



FIIMP

o laboratório onde
fundações e institutos
conhecem e experimentam
investimentos de impacto

O grupo **Fundações e Institutos de Impacto (FIIMP)** nasceu como um laboratório, onde as organizações puderam investir pela primeira vez em negócios de impacto. O primeiro desafio passava pelo teste dos instrumentos de investimento e sua pertinência para investidores do terceiro setor.

FIIMP

o laboratório onde fundações e institutos conhecem e experimentam investimentos de impacto



LOCALIZAÇÃO:

Nacional - Brasil



PRINCIPAIS PARCEIROS:

- Instituto de Cidadania Empresarial (ICE)
- Instituto Coca-Cola
- InterCement
- Instituto Cyrela
- Fundação BMW
- Instituto EDP
- Fundação Grupo Boticário de Proteção à Natureza
- Instituto Holcim
- Fundação Lemann
- Instituto Phi
- Fundação Otacílio Coser (FOCO)
- Instituto Sabin
- Fundação Raízen
- Instituto Samuel Klein
- Childhood
- Instituto Vedacit
- Fundação Telefônica Vivo
- Instituto Votorantim
- Fundação Tide Setubal
- Oi Futuro
- Fundo Vale
- GIFE
- Instituto Ayrton Senna
- AOKA
- Escola Mais e Broota.
- ANDE (Aspen Network of Development Entrepreneurs) SITAWI



MOTIVAÇÃO/ PROBLEMA QUE PRETENDEM RESOLVER:

Pouca experiência e dúvidas processuais quanto ao investimento em Negócios de Impacto por parte de Fundações e Institutos, à partir do reconhecimento deste setor como estratégico para o enfrentamento de diversos desafios sociais e ambientais no Brasil.



BENEFICIÁRIOS DIRETOS:

Sem critérios estabelecidos



ODS ABORDADOS



SETOR:

Desenvolvimento econômico e social



TIPO DE INVESTIDOR/SILO:

Fundações



APOIO NÃO FINANCEIRO OFERECIDO:

- Gestão e medição de impacto,
- Estratégia e/ou modelo de negócio,
- Governança,
- Operação (marketing, logística, sistemas/ TI, vendas, compras, jurídico),
- Teoria de mudança (para negócios e intermediários)



TIPO DE FINANCIAMENTO:

Doações, Dívida/Empréstimo, Participação (Equity), Mecanismo híbrido;

RECURSOS INVESTIDOS OU DOADOS:

USD 400.000



DURAÇÃO:

FIIMP 1: de

2016 a 2018

FIIMP 2: de

2018 a 2020

IMPACTO:

USD 400.000

Investimento de 400 mil dólares em diversos negócios, com aprendizados publicados e desdobramento numa segunda edição (FIIMP 2) com foco em novos desafios





ANTECEDENTES E CONTEXTO

Historicamente, no Brasil, fundações e institutos preferem conduzir diretamente seus projetos, por meio de parceiros e prestadores de serviços contratados ou via doações.

Em 2015 a então Força Tarefa de Finanças Sociais publicou o relatório “Finanças Sociais: Soluções Para Desafios Sociais e Ambientais”. Ali estavam reunidos os resultados de diversos estudos e pesquisas sobre o tema, sob a convicção de que havia uma oportunidade de se responder a diversos desafios socioambientais do Brasil e do mundo a partir de soluções desenvolvidas por negócios de impacto. Dentre as recomendações daquele relatório, a número 2 está por trás da mobilização do Fundações e Institutos de Impacto (FIIMP): “A FTFS recomenda a Fundações e Institutos (empresariais, familiares e independentes) que realizem doações e investimentos para viabilizar iniciativas piloto e inovadoras do campo de Finanças Sociais e Negócios de Impacto.”

Neste momento, entre as 22 instituições que se juntaram para a formação do FIIMP, não tinham experiência em investimento com retorno (participação ou dívida) nem com mecanismos de Blended Finance, tema que era novo no momento de co-criação do FIIMP (2016).

Após vários encontros, a Fundação BMW organizou uma imersão, em outubro de 2016, que levou à consolidação do primeiro FIIMP, um laboratório onde organizações puderam investir pela primeira vez em negócios de impacto para experimentar instrumentos de investimento.



DESCRIÇÃO

O primeiro grupo FIIMP foi formado por 22 fundações e institutos: Childhood, Fundação BMW, Fundação Grupo Boticário de Proteção à Natureza, Fundação Lemann, Fundação Otacílio Coser (FOCO), Fundação Raízen, Fundação Telefônica Vivo, Fundação Tide Setubal, Fundo Vale, Instituto Ayrton Senna, Instituto Coca-Cola, Instituto Cyrela, Instituto de Cidadania Empresarial (ICE), Instituto EDP, Instituto Holcim, Instituto InterCement, Instituto Phi, Instituto Sabin, Instituto Samuel Klein, Instituto Vedacit, Instituto Votorantim e Oi Futuro.

GIFE, Phomenta e ANDE (Aspen Network of Development Entrepreneurs) participaram como apoiadores técnicos. Por fim, o grupo contou com contribuições voluntárias da SITAWI Finanças do Bem, AOKA, Phomenta, Escola Mais, Broota e ANDE (Aspen Network of Development Entrepreneurs) para sua estruturação.

O grupo opera desde o início sem pessoa jurídica própria nem regimento interno, por meio de auto-governança. Foi criada uma Assembleia, contando com todos os membros, e alguns Núcleos para a divisão de tarefas entre todos.

“O grande lance do FIIMP é o faça-você-mesmo para as fundações, sem consultoria contratada, com a gente mesmo tendo que fazer acontecer. O FIIMP é mais uma iniciativa do ecossistema para responder à recomendação da FTFS do que uma plataforma perene e escalável que resolva essa recomendação.” (Fábio Deboni, Gerente Executivo do Instituto Sabin).

Para a execução das decisões de investimento, foi escolhido um Fiscal Sponsor. No FIIMP1, objeto deste estudo de caso, essa instituição foi a SITAWI Finanças do Bem. A realização dos investimentos se deu por meio de organizações intermediárias do campo de investimentos de impacto: a já citada SITAWI, a Bemtevi e a Din4mo Ventures.



IMPLEMENTAÇÃO

A iniciativa foi estruturada com dois objetivos claros: o primeiro, central, de aprender como uma fundação ou instituto pode fazer investimentos em negócios de impacto. Em seguida, o de gerar conhecimento sobre o tópico para os participantes e o setor como um todo.



Financiamento personalizado

Os 19 cotistas iniciais se comprometeram a investir US\$ 10 mil cada. O montante total foi dividido em 3 grandes partes, com um pedaço separado para cobrir as despesas de todo o processo. Cada um desses três montantes deveria ser investido utilizando um instrumento diferente.

Os instrumentos definidos para teste foram: Garantia de Empréstimo, Empréstimo e participação em Crowdequity. À partir disso, se iniciou um processo de definição de intermediários que poderiam conduzir cada um desses investimentos, optando-se por SITAWI, Bemtevi e Din4mo, respectivamente.

A SITAWI desenhou, com o recurso do FIIMP, a primeira Garantia de Empréstimo Socioambiental para um negócio de impacto no Brasil. A ideia era lançar mão do recurso de origem filantrópica para viabilizar uma operação ou melhorar as condições de crédito oferecidas pelo mercado a um negócio de impacto, com os recursos do FIIMP funcionando como garantidores da operação. Foram destinado 167.500 reais (48,6 mil dólares*) à própria SITAWI, que iria operar como garantidora, para uma garantia de 2 anos e retorno potencial de 4,8%, mais outros rendimentos ligados ao instrumento financeiro. Após um longo processo de seleção, acompanhado e documentado pelo FIIMP, não foi possível viabilizar a operação, com os recursos ficando disponíveis para novas tentativas.

Gráfica 1: Garantia de préstamo socioambiental



A iniciativa foi estruturada com dois objetivos claros: o primeiro, central, de aprender como uma fundação ou instituto pode fazer investimentos em negócios de impacto.



Fonte: Kalo Taxidi/SITAWI

No processo com a Bemtevi, os recursos do FIIMP foram investidos no Fundo da Bemtevi (ver caso Bemtevi - Acreditar neste estudo), que faz empréstimos para negócios sociais, se somando a outros recursos de investidores. O Fundo realizou, desde então, diversas operações, incluindo empréstimos para a Agência Popular Solano Trindade e a Descarte Correto. Os 167.500 reais (48,6 mil dólares*) foram aportados em uma Sociedade em Contas de Participação (SCP), com expectativa de retorno do principal em 4 anos. O FIIMP decidiu por abrir mão deste retorno, com os recursos ficando disponíveis dentro da SCP para investimento em outras iniciativas.

Por fim, no processo junto à Din4mo (ver caso Din4mo - Vivenda neste estudo), foi realizada uma operação de compra de títulos de dívida conversível de R\$ 167.500,00 (48,6 mil dólares) e um investimento direto via plataforma de 33.500 reais (9,7 mil dólares). A Din4mo, operando como investidora-líder, abriu sindicatos na plataforma de crowdequity Broota (hoje denominada Basement, após alterações em sua estrutura) para investimento no Programa Vivenda e na Mais 60 Saúde. Os desafios regulatórios quanto à possibilidade de participação das fundações e institutos no *crowdfunding* foram superados com a mudança do instrumento para contratos de mútuo simples entre a Din4mo e cada um dos investidores, com prazo de 10 anos e juros de 4% ao ano, com exceção do investidor que aportou R\$ 33,5 mil (9,7 mil dólares*) no sindicato da Vivenda por meio da plataforma. Assim, as demais organizações do FIIMP não participaram diretamente do *crowdfunding*. Em julho de 2018 a Din4mo abre ainda um terceiro sindicato de captação para o negócio Simbiose Social.

Os tíquetes mínimos médios destes investimentos via plataforma foram de R\$ 2,5 mil (730 dólares), com 400 investidores individuais participando via plataforma. Há uma taxa de performance de 20% sobre o retorno excedente ao IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo, indicador tradicional de inflação no Brasil). Nas captações para o Programa Vivenda e Mais 60 Saúde, 15% dos 20% fica com a Din4mo e 5% com a plataforma. No caso da Simbiose Social, toda a taxa fica com a Din4mo. Não há cobrança de taxa de administração e é cobrada uma taxa do empreendedor pelo uso da plataforma da seguinte forma: R\$ 4 mil (1.161 dólares) no momento de aprovação da captação para custeio da estruturação da oferta. No sucesso da oferta, 1 a 2% sobre a captação se for privada ou 2 a 4% se for pública. No total foram mobilizados R\$ 2,285 milhões (663 mil dólares*) para os três negócios até a publicação do *Guia FIIMP2 - Nossa jornada de aprendizado em Investimentos e Negócios de Impacto Socioambiental continua*.



Os instrumentos definidos para teste foram: Garantia de Empréstimo, Empréstimo e participação em Crowdequity.

 **Apoio não financeiro**

Houve engajamento de membros – de forma direta ou por meio de organizações intermediárias – com alguns negócios de impacto apoiados pelo FIIMP. Os intermediários responsáveis pelas operações realizam, de formas diversas apoios não financeiros. (ver casos Din4mo – Vivenda e Bemtevi – Acreditar, neste estudo).

**RESULTADOS**

Todo o processo de investimento foi documentado e publicado pelo FIIMP desde o início, dando ampla divulgação aos aprendizados da jornada.

Foram produzidos dois relatórios, em junho de 2018 e janeiro de 2020, detalhando o passo-a-passo do processo. O *Guia FIIMP – Nossa jornada de aprendizado em finanças sociais e negócios de impacto* e o *Guia FIIMP2 – Nossa jornada de aprendizado em Investimentos e Negócios de Impacto Socioambiental continua* trazem quase 200 páginas de conteúdo produzido ao longo dos primeiros 2 anos de iniciativa, com detalhamento de mecanismos, governança e desafios. Os aprendizados abaixo ilustram algumas destas conclusões, mas este estudo sugere aos interessados a leitura dos documentos acima, que trazem uma riqueza de aspectos que não poderíamos resumir neste espaço.

Uma vez que o aprendizado sobre investimentos em negócios de impacto foi o objetivo central da iniciativa, vale citar alguns deles dentro desse espaço.

- 1... Houve um ganho relevante de experiência quanto às possibilidades de instituições do terceiro setor investirem em negócios de impacto. Ao longo do processo, com apoio de juristas, muitos dos membros realizaram alterações estatutárias de forma a viabilizar os investimentos, modernizando seus mandatos de acordo com a necessidade de capital. Permanece o desafio de se estabelecer um padrão para essas instituições investirem em negócios de impacto.

Todo o processo de investimento foi documentado e publicado pelo FIIMP desde o início, dando ampla divulgação aos aprendizados da jornada.

Tabela adaptada pelo fiimp da matriz de produtos da sitawi finanças do bem

Instrumento	Estrutura	Prazo investido (anos)	Retorno esperado	Risco	Fase dos NI atendidos	Tipo de NI atendida	Objetivo do negócio
Garantia	Fundo Filantrópico	1 a 5	Rendimento do \$ em caixa	Médio (pagamento em caso de inadimplência ao longo do contrato)	Crescimento e Maturidade (idealmente com resultado financeiro estável)	Todos (ONGs, cooperativas, associações, empresas tradicionais, startups)	Profundidade e/ou escala
Dívida	Crowdloan	1 a 5	Médio (juros previamente definidos)	Médio (pagamento de juros e principal mensalmente)	Crescimento e Maturidade (idealmente com resultado financeiro estável e garantia)	Todos (ONGs, cooperativas, associações, empresas tradicionais, startups)	Profundidade e/ou escala
Dívida	Microcrédito	1 a 3		Médio (pagamento de juros e principal mensalmente; risco diluído com outros investidores)			Profundidade e/ou escala
Dívida	Crowdequity	1 a 3		Médio (pagamento de juros e principal mensalmente)	Início de Operação até Maturidade	Microempreendedores (normalmente de baixa renda)	Profundidade

Instrumento	Estrutura	Prazo investido (anos)	Retorno esperado	Risco	Fase dos NI atendidos	Tipo de NI atendida	Objetivo do negócio
Dívida Conversível	Crowdequity	2 a 5 não conversão	Alto (divide o resultado em caso de sucesso)	Médio a Alto (de acordo com fase do negócio) em caso de conversão, retorno na saída do investimento, risco diluído com outros investidores	Início de Operação até Crescimento	Apenas empresas; perfil de alto crescimento	Foco Profundidade e/ou escala
Dívida Conversível	Crowdequity	(+7 conversão)					
Dívida Conversível	Direta	2 a 5 não conversão					
Dívida Conversível	Direta	(+7 conversão)					
Equity	Seed Money Venture Capital Private Capita	7	Alto (divide o retorno em caso de sucesso)	Alto (retorno apenas no momento da saída do investimento)	Crescimento	Apenas empresas; perfil de alto crescimento	Foco Profundidade e/ou escala

“O investimento direto ainda é um terreno pantanoso para institutos e fundações, ainda que não haja nenhum lugar dizendo que não podem fazer. A interpretação varia muito de acordo com a equipe jurídica responsável.” Fábio Deboni.

- 2...A importância de se misturar tipos diferentes de capital, conceito central dentro do contexto de Venture Philanthropy, ficou clara para os participantes. Muitos expandiram suas atuações no campo de investimento de impacto em diversas direções, passando por investimentos, patrocínios de pesquisas, doações diretas, criação de programas de aceleração e outros.

“Existia uma visão de que a filantropia era algo ultrapassado e que investimento de impacto é algo mais evoluído. Foi ficando clara a necessidade de se misturar capital. Você precisa de todos os tipos de capital, mais e menos paciente. A medida que o capital filantrópico entende esse investimento de impacto ele pode calibrar melhor sua aplicação.” Fábio Deboni.

- 3 Para além do dinheiro investido diretamente pelo FIIMP, outros recursos foram atraídos para os mesmos negócios de impacto dentro dos mesmos processos de investimento, indicando um efeito de alavancagem pela presença do capital filantrópico. Em 2018, 737 mil reais (214 mil dólares) foram investidos via FIIMP em 15 negócios de impacto. No mesmo ano, outros 4,15 milhões de reais (1,2 milhões de dólares) foram investidos nesses negócios. Ainda, os institutos e fundações doaram ou investiram de maneira independente outros 7,6 milhões de reais (2,2 milhões de dólares) no ecossistema de negócios de impacto local.
- 4 Diante dos aprendizados e diagnósticos do primeiro FIIMP1, vários dos participantes originais e novos parceiros se uniram para a realização do FIIMP2. Ali determinou-se a importância de experimentar uma maior diversidade de intermediários, tipos de negócio e apoio e de fases da jornada empreendedora.



APRENDIZADOS E PERSPECTIVAS

O FIIMP1, assim como sua segunda edição, foram desenhados com o propósito explícito de terem início, meio e fim, com as instituições passando a operar de forma individual a partir dos aprendizados. Não há planos de se estruturar um FIIMP3 no momento. Alguns investimentos foram realizados por meio de doações, que permanecem sendo reinvestidos no setor, outros estão próximos da maturidade e devem voltar aos investidores.

“Importante entender o FIIMP como uma rede de passagem, laboratório de experiência e aprendizado. Ele não nasceu pra ser um negócio. Foi determinante ter um custo-benefício muito bem calibrado: 10 mil dólares para dois anos de experiência, com publicações sendo produzidas” Fábio Deboni.

Por se tratar de um grupo autônomo de 19 investidores, os aprendizados foram diversos, com diferentes graus de engajamento e níveis variados de comunhão entre os processos de investimento de impacto e suas culturas.

“Houve muito engajamento e aprendizado de algumas fundações e institutos enquanto outros acompanharam a uma maior distância. Alguns se engajaram no FIIMP1, mas entenderam que não fazia sentido pra eles. Ainda, parte deles seguiu para o FIIMP2.” Fábio Deboni.

Fábio sugere alguns cuidados importantes para uma experiência similar de sucesso. Primeiro, o de fazer tudo de maneira colaborativa, com membros dos grupos se envolvendo pessoalmente em cada etapa. Segundo, a importância de se fortalecer intermediários, deixando um legado para o setor independentemente das decisões individuais futuras das organizações. O fato de organizações de diferentes portes se unirem foi determinante para a celeridade e relevância do processo.