 2019/2020.

Lei 8571/19, de 16 de outubro de 2019. Rio de Janeiro. <https://gov-rj.jusbrasil.com.br/legislacao/770187750/lei-8571-19-rio-de-janeiro-rj>

ONU. *Objetivos Desenvolvimento Sustentável* – <https://brasil.un.org/pt-br/sdgs>

MOVE Avaliação e Estratégia e ICE – Instituto de Cidadania Empresarial. *Métricas em negócios de impacto social*. São Paulo, Brasil 2015.

NÚCLEO INTERDISCIPLINAR DE ESTUDOS SOBRE O TERCEIRO SETOR, UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ. – *Empreendedorismo com foco em negócios sociais*. Ana Lúcia Jansen de Mello de Santana, Leandro Marins de Souza (Organizadores). Curitiba, Brasil 2015

PIPE.SOCIAL. *Scoring de Investimentos de Impacto*. 2020.

PIPE.SOCIAL. *2º Mapa de Negócios de Impacto socioambiental*. 2019.

PERONI, Bruno Oliva. Cartilhas de capital empreendedor: investimento anjo. / Bruno Oliva Peroni, Igor Czermainski de Oliveira. – Brasília: Sebrae, 2015.

PONTEAPONTE e GIFE. *Cenários e Tendências sobre o Campo de Negócios de Impacto e Intermediários frente à COVID-19*. Agosto 2020.

QUINTESSA. *Guia 2,5 – Mapeamento de iniciativas que desenvolvem e investem em negócios de impacto no Brasil*. 3ª. Edição. 2020.

SEBRAE/ NA – *Termo de Referência para Negócios de Impacto Social:*

*Diretrizes Estratégicas para a atuação do Sebrae no Atendimento aos negócios de impacto social – Versão 2.0*. 2016.

SEBRAE/RJ – *Guia de Bolso Instituições de Apoio a Negócios de Impacto Social do Rio de Janeiro*. Organização: desenvolvida por: Juliana Estrella – Rio de Janeiro, 2016. Link: <https://drive.google.com/drive/folders/OB7G6MpbfyZw0OTB2YnlnV19VRFE>

SEBRAE/RJ – *Pesquisa do Ecosistema de Negócios de Impacto Social do Rio de Janeiro*. desenvolvida por: Juliana Estrella – Rio de Janeiro, 2016. Link: <https://drive.google.com/drive/folders/OB7G6MpbfyZw0OTB2YnlnV19VRFE>

SILVA, R. R. Avaliação e desenvolvimento organizacional. In: OTERO, M. R. (Org.). *Contexto e prática de avaliação de iniciativas sociais no Brasil: temas atuais*. São Paulo: Peirópolis/ Instituto Fonte, 2012

SITAWI. – *Financiamento de empreendimentos socioambientais*. Rio de Janeiro, Brasil 2015.

SITAWI e ABRAPP (Associação Brasileira das Entidades Fechadas de Previdência Complementar). *Guia Prático para Integração ASG na avaliação de gestores*, 2019.

GIANONCELLI, Alessia e Priscilla Boiardi. *Relatório EVPA Financiando o Impacto Social*. Edição publicada originalmente pela European Venture Philanthropy Association, em novembro de 2017 e traduzida pela LatImpacto, em 2020. [file:///C:/Users/Owner/Downloads/EVPA\\_Financing\\_for\\_Social\\_Impact\\_PT\\_2020.pdf](file:///C:/Users/Owner/Downloads/EVPA_Financing_for_Social_Impact_PT_2020.pdf)





# REFERÊNCIAS

---



## Referências

**AfroBusiness:** [www.afrobusiness.com.br](http://www.afrobusiness.com.br)

**Agência Solano Trindade:** [www.agsolanotrindade.com](http://www.agsolanotrindade.com)

**Anjos do Brasil:** [www.anjosdobrasil.net](http://www.anjosdobrasil.net)

**Antera Gestão de Recursos:** [www.anteragr.com.br](http://www.anteragr.com.br)

**Artemisia:** [www.artemisia.org.br](http://www.artemisia.org.br)

**Articuladora de Negócios de Impacto da Periferia (ANIP):**

[www.articuladoranip.com](http://www.articuladoranip.com)

**Ashoka Brasil:** [www.brasil.ashoka.org](http://www.brasil.ashoka.org)

**Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE):**

[www.andeglobal.org](http://www.andeglobal.org)

**Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos**

**Inovadores (Anprotec):** [www.anprotec.org.br](http://www.anprotec.org.br)

**Aupa Jornalismo de Impacto:** [www.aupa.com.br](http://www.aupa.com.br)

**Avaliação de Impacto B:** [www.bimpactassessment.net](http://www.bimpactassessment.net)

**Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID):** [www.iadb.org](http://www.iadb.org)

**Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES):**

[www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br)

**Banco Pérola:** [www.bancoperola.org.br](http://www.bancoperola.org.br)

**Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE):**

[www.brde.com.br](http://www.brde.com.br)

**Basement:** [www.basement.io](http://www.basement.io)

**Benfeitoria:** [www.benfeitoria.com](http://www.benfeitoria.com)

**Bemtevi:** [www.bemtevi.is](http://www.bemtevi.is)

**Black Founders Fund:** [www.campus.co/intl/pt\\_ALL/sao-paulo/black-founders-fund/?utm\\_campaign=news\\_nov20&utm\\_medium=email&utm\\_source=RD+Station](http://www.campus.co/intl/pt_ALL/sao-paulo/black-founders-fund/?utm_campaign=news_nov20&utm_medium=email&utm_source=RD+Station)

**BrazilFoundation:** [www.brazilfoundation.org](http://www.brazilfoundation.org)

**Broota:** [www.broota.com.br](http://www.broota.com.br)

**Bússola do Investidor:** [www.bussoladoinvestidor.com.br](http://www.bussoladoinvestidor.com.br)

**Capital Reset:** [www.capitalreset.com](http://www.capitalreset.com)

**Capitalismo Consciente:** [www.ccbrasil.cc](http://www.ccbrasil.cc)

**Catarse:** [www.catarse.me](http://www.catarse.me)

**Centro de Empreendedorismo e Administração em Terceiro Setor (CEATS / USP):** [www.ceats.org.br](http://www.ceats.org.br)

**Cluster21:** [www.cluster21.com](http://www.cluster21.com)

**Comissão de Valores Imobiliários:** [www.cvm.gov.br](http://www.cvm.gov.br)

**Conexsus:** [www.conexsus.org](http://www.conexsus.org)

**CoVida20:** [www.covida20.com.br](http://www.covida20.com.br)

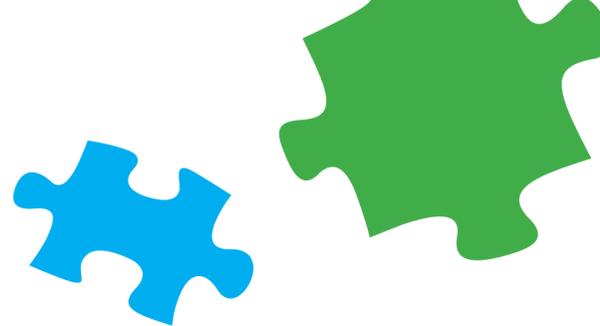
**Din4mo:** [www.din4mo.ning.com](http://www.din4mo.ning.com)

**Edital SENAI Sesi de Inovação:** [www.portaldaindustria.com.br/senai/canais/edital-de-inovacao-para-industria](http://www.portaldaindustria.com.br/senai/canais/edital-de-inovacao-para-industria)

**Emprende Aí:** [www.emprendeai.com.br](http://www.emprendeai.com.br)

**Época Negócios:** [www.epocanegocios.globo.com](http://www.epocanegocios.globo.com)

**Eu Sócio:** [www.eusocio.com](http://www.eusocio.com)



**Estadão:** [www.estadao.com.br](http://www.estadao.com.br)

**Estímulo 2020:** [www.estimulo2020.org](http://www.estimulo2020.org)

**Eqseed:** [www.eqseed.com](http://www.eqseed.com)

**FAPERJ:** [www.faperj.br](http://www.faperj.br)

**FA.VELA:** [www.favela.org.br](http://www.favela.org.br)

**FGVcenn:** [www.eaesp.fgv.br/centros/centro-empendedorismo-e-negocios-fgv-eaesp](http://www.eaesp.fgv.br/centros/centro-empendedorismo-e-negocios-fgv-eaesp)

**Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP):** [www.finep.gov.br](http://www.finep.gov.br)

**FIR Capital:** [www.fircapital.com](http://www.fircapital.com)

**Firgun:** [www.firgun.com.br](http://www.firgun.com.br)

**Força Tarefa de Finanças Sociais:** [www.forcatarefafinancassociais.org.br](http://www.forcatarefafinancassociais.org.br)

**Fundação Avina:** [www.avina.net](http://www.avina.net)

**Fundação Roberto Marinho:** [www.frm.org.br](http://www.frm.org.br)

**Fundação Telefônica:**

[www.fundacaotelefonica.org.br/projetos/pense-grande](http://www.fundacaotelefonica.org.br/projetos/pense-grande)

**Fundo ÉdiTodos:** [www.fundoeditodos.com.br](http://www.fundoeditodos.com.br)

**Fundo Multilateral de Investimento (FOMIN):** [www.fomin.org](http://www.fomin.org)

**Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (FNDCT):**  
[www.finep.gov.br/a-finep-externo/fontes-de-recurso/fndct-fundo-nacional-de-desenvolvimento-cientifico-e-tecnologico](http://www.finep.gov.br/a-finep-externo/fontes-de-recurso/fndct-fundo-nacional-de-desenvolvimento-cientifico-e-tecnologico)

**Fundo Periferia Empreendedora:** [www.financiamentos.firgun.com.br/fundoperiferiaempreendedora.html](http://www.financiamentos.firgun.com.br/fundoperiferiaempreendedora.html)

**Fundo Volta por Cima:** [www.impactosocial.artemisia.org.br/](http://www.impactosocial.artemisia.org.br/)

[fundovoltaporcima](http://fundovoltaporcima)

**Impact Hub:** [www.impacthub.net](http://www.impacthub.net)

**Impact Report and Investment Standards (IRIS):** [www.iris.thegiin.org](http://www.iris.thegiin.org)

**Infomoney:** [www.infomoney.com.br](http://www.infomoney.com.br)

**International Finance Corporation (IFC):** [www.ifc.org](http://www.ifc.org)

**INSEED Investimentos:** [www.inseedinvestimentos.com.br](http://www.inseedinvestimentos.com.br)

**Insper:** [www.insper.edu.br/nucleo-medicao-investimentos-de-impacto/sobre/](http://www.insper.edu.br/nucleo-medicao-investimentos-de-impacto/sobre/)

**Instituto de Cidadania Empresarial (ICE):** [www.ice.org.br](http://www.ice.org.br)

**Instituto de Economia Solidária (ISES):** [www.ises.org.br](http://www.ises.org.br)

**Instituto Quintessa:** [www.quintessa.org.br](http://www.quintessa.org.br)

**Instituto Sabin:** [www.institutosabin.org.br](http://www.institutosabin.org.br)

**Instituto Ventura:** [www.ventura.org.br](http://www.ventura.org.br)

**Investup:** [www.investup.com.br](http://www.investup.com.br)

**IOUU:** [www.iouu.com.br](http://www.iouu.com.br)

**Gag Investimentos:** [www.gaginvestimentos.com.br](http://www.gaginvestimentos.com.br)

**Gávea Angels:** [www.gaveaangels.org.br](http://www.gaveaangels.org.br)

**GIFE:** [www.gife.org.br](http://www.gife.org.br)

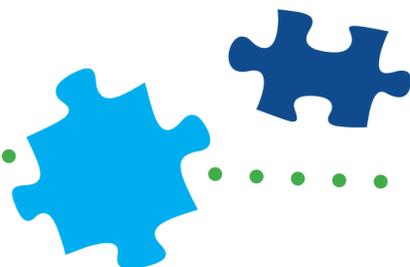
**Global Impact Investing Network (GIIN):** [www.thegiin.org](http://www.thegiin.org)

**Global Impact Investing Rating System (GIIRS):**

[www.b-analytics.net/giirs-funds](http://www.b-analytics.net/giirs-funds)

**Guia 2,5:** [www.guiadoisemeio.com.br](http://www.guiadoisemeio.com.br)

**GV Angels:** [www.gvangels.com.br](http://www.gvangels.com.br)



**Kaeté Investimentos:** [www.kaeteinvestimentos.com.br](http://www.kaeteinvestimentos.com.br)

**Kickante:** [www.kickante.com.br](http://www.kickante.com.br)

**Kria:** [www.kria.vc](http://www.kria.vc)

**MOV Investimentos:** [www.movinvestimentos.com.br](http://www.movinvestimentos.com.br)

**Movimento Não Demita:** [www.naodemita.com](http://www.naodemita.com)

**My First IPO:** [www.myfirstipo.com](http://www.myfirstipo.com)

**NESsT Brasil:** [www.nesst.org/brasil](http://www.nesst.org/brasil)

**Núcleo Interdisciplinar de Estudos sobre o Terceiro Setor (NITS):**

[www.nits.ufpr.br](http://www.nits.ufpr.br)

**Pimp My Carroça:** [www.pimpmycarroca.com](http://www.pimpmycarroca.com)

**Pipe.Social:** [www.pipe.social](http://www.pipe.social)

**Phineo:** [www.phineo.org/publikationen](http://www.phineo.org/publikationen)

**Platta:** [www.platta.com.br](http://www.platta.com.br)

**Plataforma de Empréstimo Coletivo Sitawi:** [www.sitawi.caprata.com.br](http://www.sitawi.caprata.com.br)

**Plataforma Parceiros pela Amazônia (PPA):** [www.aceleracao.ppa.org.br](http://www.aceleracao.ppa.org.br)

**Positive Ventures:** [www.positive.ventures](http://www.positive.ventures)

**Potencia Ventures:** [www.potenciaventures.net](http://www.potenciaventures.net)

**Preta Hub:** [www.pretahub.com](http://www.pretahub.com)

**Programa de Apoio à Pesquisa em Empresas (PAPPE):**

[www.fapesp.br/pipe/pappe\\_pipe/4](http://www.fapesp.br/pipe/pappe_pipe/4)

**Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO):**

[www.portalfat.mte.gov.br/programas-e-acoes-2/programa-nacional-do-microcredito-produtivo-orientado-pnmpo](http://www.portalfat.mte.gov.br/programas-e-acoes-2/programa-nacional-do-microcredito-produtivo-orientado-pnmpo)

**Programa Centelha:** [www.programacentelha.com.br](http://www.programacentelha.com.br)

**Projeto Draft:** [www.projetodraft.com](http://www.projetodraft.com)

**Rede Dinheiro e Consciência Brasil:** [www.dinheiroeconsciencia.com.br](http://www.dinheiroeconsciencia.com.br)

**Rede Papel Solidário:** [www.redepapelsolidario.org.br](http://www.redepapelsolidario.org.br)

**Rise Ventures:** [www.riseventures.com.br](http://www.riseventures.com.br)

**Sebrae Nacional:** [www.bibliotecas.sebrae.com.br](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br)

**Sistema B:** [www.sistemab.org](http://www.sistemab.org)

**Sitawi Finanças do Bem:** [www.sitawi.net](http://www.sitawi.net)

**Social Good Brasil:** [www.socialgoodbrasil.org.br](http://www.socialgoodbrasil.org.br)

**SMU:** [www.startmeup.com.br](http://www.startmeup.com.br)

**Startmeup:** [www.startmeup.com.br](http://www.startmeup.com.br)

**Startupi:** [www.startupi.com.br](http://www.startupi.com.br)

**Synthase:** [www.synthase.ventures](http://www.synthase.ventures)

**Teoria de Mudança e Impacto Social:** [www.pmdpro.com.br/teoria-de-mudanca-e-impacto-social](http://www.pmdpro.com.br/teoria-de-mudanca-e-impacto-social)

**Trê Investindo com Causa:** [www.treinvestimentos.com.br](http://www.treinvestimentos.com.br)

**Up Angel:** [www.upangel.com.br](http://www.upangel.com.br)

**Vale do Dendê:** [www.valedodende.org](http://www.valedodende.org)

**Vaquinha:** [www.vakinha.com.br](http://www.vakinha.com.br)

**Vangardi:** [www.investorcp.com/vangardi](http://www.investorcp.com/vangardi)

**Vox Capital:** [www.voxcapital.com.br](http://www.voxcapital.com.br)

**WE Impact:** [www.weimpact.tech](http://www.weimpact.tech)

**We Ventures:** [www.we.ventures](http://www.we.ventures)

Wishe: [www.wishe.com.br](http://www.wishe.com.br)

Worth A Million: [www.worthamillion.com.br](http://www.worthamillion.com.br)

Yunus Negócios Sociais: [www.yunusnegociossociais.com](http://www.yunusnegociossociais.com)



**NEGÓCIOS DE  
IMPACTO SOCIAL**



**SEBRAE**