GRUPO DE COLABORAÇÃO

INVESTIMENTOS E NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL

11º CONGRESSO GIFE/ FRONTEIRAS DA AÇÃO COLETIVA

APRESENTAÇÃO

O Grupo de Colaboração de Investimentos e Negócios de Impacto Social, ação integrante do 11º Congresso GIFE em parceria com a Rede Temática de Negócios de Impacto, foi realizado de 28 de janeiro à 25 de fevereiro de 2021 e reuniu diferentes atores do ecossistema, entre eles representantes de organizações da sociedade civil, investidores sociais, consultores e acadêmicos, além de contar com a participação da especialista Fernanda Bombardi, gerente executiva do ICE e coordenadora da RT de Investimento e Negócios de Impacto do GIFE.

O Grupo de Colaboração de NIS estimulou reflexões sobre questões centrais que permeiam a prática de Investimentos e Negócios de Impacto Social e debateu aspectos que articulam essa modalidade como agenda pública e prática filantrópica. Os encontros também permitiram mapear as principais inquietações sobre o tema, aprofundar desafios comuns, trocar boas práticas e refletir sobre possibilidades para avançar em diferentes frentes.

Confira neste documento uma síntese com os principais pontos debatidos pelo grupo ao longo desta jornada colaborativa.

ÍNDICE

04 Participantes

07 Ferramentas e canais GIFE sobre Investimentos e Negócios de Impacto Social

10 Apresentação - Especialista convidado

11 Inquietações e desafios da prática de Investimentos e Negócios de Impacto Social

23 Reflexões, insights e desejos de ação individuais pós jornada

25 Indicação de temas prioritários para serem tratados pelo GIFE

PARTICIPANTES

PARTICIPANTES

Beatriz Johannpeter (Gerdau)
Bruno Girardi (SITAWI)
Fernanda Bombardi (ICE)
Gabriel Cardoso (Instituto Sabin)
Gleice Sanches (Fundação Ford)
Greta Salvi (Latimpacto)
Gustavo Ungaro (Instituto Justiça)
Hugo Pedro (Comunitas)
Luíza Fagundes (Fundação Dom Cabral)
Juliana Solai (Instituto Vedacit)
Karine Ruy (Fundação Gerações)
Márcia Soares (Fundo Vale)
Mariano Cenamo (IDESAM)
Nadia Rampi (Fundação Dom Cabral)
Patricia Mussi (Liga Social)
Sauanne Bispo (Fundação Tide Setubal)
Sergio Andrade (Agenda Pública)

MURAL DOS PARTICIPANTES

Como estratégia de aproximação e para aumentar as possibilidades de interação e conexão, o grupo preencheu um mural em que os participantes contam suas histórias e motivações em relação ao tema.

Clique aqui para conferir e interagir.

FERRAMENTAS E CANAIS GIFE SOBRE INVESTIMENTOS E NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL

"Conectando o investimento social privado aos negócios de impacto ambiental: o papel das organizações intermediárias", de Júlio Nunes Campos: Acesse aqui o link.

“O Ecossistema de Investimentos e Negócios de Impacto entre 2015 e 2020”, lançado pela Aliança pelo Impacto. Acesse aqui o link.

“Investimento Social Privado e o engajamento em Negócios de Impacto Social” Acesse aqui o link.

“FIIMP – Nossa jornada de aprendizado em Investimentos e Negócios de Impacto Socioambiental continua” Acesse aqui o link.

“Olhares sobre a atuação do investimento social privado no campo de negócios de impacto”. Acesse aqui o link.

“Cenários e tendências sobre o campo de negócios de impacto e intermediários frente à Covid-19”. Acesse aqui o link.

TROCAS E PARTILHAS NOS CANAIS DE COMUNICAÇÃO DO GRUPO

Estudo de caso "Investimento e impacto: casos e tendências na América Latina": Acesse aqui o link.

Sumário executivo do estudo de sustentabilidade do ICE: Acesse aqui o link.

Estudo completo de sustentabilidade do ICE: Acesse aqui o link.

Artigo da Collective Impact: Acesse aqui o link.

Canal do ICE no youtube com os vídeos das apresentações de casos: Acesse aqui o link.

Site da LatImpacto com as publicações traduzidas: Acesse aqui o link.

ESPECIALISTA CONVIDADA

FERNANDA BOMBARDI

ICE - Instituto de Cidadania Empresarial

PONTOS ABORDADOS PELA ESPECIALISTA

RECOMENDAÇÕES PARA O AVANÇO DOS INVESTIMENTOS E NEGÓCIOS DE IMPACTO ATÉ 2025

1. Fomento a dinamizadores de impacto
2. Ecossistemas locais de impacto
3. Negócios de impacto em territórios vulnerabilizados
4. Contabilidade de impacto
5. Portfólio de impacto
6. Grandes empresas que dinamizem impacto
7. Conexão com a agenda ambiental
8. Tecnologias para impacto
9. Comunicação para impacto

DESAFIOS

Desafios identificados que podem ter a atuação dos investidores sociais no campo dos investimentos e negócios de impacto

1. A infraestrutura do campo precisa se fortalecer
2. Gargalos são sistêmicos e estão inter-relacionados
3. Temos pouca diversidade no perfil dos empreendedores do campo
4. Os instrumentos financeiros ainda não são suficientes para fazer o capital chegar
5. Tornar essa agenda mainstream – influenciar uma economia voltada para impacto

AVANÇOS NECESSÁRIOS

1. Implementar ações que considerem um ciclo de 3 a 5 anos
2. Promover ações mais robustas, coordenadas e colaborativas
3. Dar condições para que diferentes perfis de empreendedor tenham oportunidade – empreendedores negros e mulheres
4. Fortalecer os dinamizadores/acelerar os aceleradores
5. Fortalecer a comunicação: mensagens e porta vozes mais potentes

COALIZÃO PELO IMPACTO

Co-gerir, implementar e financiar COALIZÃO com recursos reembolsáveis e não reembolsáveis para fomentar iniciativas estruturantes de dinamização do ecossistemas de impacto

1. Formação e apoio a empreendedores(as) de impacto
2. Financiamento de negócios de impacto
3. Tecnologias digitais para alavancar negócios de impacto
4. Ensino, pesquisa e extensão voltados a negócios de impacto
5. Comunicação para impacto
6. Geração de dados para impacto
7. Advocacy

CLIQUE AQUI PARA ASSISTIR A GRAVAÇÃO DA PALESTRA

ENCONTROS TEMÁTICOS

INQUIETAÇÕES E DESAFIOS DA PRÁTICA DOS INVESTIMENTOS E NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL

A partir do levantamento das principais inquietações e desafios em relação a prática de Investimentos e Negócios de Impacto Social pelo grupo, foram selecionadas cinco questões de maior relevância.

Cada uma delas norteou encontros temáticos, nos quais os participantes puderam se aprofundar na questão, refletir sobre os desafios, compartilhar boas práticas e identificar possíveis ações de melhoria.

Confira a seguir as 5 perguntas elaboradas no primeiro encontro e síntese das discussões de cada um destes encontros.

QUESTÕES PRIORITÁRIAS

1 Como fortalecer as organizações dinamizadoras/intermediárias para melhorar o suporte dado aos negócios socioambientais?

2 Como atuar para fortalecer os ecossistemas locais de negócios de impacto, com investidores, empreendedores e associações dinamizadoras na mesma região?

3 Como fazer com que os investimentos em negócios de impacto não fiquem exclusivamente no universo da doação e dos institutos empresariais? Como fazer com que outros orçamentos de outros setores das empresas sejam direcionados para investimento de impacto, ou que os negócios cresçam de forma sustentável sem depender de doações?

4 Como equilibrar a expectativa do investidor tradicional sem ameaçar a essência e os resultados de um negócio de impacto?

5 Como desburocratizar o acesso às ferramentas financeiras e facilitar o acesso aos empreendedores?

TEMA 1

PARTICIPANTES

Patricia Mussi (Liga Social)
Mariano (IDESAM)
Juliana Solai (Inst. Vedacit)
Beatriz Johannpeter
Sauanne Bispo (Fund Tide Setubal)
Márcia Soares (Fundo Vale)
Gabriel Cardoso (Inst Sabin)
Gustavo Ungaro (Inst Justiça Social)

Como fortalecer as organizações dinamizadoras/intermediárias para melhorar o suporte dado aos negócios socioambientais?

TEMA 1 | DESAFIOS

Há dificuldade na manutenção da sustentabilidade financeira dos negócios de impacto. Para isso é necessário que haja investimentos estruturantes e que garantam a retroalimentação desses negócios no ecossistema.
É necessário buscar formas inovadoras que incentivem novos arranjos financeiros para os negócios, com fazer fazer benchmarking com aceleradoras, organizações intermediárias e/ou outros negócios de impacto. Com a troca de experiências e aprendizados, as organizações e todo o ecossistema se fortalece.

É preciso entender o papel de cada ator na cadeia de negócios de impacto, sua função no ecossistema e como se inter-relacionam. Isso é importante para balizar as ações e obter uma compreensão conjunta da estrutura do setor.

É preciso que os negócios demonstrem resultados para que o mercado financeiro ofereça ferramentas. Para o amadurecimento dos negócios, o capital filantrópico é fundamental e, nesse sentido, os institutos familiares tem demonstrado mais abertura para eventuais riscos.

Os negócios de impacto tem uma longa jornada e necessitam de um capital paciente. O financiamento de longo prazo é importante para que os empreendedores possam se estabilizar e crescerem, o que pode levar alguns anos. A combinação dos recursos filantrópicos e os recursos gerados é importante para os diferentes estágios do negócio.

Os investidores precisam prever e destinar parte de recursos aos intermediários/dinamizadores. Isto ainda é uma novidade para os institutos e fundações (novo modelo). Com isso, a expectativa é que o ecossistema se torne tão robusto (negócios que dão certo), que isso seja suficiente para que tenhamos aceleradoras e incubadoras que se retroalimentam.

TEMA 1 | BOAS PRÁTICAS

Conexsus

Fundo Vale

PPA

Artemisia - LabHabitação

TEMA 1 | AÇÕES DE MELHORIA

Ter uma compreensão comum de vocabulários e conceitos se faz necessário. É importante que o campo tenha uma uniformização de glossário para tornar senso comum e ampliar as possibilidades de entendimento coletivo. Que papel o GIFE e a RT podem desenvolver para colaborar nesse sentido?

As aceleradoras precisam fazer processos de maturação de negócios em médio prazo para resolver questões que são complexas e longas. dessa forma entregará as soluções que os negócios precisam.

A melhor forma de avançar é a troca de experiências diante do aprender fazendo, como foi a experiência do FIIMP.

.

TEMA 2

PARTICIPANTES

Gabriel Cardoso (Instituto Sabin)
Sergio Andrade (Agenda Pública)
Karine Ruy (Fundação Gerações)
Gustavo Ungaro (Instituto Justiça)
Bruno Girardi (SITAWI)
Sauanne Bispo (Fundação Tide Setubal)

Como atuar para fortalecer os ecossistemas locais de negócios do impacto, com investidores, empreendedores e associações dinamizadoras na mesma região?

TEMA 2 | DESAFIOS

REGIONALIZAÇÃO

Há concentração econômica, principalmente em SP, e a gente vê a chegada de propostas com essa ótica cultural dos grandes centros. “Todo mundo quer ser um Vale do Silício”, mas não é assim que funciona. Como considerar as particularidades regionais e se desenvolver a partir dessa consideração?

Há uma pulverização de iniciativas, mas que não torna claro o que cada uma quer. Essa característica mais dispersa do que aglutina. Portanto, fica difícil ao capital financeiro chegar nessa ponta…

Há necessidade de discussão em escala. As soluções artesanais dão bons resultados localmente verificados mas não conseguem impactar na realidade do país.

COMUNICAÇÃO

Tecnologia? Enquanto borbulham discussões de fluxo de dados por grandes atores do ecossistema, no nível local é quase artesanal. Muitas vezes há dificuldade em se conseguir conversar com eles (desde rede de internet, até a fazer fluxo de caixa planejado [por exemplo]). Como aproximar realidades tão distintas?

QUESTÕES DE ALINHAMENTO ENTRE AS PARTES

Parece haver um bom recurso disponível, mas falta uma melhor canalização pois estamos falando de pequenos empreendedores, que têm necessidades urgentes. Mas como visualizar isso à luz do longo prazo, para aferir resultados concretos? É possível transferir também conhecimento, além dos recursos?

Não dá pra pensar somente na ponta do empreendedor (que está tomando o risco).

Em que medida a gente equilibra o ambiente em que as ações empreendidas por quem toma risco tenham mais competitividade? O que pode ser um “bom ambiente de negócios para os NIS”?

Há uma questão “vocabular". Cada ator se identifica como o centro desse universo. Então essa harmonização é um desafio, pois há uma disputa por predomínio das prioridades.

TEMA 2 | BOAS PRÁTICAS

Experiências no Reino Unido - pensar a partir do local *vs.* pensar a partir do problema (é uma autarquia governamental pensado para resolver problemas públicos).

ICE Academia

"Calha Norte" da Agenda Pública

FIIMP (aprender fazendo) é uma ótima experiência

“Enactus” - Consegue mapear ecossistemas regionais, bebendo dessa fonte local e alimentando o nível nacional (projeto Renovare)

Conexsus - link

Fundação Schwab (ver referências para impacto sistêmico) - link

Ashoka (programas vinculados a grandes atores do ecossistema: empreendedores, parcerias com poder público, com universidades [Ashoka U])

TEMA 2 | AÇÕES DE MELHORIA

Parece um pouco óbvio, mas precisa ser dito às vezes - *"PRECISAM SER FEITAS DISCUSSÕES ESPECÍFICAS SOBRE O ECOSSISTEMA."* É uma pauta que precisa ser prioritária no nosso campo.

O poder público tem que assumir parte da responsabilidade nesse fomento. Podem ser pensadas novas formas de atuação e financiamento, mas se não tiver um papel desempenhado pelo ente público (nem que seja a prefeitura local) possibilitando e destravando o funcionamento dessas experiências, o trabalho seguirá patinando.

É preciso priorizar a avaliação de impacto, é a "moeda" que permite saber se aquela ação está dando resultado. E que o empreendedor de impacto, sufocado em fazer rodar o negócio, também trabalhe com a medição desse impacto ("autorrequerido" por esse NIS).

É viável pensar em certificações? Um "selo único", como do Akatu? Será que não alavancaria investimentos? Ou isso pode ser ruim...?

É preciso discutir escala. A discussão de Custo & Escala precisa andar junta. Claro que há organizações taylor-made, customizadas pra uma realidade específica, mas é preciso identificar soluções capazes de girar a roda de forma mais céleres do que somente as soluções saudáveis e pontuais que conseguem transformar.

REFLEXÕES, INSIGHTS E DESEJOS DE AÇÃO INDIVIDUAIS PÓS JORNADA

Reflexões e insights

- **Contribuir para o fortalecimento de agendas tão importantes como o fortalecimento de ecossistemas locais, de empreendedorismo de impacto na periferia.**

- **Necessidade de canalizarmos de esforços, de fazer coisas juntos, de atuar em coalizão.**

- **Explorar melhor como *venture philanthropy* pode contribuir com esta agenda de investimentos e negócios de impacto.**

- **É preciso envolver comunidades no desenvolvimento de negócios que resolvam problemas da suas regiões.**

- **Discussões são muito importantes para identificarmos desafios e oportunidades para o desenvolvimento do campo e seu fortalecimento.**

- **A atuação em rede envolvendo atores de diferentes temas, tipos de investidores e regiões é fundamental.**

- **Impacto social precisa de comunicação articulada e do vocabulário uniformizado para gerar melhores condições de diálogo.**

- **Os "centros" dos ecossistemas e do campo são relativos.**

CONSIDERANDO TUDO O QUE TROCAMOS NESTA JORNADA, QUAIS SERIAM OS TEMAS PRIORITÁRIOS PARA SEREM TRATADOS EM OUTROS ESPAÇOS DO GIFE?

INDICAÇÕES DO GRUPO

Estratégias de Comunicação

- **Importância da criação de estratégias de comunicação que sejam capazes de engajar diferentes atores que ainda não estão sensibilizados. Como podemos fazer? Como fazer isto considerando regiões? Como conseguimos colocar todos na mesma página?**
- **De que maneira podemos dar mais visibilidade aos negócios de impacto, e dando de certa forma a eles uma "vantagem competitiva" já que geram impacto social e ambiental?**

Engajamento Setor Público

- **Como garantir engajamento do setor público, considerando o potencial de escala que este ator pode ter?**

Grandes Empresas

- **Como grandes empresas podem potencializar suas ações de impacto a partir de articulações em rede?**

Colaboração

- **Como colaborar em ações concretas em prol da agenda de investimentos e negócios de impacto?**
- **Mobilização de mais investidores e em novos locais e regiões**

Prazos

- **Como equilibrar a tensão entre curto prazo (de investidores) e necessidade de médio/longo prazo (de operadores de impacto)?**

Nacionalização

- **Regionalização e interiorização da agenda de "impacto"**

O GIFE AGRADECE SUA PARTICIPAÇÃO, MUITO IMPORTANTE ESSA CONSTRUÇÃO COLETIVA!

11º CONGRESSO GIFE/ FRONTEIRAS DA AÇÃO COLETIVA