

Inovação e Impacto Socioambiental

o desenvolvimento do Ecosistema de Impacto no Brasil e as novas perspectivas pelo viés da ciência e tecnologia.

Realização:



REALIZAÇÃO

EBOOK:

Coordenação: Mikael Soares e Gustavo Mamão
Conteúdo: Maristela Meireles e Mikael Soares
Projeto Gráfico: João Gabriel Reis

REALIZAÇÃO:



Associação Wylinka

Presidente: Ana Carolina Calçado Lopes Martins
Vice-Presidente: Elimar Pires Vasconcellos



Flourish

Fundador: Gustavo Mamão

Sumário

1. Introdução 04

2. Movimentos Protagonistas 07

- a. Capitalismo Consciente 07
- b. Sistema B 11
- c. Yunus 14
- d. Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto 17
- e. Movimentos em Espectro 22
- REFLEXÕES DE IMPACTO 22

3. Ecosystema de Negócios de Impacto 23

- a. Estágios e Maturidade 27
- b. Mecanismos de Aporte de Capital 31
- c. Mensuração de Impacto 34
- d. Áreas Temáticas 34
- e. Tecnologia nos Negócios de Impacto 37
- REFLEXÕES DE IMPACTO 38

4. Ciência, Tecnologia e Inovação nos Negócios de Impacto 39

- a. Aproximação das Universidades 41
- b. Novas Portas para os Negócios de Base Tecnológica 42
- c. Amadurecimento dos Intermediários 44
- d. Inovação de Alto Impacto 45
- REFLEXÕES DE IMPACTO 48

5. Conclusão 50

1. Introdução

O estudo que você está prestes a ler é o somatório de visões de duas organizações que acreditam na força do movimento empreendedor e da inovação para a construção de um mundo melhor. A palavra IMPACTO, tema central das discussões que aqui serão levantadas, possui uma diversidade de conotações, que varia com o contexto e abordagem. Se de um lado, ouve-se falar muito sobre o impacto negativo causado pelas grandes indústrias e empresas que ainda operam na lógica antiga de mercado, por outro lado, está emergente o termo Negócios de Impacto, que designa um amplo leque de empresas e organizações que têm o propósito de deixar sua marca positiva na sociedade.

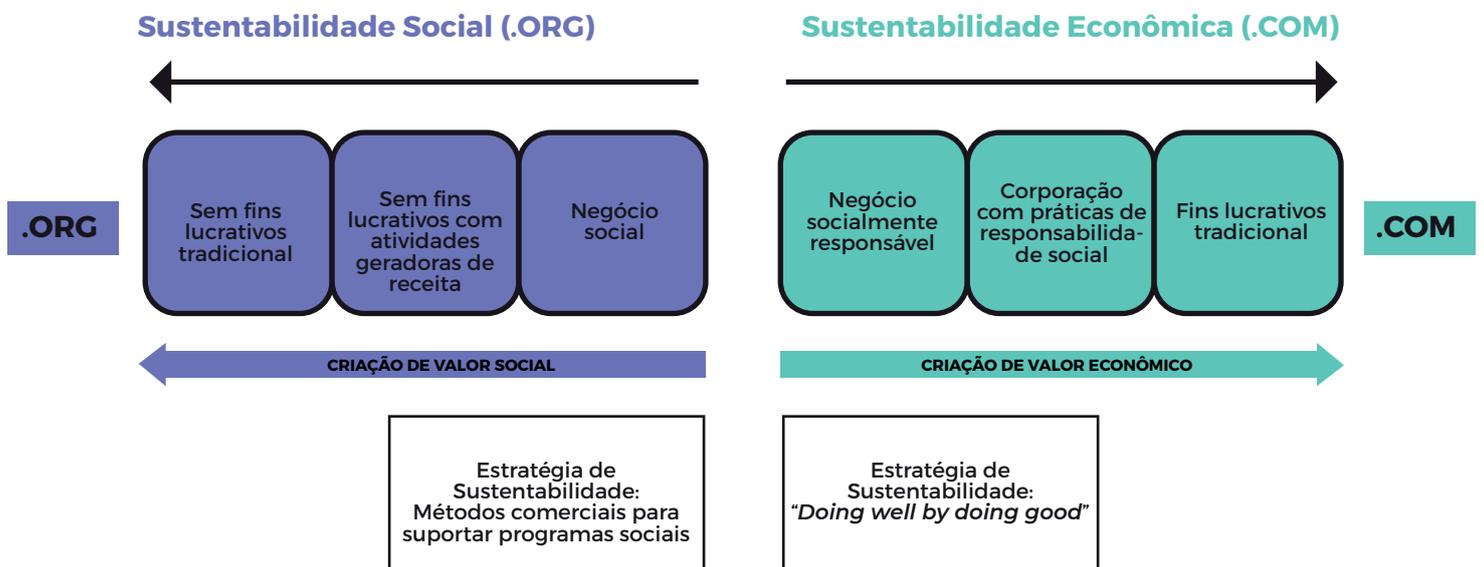
O *shift* de sentido reflete a perspectiva otimista que os autores e os principais atores do ecossistema de Negócios de Impacto Socioambiental, têm a respeito do amadurecimento do tema no Brasil e no mundo. Nas próximas páginas, você vai acompanhar o resultado de um trabalho de reflexão em profundidade feito pela Wylinka e pela Flourish, validado com organizações protagonistas do Impacto e do Investimento de Impacto no Brasil.

Buscando compreender as origens desse cenário otimista, a primeira parte do estudo traz um resumo dos principais movimentos que propõem uma chamada à

responsabilidade social e ambiental. Do Capitalismo Consciente até Yunus – líder da bandeira de negócios sociais no mundo inteiro – traça-se um panorama sobre o protagonismo das empresas na construção de uma sociedade mais justa e sustentável.

Como ponto de partida para a delimitação dos negócios e seus papéis, usamos como base o framework desenvolvido por Kim Alter em 2004, no qual é demonstrada uma gradação de seis pontos que vão das ONGs (*nonprofit*) às empresas tradicionais (*for-profit*). Abaixo, uma adaptação com tradução livre feita para esse estudo.

Equilíbrio da Sustentabilidade



Fonte: Social Interprise Typology - ALTER, 2014

A Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto (que até 2018 era Força Tarefa de Finanças Sociais) junto com o Instituto de Cidadania Empresarial (ICE), têm papel importante no fomento da agenda brasileira. É da Carta de Princípios por eles desenvolvida que se baseou a definição de negócios de impacto utilizada no estudo, em especial no capítulo que analisa o Ecossistema de Impacto no país.

É nesse ponto que são levantados os principais desafios de empreendedores, investidores e demais iniciativas de fomento do setor. Como questões de maior destaque, pontuam-se os desafios do desenvolvimento de negócios de impacto, que precisam se adaptar ao mercado ao mesmo tempo que possuem uma atuação na qual as causas sociais estão no centro ou nas prioridades do seu modelo. Além de comprovar o seu potencial enquanto empresa, esses empreendedores precisam avaliar a eficiência e, por vezes, a escalabilidade da sua tese de impacto.

Como forma de contribuir para a superação desses obstáculos, analisa-se, no último capítulo, as interseções entre as áreas de impacto, ciência, tecnologia e inovação. Se de um lado, os negócios de impacto vêm se beneficiar da aproximação com soluções disruptivas, os negócios de base tecnológica, cada vez mais, chegam ao mercado em um cenário onde as empresas serão cobradas pelo seu papel social e impacto positivo na cadeia como um todo. Essa tendência se reflete tanto no mercado quanto no comportamento das novas gerações de consumidores.

De modo geral, o objetivo desse estudo é demonstrar toda a diversidade e dinâmica do Ecossistema de Impacto, desmitificando conceitos e clichês. Além disso, propomos a abertura de novas portas, explicitando as tangências possíveis com as áreas de ciência, inovação e empreendedorismo.

Ao final de cada um dos capítulos, nós deixamos aos leitores as Reflexões de Impacto, que são perguntas que refletem as principais discussões geradas em nosso mergulho e que dão um tom propositivo e de coconstrução com o público leitor.

Esperamos que aproveite a leitura e tenha muitos insights!

2. Movimentos Protagonistas

Como abordado na introdução, o surgimento de diversas correntes que sistematizam um novo posicionamento das empresas para a geração de impacto positivo na sua cadeia demonstra uma movimentação do mercado para a ampliação e desenvolvimento do setor 2.5¹. Trouxemos a compilação de quatro movimentos principais que ajudam a nortear a visão do mercado sobre o papel das empresas no cenário de impacto sócio ambiental.

a. Capitalismo Consciente

Por volta de 2002, o professor de marketing, Raj Sisodia, iniciou uma profunda pesquisa e reflexão sobre o papel de sua área de conhecimento e o real sentido das práticas e técnicas tradicionais adotadas pela maior parte das empresas. Em meio a muitas entrevistas e um mergulho nas estratégias de marketing de diversas empresas, Raj chegou a uma interessante conclusão: as empresas que possuíam os clientes mais leais, os funcionários mais confiantes e as parcerias mais estáveis eram aquelas orientadas por um propósito relevante para a comunidade

¹Setor 2.5 é uma referência aos negócios de impacto e negócios sociais. Ou seja, empreendimentos que se colocam intermediários no espectro de "Non Profit" e "For Profit" tradicionais.

em que estavam inseridas. Consequentemente, o desempenho econômico era potencializado mesmo com menores investimentos em ações de marketing.

Dessa reflexão, nasceu o livro “Firms of Endearment: How World-Class Companies Profit from Passion and Purpose” (na publicação brasileira “Empresas Humanizadas”), publicado originalmente em 2007. A publicação trouxe exemplos de diversas empresas orientadas por um propósito maior do que a maximização dos lucros. A principal delas foi o Whole Foods, rede de supermercados fundada por John Mackey, que queria “educar as pessoas sobre a importância do que se coloca para dentro do seu corpo”². A pesquisa aproximou o professor e o empresário, que institucionalizaram o movimento “Capitalismo Consciente”.

O movimento foi se consolidando ao longo das várias reflexões registradas em Firms of Endearment. Porém, o termo Capitalismo Consciente foi usado pela primeira vez por Muhammad Yunus, em uma publicação no Atlantic Monthly, em 1995. Também é importante citar a publicação “Strategic Management – A Stakeholder Approach” (1984), de Edward Freeman, que inspirou os princípios do movimento.

A conclusão desse aprofundamento deu origem aos quatro pilares ou princípios do Capitalismo Consciente: (1) propósito elevado além do lucro (ou “propósito maior”); (2) criação de valor para todos os stakeholders e integração de seus interesses (ou “orientação para stakeholder”); (3) “liderança consciente” e (4) “cultura consciente”.

As empresas são convidadas a refletir e a responder uma questão fundamental: porque existem ou como podem criar mais valor – para o mundo e não só para elas mesmas ou para seus acionistas. Como Sisodia e Mackey escrevem no livro “*Capitalismo Consciente*”, os 4 pilares do movimento devem fazer parte da base, ou da fundação da empresa, não podendo ser “estratégias” ou “táticas” de atuação, fazendo ainda uma clara distinção entre “Capitalismo Consciente” e “Responsabilidade Socioambiental das Empresas” (CSR, *Corporate Social Responsibility*, do inglês).

²Extraído do prefácio do livro *Fundamentos do Capitalismo Consciente – Liberando o Espírito Empreendedor para o Bem* (Eckschmidt et al., 2017), contribuição do Capítulo Brasileiro do movimento Capitalismo Consciente.

Propósito:

No Capitalismo Consciente, as empresas não existem com o objetivo único ou principal de gerar lucro. O propósito do negócio corresponde ao problema que ela deseja resolver, sendo o lucro uma consequência da realização dessas atividades. Esse propósito muitas vezes se relaciona com os sonhos do seu fundador de mudar uma realidade ou resolver um problema, seja ele particular ou coletivo.

Stakeholders:

Outro pilar do capitalismo consciente é a relação de ganha-ganha. A empresa consciente se enxerga como parte de um ecossistema onde todos os atores são interligados e interdependentes. Ao invés de buscar maximizar os lucros para os seus acionistas, os negócios devem objetivar criar ou elevar o valor para todos os stakeholders, entendendo que a rede de fornecedores, os investidores, funcionários, clientes e comunidade impactada são essenciais para o seu sucesso.

Cultura:

A cultura da empresa consciente é a ferramenta que permite que o seu propósito permeie a ação das pessoas. Deve promover a confiança, amor e cuidado com a empresa e com as partes interessadas.

Liderança:

Os líderes da empresa consciente se preocupam em servir o propósito da organização, apoiando as pessoas e criando valor para todas as partes interessadas. A referência de atuação do líder consciente é o “Nós” e não o “Eu”, estando o desenvolvimento da cultura da empresa no centro do seu foco de atuação.



Fonte: www.consciouscapitalism.org

Em cada região ou país, existe uma divisão do Capitalismo Consciente para que uma rede local possa ser formada. O Capítulo brasileiro tem o papel de ajudar na educação de líderes empresariais através de eventos, novas publicações ou traduções de livros e na difusão de casos que possam inspirar e instrumentalizar às organizações que queiram colocar em prática esse modelo.

b. Sistema B

O Sistema B (B de *for Benefit*, em prol de um benefício) se intitula como um movimento global e atua como um agente certificador de empresas orientadas pelo propósito de criar benefício para todos os stakeholders e não apenas para seus acionistas. Muitos paralelos podem ser feitos entre o Sistema B e o Capitalismo Consciente, principalmente no que diz respeito ao propósito do negócio de gerar valor para todos os atores envolvidos (e consequentemente, para a comunidade em que está inserida) e ao entendimento de que seus produtos, lucros e práticas devem almejar o benefício coletivo.

As “Empresas B” certificadas devem atender a uma série de critérios de avaliação instituídos pela B Lab, uma organização sem fins lucrativos criada pelos empresários Jay Coen Gilbert, Bart Houlahan e Andrew Kassoy. Esses critérios são baseados em cinco pilares: (1) “Bom Para os Trabalhadores”, (2) “Bom Para a Comunidade”, (3) “Bom Para o Meio Ambiente”, (4) “Bom no Longo Prazo” e (5) “Bom Para Gerar Impacto”. O modelo adotado para a certificação teve como ponto de partida o trabalho dos três empresários à frente da AND 1, marca de vestuários e calçados para basquete fundada em 1993.

A AND 1 nasceu com uma criteriosa política de benefícios e valorização dos funcionários, bem como um código de conduta frente aos fornecedores para assegurar saúde, segurança e remuneração justa aos trabalhadores. Além disso, a empresa destinava 5% do seu lucro para iniciativas de desenvolvimento da educação urbana e liderança jovem. O crescimento da empresa levou a abertura para investidores externos em 1999. Em 2005 os sócios decidiram por colocar a empresa à venda. Após a saída da AND 1, os empresários enxergaram que era possível levar o seu modelo para outras empresas interessadas em gerar impacto positivo no seu ecossistema, com a fundação do B Lab (em O Manual da Empresa B - Ryan Honeyman).

Uma das principais bandeiras do Sistema B é proteger legalmente a missão da empresa com a revisão do pressuposto de responsabilidade fiduciária de um gestor de negócio, na qual a sua decisão deve privilegiar sempre os acionistas. A partir da criação das Empresas B (*B-corps*), há uma mudança dessa premissa para que todos os *stakeholders* sejam considerados³. Com a mudança dessa premissa, ocorreram mudanças na legislação em estados e cidades norte-americanas.

No Brasil, também já há a mobilização do Sistema B para criar uma forma jurídica, a ser contemplada pela legislação brasileira. Este poderá ser o primeiro passo para outras conquistas como o reconhecimento de um regime tributário especial, até uma certa desburocratização para ampliar à missão dessas empresas comprometidas também em gerar impacto social e ambiental positivo.

Ainda construindo um paralelo com o Capitalismo Consciente, o Sistema B defende que a adoção do viés *“for Benefit”* potencializa os resultados da organização, gerando economia, aumentando a lucratividade e gerando mais valor comercial. No livro *O Manual da Empresa B*, de Ryan Honeyman, são apresentados os cinco pilares de atuação do Sistema B com os critérios da Avaliação de Impacto B. A avaliação pode ser feita online pelas empresas, quando é gerada uma nota de 0 a 200. As empresas pontuadas acima de 80 se qualificam para receber o selo de Empresa B.

Impacto para o trabalhador (bom para os trabalhadores): a Avaliação de Impacto B propõe uma reflexão sobre como a empresa trata seus trabalhadores no que se refere a remuneração, benefícios e treinamentos.

³Extraído da tese *“Growth Strategy for Hybrid Organizations: Balancing Economic, Environmental, and Social Impacts”* – Gustavo Mamão, 2011.

Impacto na Comunidade (bom para a comunidade):

esse quesito é medido em cinco áreas: geração de emprego, diversidade, comprometimento cívico, envolvimento local e fornecedores, distribuidores e produtos. Aqui, busca-se avaliar se a empresa se compromete e contribui para o crescimento das comunidades locais, nacionais e globais em que está inserida, buscando incluir mulheres e minorias, bem como fomentar as iniciativas voluntárias e o investimento em negócios e instituições financeiras locais.

Impacto no Meio Ambiente (bom para o meio ambiente):

esse pilar defende como as medidas sustentáveis podem aumentar a lucratividade da empresa. Aborda a gestão responsável de recursos, busca da eficiência energética, redução de emissões, difusão da cultura de sustentabilidade entre os colaboradores e fornecedores e avaliação do ciclo de vida do produto.

Impacto a Longo Prazo (bom no longo prazo):

Esse aspecto aborda questões relacionadas à governança e transparência. Avalia como o propósito da empresa está explicitado na sua missão e como a cultura empresarial, o treinamento e avaliação dos funcionários contribui para o cumprimento da missão. O item trata ainda da prestação de contas em relação à realização da missão e a inclusão da sociedade na avaliação dos resultados da empresa.

Impacto no Modelo de Negócios (bom para gerar impacto):

Essa é a sessão mais ampla da avaliação e trata de Modelos de Negócios de Impacto. Propõe uma avaliação sobre como o modelo de negócios da empresa ajuda ou se propõe a resolver um problema socioambiental da comunidade em que está inserida.



Fonte: www.sistemab.org

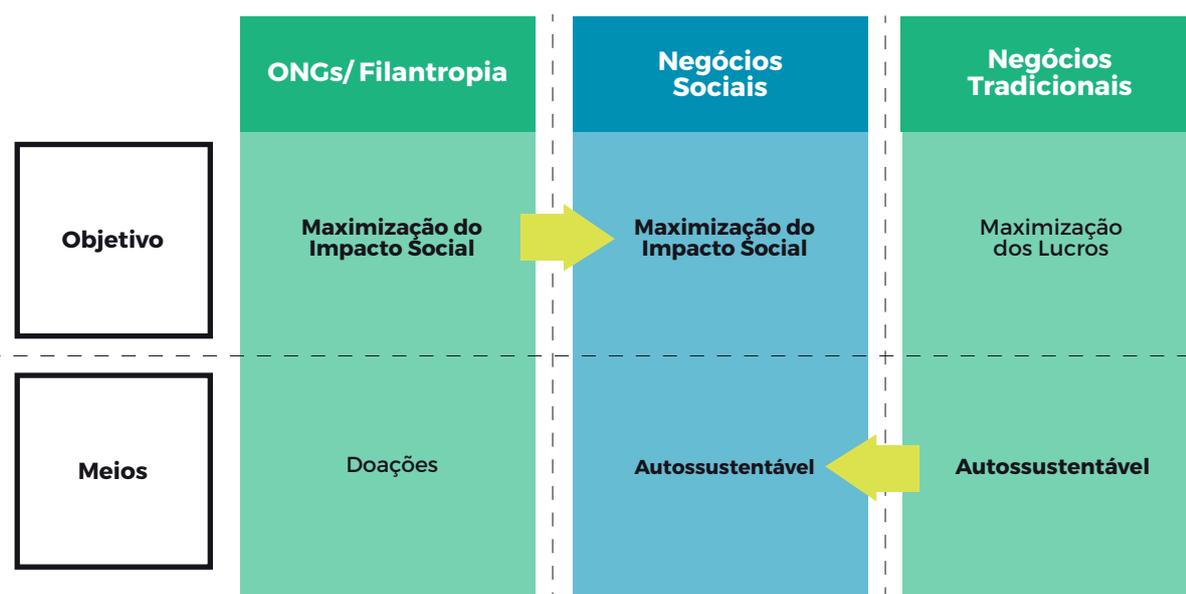
Yunus

A Yunus Negócios Sociais surgiu globalmente em 2011, mas a sua história remonta de muito antes, fazendo parte de um contexto muito maior de mudanças geradas pelo economista e professor Muhammad Yunus, ganhador do Prêmio Nobel da Paz em 2006. As contribuições de Yunus para o cenário mundial de Impacto Socioambiental são fundamentais, sendo um dos primeiros a formatar os conceitos de Negócios Sociais e de Microcrédito.

Tudo começou em Bangladesh, no ano de 1976, com um empréstimo no valor de 27 dólares a 42 moradoras que viviam abaixo da linha da pobreza. O empréstimo permitiu que elas pudessem começar pequenos negócios para autossustento e pagar suas dívidas. O valor retornado pelas mulheres foi destinado a novos empréstimos, dando início a uma grande mudança no ecossistema local.

Assim nasceu o Grameen Bank e o conceito de microcrédito, que tem como objetivo realizar empréstimos a populações excluídas do acesso ao capital nos bancos tradicionais. O conceito se espalhou, tirando da pobreza uma quantidade enorme de pessoas. Hoje, o Grameen Bank movimenta US\$1.5 bilhões por ano (fonte: *yunusnegociossociais.com*, maio de 2018) e tendo chegado a uma taxa histórica de adimplência de 97%.

Além do microcrédito, a atuação do Grameen Bank ajudou a moldar o conceito de negócio social, que são negócios que nascem com o propósito de resolver demandas urgentes da sociedade de forma autossustentável. No esquema abaixo, a Yunus Negócios Sociais apresenta uma comparação entre a atuação de ONGs (que utilizam doações para sobreviver), empresas tradicionais (que visam maximização de lucros), e uma terceira via, que seriam os Negócios Sociais (são financeiramente autossustentáveis como uma empresa, focados em maximizar o impacto social, assim como as ONGs e a Filantropia).



Fonte: adaptação de *yunusnegociossociais.com*

Na visão difundida por Muhammad Yunus, um empréstimo feito para um negócio social deve retornar para gerar mais impacto, sendo reinvestido em novas soluções. Logo, os Negócios Sociais não devem distribuir dividendos e todo o lucro gerado deve ser reinvestido na empresa para permitir que suas soluções cheguem a cada vez mais pessoas. Seu sucesso é medido pela maximização do impacto gerado e não pela lucratividade.

São sete os princípios que regem um negócio social na visão de Yunus:

- 1.** O objetivo do negócio não será a maximização dos lucros, mas a redução da pobreza ou mais problemas (como educação, saúde, acesso à tecnologia e meio ambiente) que ameaçam as pessoas e a sociedade.
- 2.** Deverá ser financeira e economicamente sustentável.
- 3.** Os investidores recebem de volta somente o valor investido. Nenhum dividendo é pago além do dinheiro investido.
- 4.** Depois que o investimento for devolvido, o lucro da empresa fica na empresa para ampliação e melhorias.
- 5.** O negócio deve ser ambientalmente consciente.
- 6.** Os colaboradores recebem valor de mercado com melhores condições de trabalho.
- 7.** Tudo isso deve ser feito com alegria.

d. Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto

A iniciativa do Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto (FTFS)⁴, foi criada a partir da mobilização promovida pelo ICE (Instituto de Cidade Empresarial) – hoje responsável pela sua Diretoria Executiva – com o suporte da Fundação Getúlio Vargas. O movimento se inspirou em iniciativas semelhantes de outras Forças Tarefa criadas em diversos países. Inicialmente a Aliança reuniu um grupo de 20 organizações envolvidas com o tema de investimentos de impacto no Brasil, incluindo atores representantes das 3 grandes esferas do ecossistema de impacto: oferta de capital, demanda de capital e organizações intermediárias.

Após o primeiro ano de trabalho focado em mapear e priorizar temas críticos e oportunidades de crescimento para o ecossistema, a Aliança foi criada oficialmente em maio de 2014 com a missão de “identificar, conectar e apoiar organizações e temas estratégicos para o fortalecimento do campo das Finanças Sociais e dos Negócios de Impacto no Brasil.” (*fonte: forcatarefa-financassociais.org.br, maio de 2018*). Em 2015, passou a integrar o Global Steering Group (GSG), movimento que sucedeu a Força Tarefa dos países do G-7, formada dois anos antes.

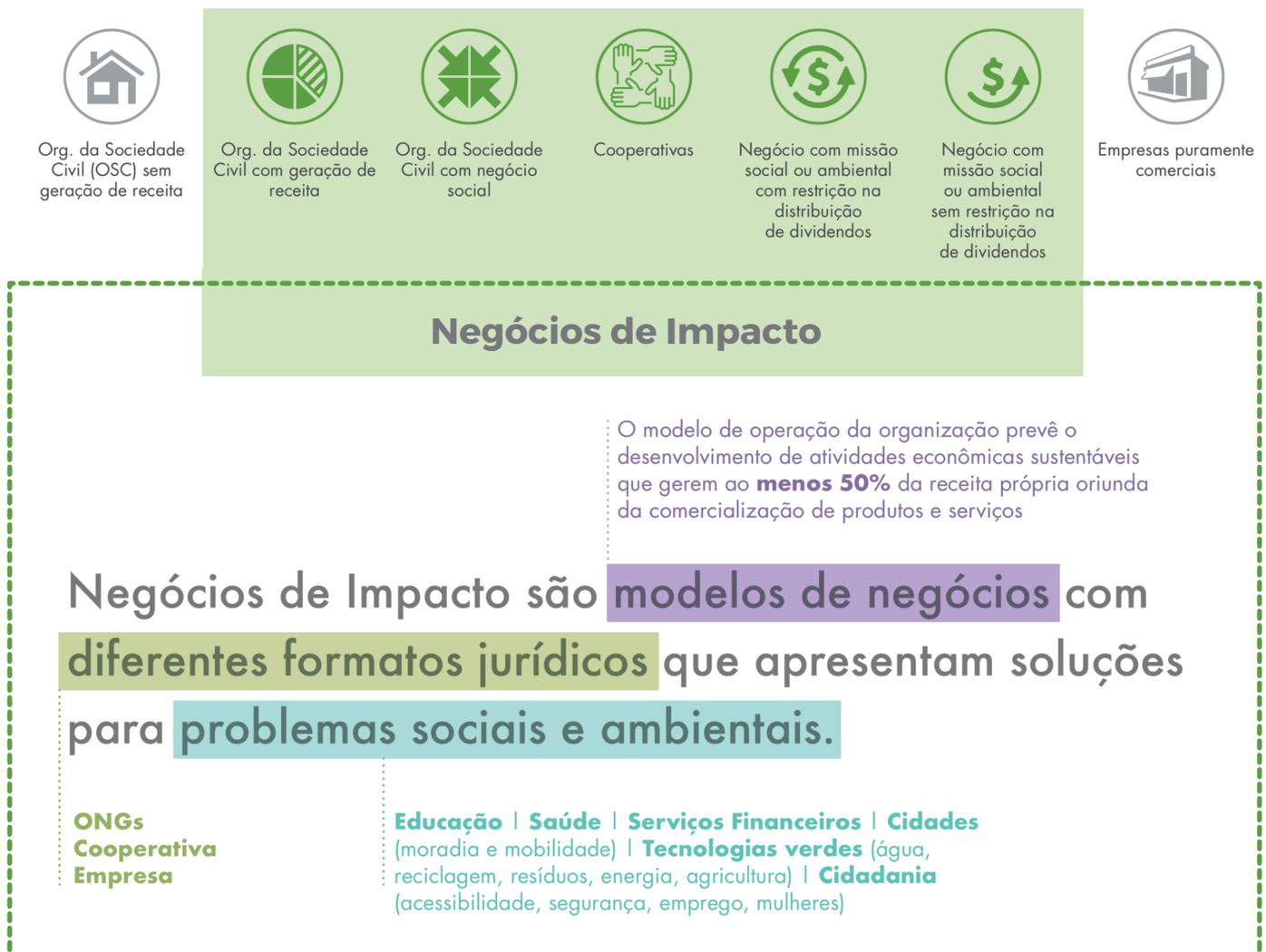
A atuação da Aliança se dá por meio do monitoramento das ações em campo, da produção de conhecimento sobre o ecossistema, do fomento ou participação em grupos estratégicos, do acompanhamento da agenda local e global, além dos Laboratórios de Inovação em Investimento de Impacto, feito em parceria com outros atores.

Nesse estudo, destacamos dois importantes *outputs* do trabalho realizado pela Aliança. O primeiro deles é a Carta de Princípios para Negócios de Impacto no Brasil, que delimitou a visão de negócio de impacto e trouxe os princípios norteadores para a atuação dessas empresas. O segundo *output*

⁴Em 2018, FTFS se tornou Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto. As fontes consultadas durante o levantamento de informações para esse estudo estão assinadas pelo antigo nome da iniciativa.

são as 15 recomendações e metas para o desenvolvimento do ecossistema de Negócios de Impacto no Brasil. Espera-se que o cumprimento dessas recomendações impulse e amadureça o setor nos próximos anos.

Definição de Negócios de Impacto: A Aliança tem uma definição ampla de Negócios de Impacto, levando em consideração diferentes formatos dentro de uma gradação que vai de ONGs que tem até 50% da sua renda proveniente da oferta de produtos ou serviços, até empresas com fins lucrativos que tem compromisso socioambiental explícito em sua missão. Apenas as ONGs que dependem completamente de doações para operar e as empresas que visam somente o lucro ficam fora do espectro. A definição é bem ilustrada na figura abaixo:



Os 4 Princípios da Carta e seus níveis de aprofundamento:

A Carta de Princípios para Negócios de Impacto no Brasil é um importante passo para a estruturação do trabalho das empresas que buscam maximizar o impacto social e resolver problemas socioambientais. São quatro princípios norteadores que se dividem de 3 a 4 níveis de aprofundamento. Cada nível ajuda a medir o desenvolvimento do negócio no quesito de impacto.

Missão social e ambiental: O primeiro princípio é o Compromisso com a Missão Social e Ambiental e diz respeito aos documentos legais e de comunicação que explicitam o objetivo central da empresa. Os níveis de 1 a 3 medem o quão clara e difundida é a tese de impacto do negócio perante a cadeia de atuação.

Impacto social e ambiental monitorado: O segundo princípio é o Compromisso com o Impacto Social e Ambiental Monitorado. Os níveis de aprofundamento vão de 1 a 4, sendo que no primeiro, a empresa deixa claro as métricas de resultado que irão monitorar e no último nível, a empresa conta com organizações externas para auditar os seus resultados.

Sustentabilidade Financeira: O terceiro princípio é o Compromisso com a lógica econômica, que diz respeito a sua sustentabilidade financeira. No nível 1, o negócio de impacto depende de capital filantrópico para cobrir mais de 50% dos seus custos operacionais. No nível 4, a empresa é totalmente autossustentável.

Governança efetiva: O quarto princípio diz respeito ao relacionamento com os demais atores da cadeia e ao Compromisso com a Governança Efetiva. Empresas de Nível 1 deixam “um legado socioambiental superior ao valor econômico extraído, com uma distribuição balanceada do risco entre investidores, empreendedores, fornecedores, clientes, comunidades e a sociedade”. Empresas de Nível 3 possibilitam a comunidade ou seus beneficiários participarem oficialmente da propriedade, governança e modelagem do Negócio de Impacto.

Como podemos perceber pela atuação da Aliança, trata-se de uma iniciativa que corrobora as tendências apontadas nos movimentos anteriores, sistematiza conhecimentos e auxilia o norteamento de todos os atores envolvidos no ecossistema brasileiro de Negócios de Impacto, visando o seu desenvolvimento e potencialização.

Movimentos em Espectro

Uma síntese do posicionamento dos quatro movimentos descritos anteriormente pode ser enquadrada dentro do espectro de Equilíbrio Sustentável (adaptado originalmente de Kim Alter) entre estratégias das organizações sem fins lucrativos e organizações com fins lucrativos, conforme a figura da página 19.

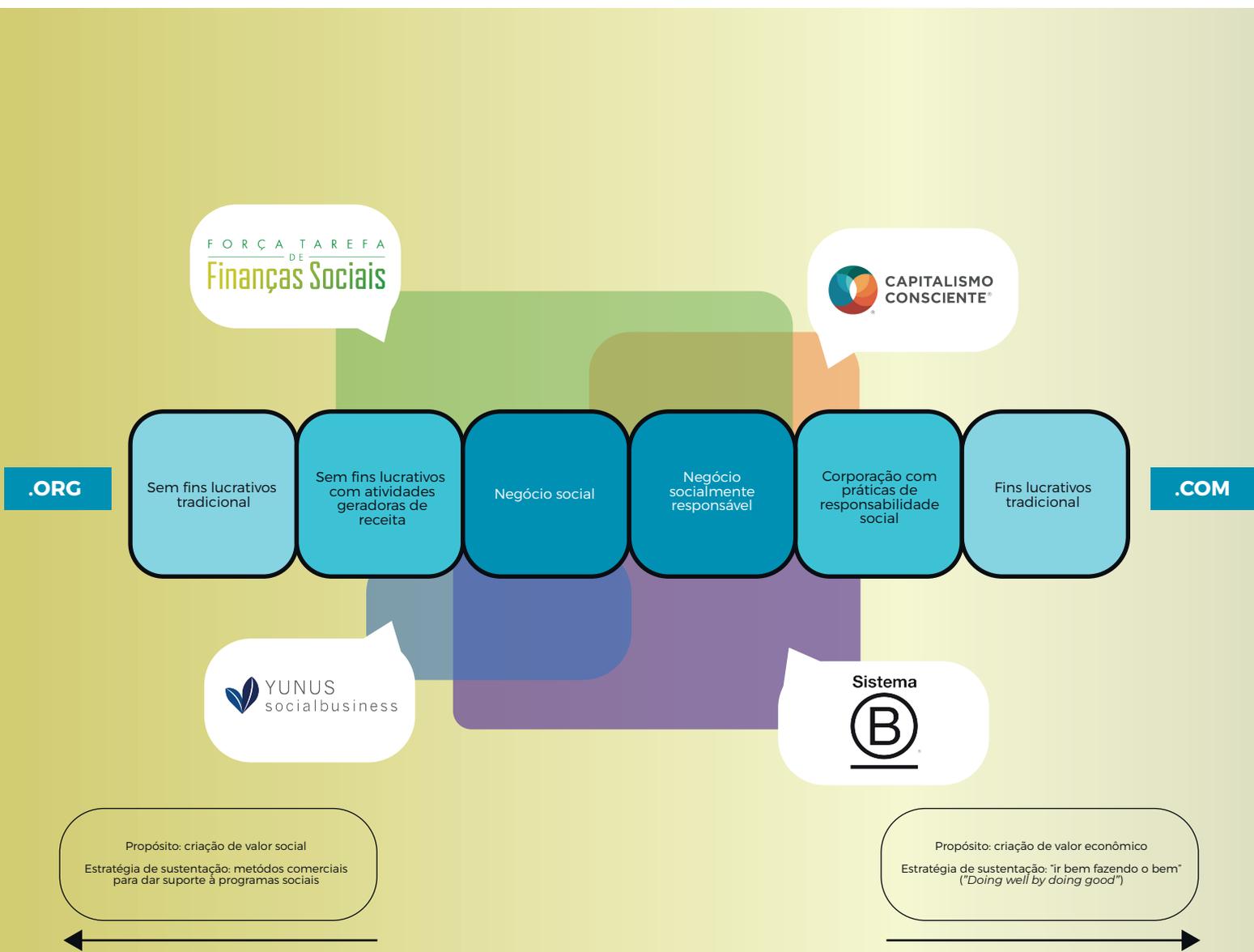
É importante ressaltar, no entanto, que o exercício abaixo foi uma reflexão sobre a natureza, objetivos e motivações por trás de cada um dos movimentos apresentados. Porém, compreendemos que as delimitações são bastante fluídas por três grandes motivos: cada movimento atua adicionando valor e colaborando para o fortalecimento de um mercado com empresas mais conscientes; esse viés é um assunto ainda novo no amplo mercado e as organizações e movimentos ainda estão se acomodando no seu nicho de atuação; por último, é importante ressaltar que a diversidade cria combinações fora da caixa, feitas para atender demandas específicas. Portanto, será um exercício de análise e reflexão em constante movimento.

Nesse esquema, podemos inserir a Aliança como uma das iniciativas mais abrangentes e plurais do ecossistema, buscando a gestão da rede para que haja uma agenda nacional comum e entendendo que o conceito de negócio de impacto pode incluir os mais diversos tipos de organizações.

O Sistema B pode ser compreendido como uma iniciativa que busca, através de uma coleção de indicadores, gerenciar um processo de certificação das empresas que atuam de maneira sustentável – ao buscar benefícios para todos stakeholders da sua rede. Porém, abrange apenas organizações com

modelo jurídico de empresas com fins lucrativos, sendo um pouco mais restrito ao tipo de negócio que considera como parte do grupo de Empresas B certificadas.

Já o modelo Yunus pode ser enquadrado como uma iniciativa voltada para a base da pirâmide e fortalecimento de uma ideologia totalmente focada na resolução de desafios socioambientais. Yunus tem outra característica que diferencia o seu modelo dos demais, pois considera como parte do grupo apenas as empresas que investem todo o lucro no próprio negócio, não sendo possível compartilhar dividendos com acionistas e investidores.



Reflexões de Impacto

Quão difundido está o conceito de Impacto nas esferas da sociedade?

Observamos durante a produção desse estudo que o entendimento do termo Impacto, no sentido de Impacto socioambiental positivo, não é um consenso entre todas as esferas da sociedade. Em alguns contextos mais técnicos, o impacto é interpretado na essência pura da palavra, como alto poder de disrupção, alta geração de valor ou alta performance, trazendo novos modelos e modificando contextos profundamente. Em outros cenários, ele ainda é associado com as consequências negativas, como: alterações no meio ambiente provocadas pelo homem, desigualdade social, concentração de riquezas, uso incorreto e excessivo de recursos naturais, etc. E, para muitos que já entendem sua conotação positiva atrelada a transformações sociais e ambientais, o termo ainda se relaciona com atuação de ONGs e projetos puramente assistencialistas.

■ **Como disseminar o conceito de Impacto que é usado dentro desse ecossistema?**

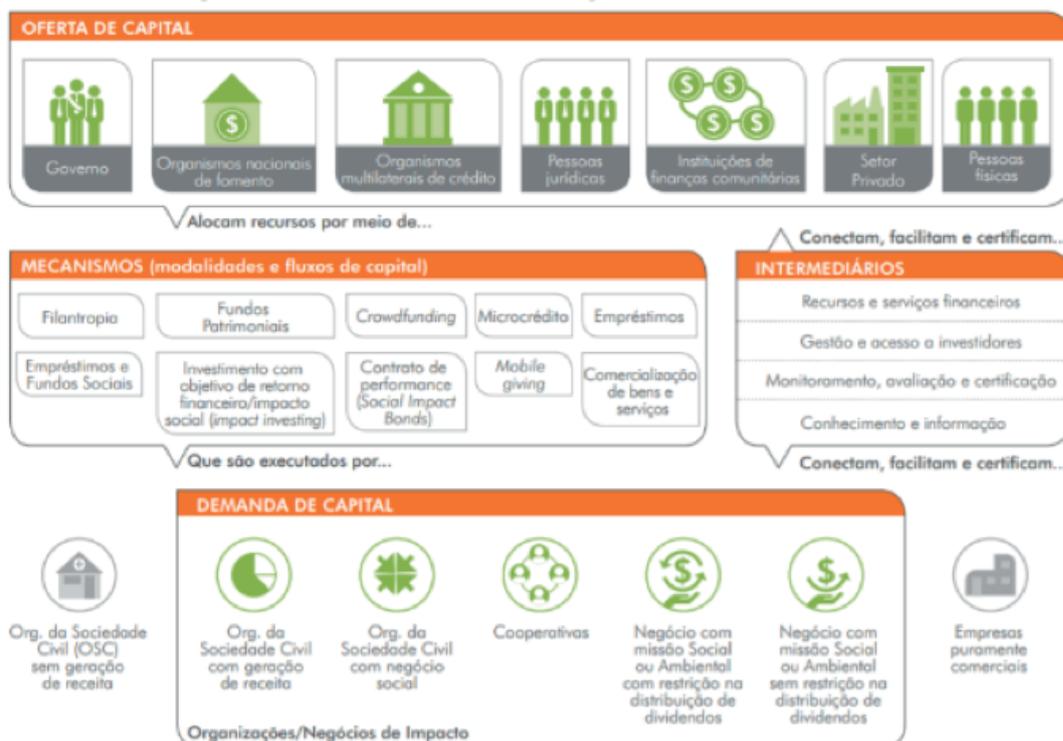
■ **Como apresentar à sociedade e ao mercado um setor que movimenta a economia e gera riqueza ao mesmo tempo em que soluciona desafios da população e do meio ambiente?**

■ **Como demonstrar a capacidade de gerar lucro e promover a transformação positiva em uma mesma iniciativa?**

3. Ecossistema de Negócios de Impacto

Ao partir de uma definição ampla de Negócio de Impacto (NI), incluindo as ONGs que possuem fontes próprias de receita, a literatura produzida pela Aliança nos permite ter um bom entendimento de como esse ecossistema está se organizando no Brasil. Os atores se dividem em três grandes áreas, como mostrado na imagem abaixo.

FIGURA1: COMPOSIÇÃO BÁSICA DO ECOSISTEMA DE FINANÇAS SOCIAIS



Fonte: Carta de Princípios para Negócios de Impacto

De um lado, encontram-se os demandantes de capital, que são os diversos tipos de negócios sociais definidos anteriormente. Na outra ponta, encontram-se os ofertantes, também com diversos perfis. Os ofertantes alocam recursos por meio de vários tipos de mecanismos, como a filantropia, os empréstimos e os investimentos em participação com objetivo de retorno financeiro. Além dos ofertantes e demandantes, temos as organizações intermediárias que auxiliam na alocação de recursos e no desenvolvimento dos Negócios de Impacto.

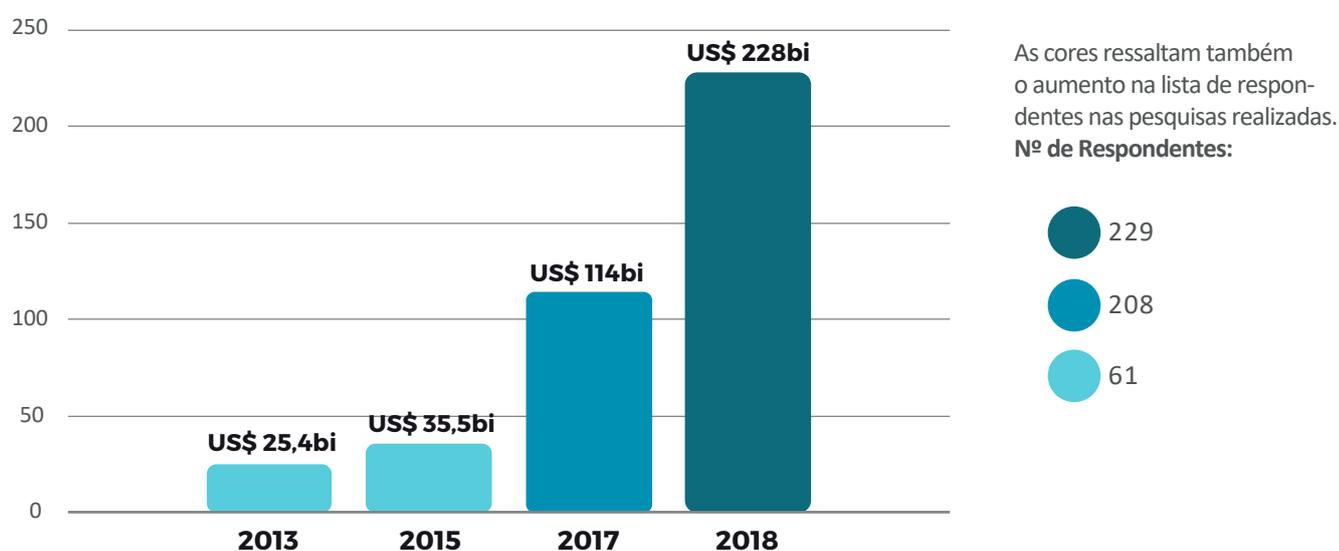
O desenvolvimento desse ecossistema, que teve grande influência da agenda nacional liderada pela Aliança, chegou a um importante marco em dezembro de 2017, com a criação da ENIMPACTO, Estratégia Nacional de Investimentos e Negócios de Impacto. A estratégia do governo federal, que regulamentou a atuação desses três grandes grupos, é definida como “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 investimentos e negócios de impacto.” (fonte: <http://www.mdic.gov.br>, acesso junho, 2018). Por meio do Decreto nº 9.244, de 17 de dezembro de 2017, assim o governo descreve os principais atores do ecossistema:

- I. *Negócios de Impacto - empreendimentos com o objetivo de gerar impacto socioambiental e resultado financeiro positivo de forma sustentável;*
- II. *Investimentos de Impacto - mobilização de capital público ou privado para negócios de impacto; e*
- III. *Organizações Intermediárias - instituições que facilitam, conectam e apoiam a conexão entre a oferta (investidores, doadores e gestores empreendedores) e a demanda de capital (negócios que geram impacto social).*

A ENIMPACTO é um importante passo na regulação das atividades do setor e coloca o Brasil como um dos primeiros países a possuir uma legislação sobre o tema. Em fevereiro de 2018 foi criado também o Comitê de Investimento e Negócios de Impacto, com o objetivo de “propor, monitorar, avaliar e articular a implementação da ENIMPACTO”.

Além da visibilidade na agenda nacional, podemos notar uma crescente no investimento de impacto ao redor do globo. O relatório “Impact Investing Trends” produzido pelo Global Impact Investing Network (GIIN), mostra que os ativos investidos em NI (AUM = *Assets Under Management*) cresceram de 25,4 para 35,5 bilhões de dólares de 2013 para 2015, em um universo de 61 respondentes. Já o relatório “Annual Impact Investor Survey” (2017), da mesma organização, levantou a cifra de cerca de 114 bilhões de dólares de ativos gerenciados por 208 organizações entrevistadas. Em 2018, foram 229 respondentes que somaram 228 bilhões em ativos investidos. O crescimento do investimento nos últimos cinco anos e a relação de respondentes está representada no gráfico abaixo.

Investimento Mundial no Setor de Impacto:



Fonte: Global Impact Investing Network (GIIN)

Já o Panorama do Setor de Investimento de Impacto na América Latina (2014-2015) produzido pela Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE), mostrou o crescimento no número de investidores de impacto no Brasil: em 2009, eram sete investidores ativos; em 2016, o número saltou para 29.

O artigo de Amit Bhatia, CEO do The Global Steering Group for Impact Investment (GSG), no relatório de 2017 da Aliança, fez o seguinte paralelo:

“(...) De maneira parecida como o capital de risco lentamente começou a se difundir no fim da década de 1990 antes de aumentar no começo do século seguinte, prevemos um avanço similar para o investimento de impacto, que se tornará o ‘novo padrão’.”

Artigo Amit Bhatia, GSG (Catalisando um movimento global de investimento de impacto), publicado no relatório Força Tarefa 2017

Observando a evolução dessa alocação de recursos, abordada em diversos estudos, eventos do setor e em entrevistas com alguns atores da oferta de capital, podemos perceber uma tendência de migração da filantropia para o investimento de impacto, com objetivo de retorno financeiro para quem aporta, além de um maior compromisso com o retorno em impacto socioambiental.

Em 2014, o Mapa do Setor de Investimento de Impacto no Brasil, produzido pela ANDE, mostrou que ainda não era clara a distinção entre filantropia e investimento de impacto, sendo que poucos investidores viam os aportes como estratégia de diversificação de portfólio. O objetivo principal dos ofertantes na época era a geração de impacto de forma mais estruturada, buscando por empreendimentos financeiramente sustentáveis e com indicadores e mensuração de impacto mais desenvolvidos.

Essa evolução na visão do aporte de capital se relaciona com a profissionalização dos empreendedores, os esforços para o aperfeiçoamento dos indicadores de impacto e maior potencial de ganho de escala dos negócios. Entendemos, porém, que apesar dessa tendência, todas essas modalidades continuarão coexistindo à

medida que o setor amadurece, uma vez que a diversidade de estratégias dos NI demanda flexibilidade nos formatos de acesso ao capital. A filantropia, por exemplo, terá papel importante no investimento em organizações do terceiro setor e no incentivo ao desenvolvimento de NI em estágios iniciais.

A lógica do aporte de tickets mais altos nos NI ainda segue um forte paralelo com o investimento de risco em empresas e startups tradicionais. Segundo o relatório “Annual Impact Investor Survey”, do GIIN, 66% dos investidores afirmaram esperar retornos financeiros compatíveis com o mercado. Na outra ponta, 16% dos respondentes afirmaram que esperam apenas preservar o capital (retornar o valor investido sem juros), enquanto 18% afirmaram esperar retornos financeiros abaixo do mercado.

Para receber esse tipo de aporte, o Negócio de Impacto precisa comprovar sua capacidade de escala e diminuição de risco. A grande questão identificada é que hoje, no Brasil, existem várias barreiras que impedem os NI de atingir esse nível de maturidade. Podemos dizer que nessa fase é onde encontramos também o “vale da morte” para os NI.

a. Estágios e Maturidade

Dois importantes mapeamentos sobre o setor no Brasil foram realizados em 2017. Um deles foi o “Guia 2.5: Guia Para Desenvolvimento de Negócios de Impacto”, produzido pela aceleradora Quintessa, e o outro foi o “1º Mapa de Negócios de Impacto”, realizado pela Pipe Social. Em ambos os estudos, é feita uma análise das fases de desenvolvimento dos NI.

Na próxima figura, temos uma comparação feita a partir de dados divulgados nos dois estudos mencionados e entrevistas com atores do setor de investimentos em NI. Tendo como base as oito fases do negócio de impacto – utilizadas no 1º Mapa de Negócios de Impacto – podemos perceber a diferença entre a expectativa de arrecadação dos empreendedores e o volume investido, de acordo com os diferentes mecanismos de aporte utilizados pelos principais atores de investimento no setor.

Como podemos ver, a maior oferta de capital está disponível para os negócios em fase de tração e escala, o que gera um gap em que muitos empreendedores não conseguem vencer o “vale da morte”.

Fase do Negócio e Faixa de Valor buscado para Captação

Ideia e Validação a Ideia	Protótipo	Piloto	MVP	Organização do Negócio	Tração	Pré-escala	Escala			
(< 100 mil)	(100 mil a 500 mil)		(500 mil a 1 milhão)		(1 milhão a 5 milhões)			(<5 milhões)		
									Filantropia, Doações e Editais (até 200 mil)	
									Contratos de Impacto Social (1 milhão a 5 milhões)	
									Crédito e Doações Retornáveis (50 mil a 1 milhão)	
									Equity Crowdfunding (200 mil a 5 milhões)	
Fundos de Investimento em Participações (1 milhão a 15 milhões)										

Dentre os obstáculos que impedem o avanço de muitos empreendedores, podemos destacar o histórico do setor, que ainda é muito novo e, por isso, é visto como um ambiente ainda de alto risco pelos investidores. Apenas em 2018 houve o primeiro *exit* de um investidor em um NI no Brasil⁵.

⁵ Primeiro caso de saída de investimento de um negócio de impacto, feito pela Vox Capital e anunciado em junho de 2018.

O risco no setor de impacto impede a chegada de mais investimentos, o que impacta diretamente na entrada de negócios maduros no *pipeline*. Torna-se um ciclo vicioso, uma vez que é esperado dos empreendedores ter soluções testadas e negócios estruturados. Porém para se chegar a esse estágio, é necessário que o capital também seja aportado nas fases anteriores.

O potencial de escala é também uma exigência dos grandes investidores. Porém, é importante ressaltar que existem NI que se destinam a resolver problemas muito particulares de um território, tornando suas soluções pouco escaláveis, apesar de extremamente relevantes. Mesmo para esses casos, é importante que o ecossistema propicie um cenário de desenvolvimento e sustentabilidade financeira dos NI, seja por meio da filantropia, capital paciente ou novos mecanismos de aporte.

O escalonamento do impacto não necessariamente se relaciona com o ganho de escala individual do negócio, mas sim com a possibilidade de replicação dos modelos em outros locais. Seguindo essa lógica, podemos propor uma reflexão sobre a relevância do NI versus diferencial de mercado. Ao comprovar a eficácia de um modelo que pode ser replicado em diferentes locais, o negócio pode ampliar indiretamente o impacto gerado. Porém, com isso surgem outros desafios para que ele permaneça relevante no cenário, sem perder acesso aos investidores.

O exemplo da Rede de Sementes do Xingu foi apresentado durante o Fórum de Finanças Sociais e Negócios de Impacto de 2018. A partir da colaboração de tribos indígenas e fazendeiros foi possível construir uma solução de plantio de sementes nativas para reconstituição das matas ciliares da região – as tribos indígenas com apoio técnico são responsáveis pela coleta das sementes e os fazendeiros responsáveis pelo plantio, com o uso de máquinas plantadeiras⁶. Outras regiões com o mesmo problema poderiam usar dessa prática para replicar o modelo.

Outro fator muito importante é a métrica de impacto. Os contratos feitos entre os NI e os investidores traçam metas baseadas tanto no retorno financeiro quanto no impacto. Porém, além de todos os desafios enfrentados pelos empreendedores tradicionais, o empreendedor de impacto ainda precisa inserir o acompanhamento das métricas de impacto em sua operação, um processo dispendioso em termos

⁶ Para mais informações ver <http://sementesdoxingu.org.br/site/>

de tempo e recurso financeiro. As particularidades da mensuração de impacto são um desafio para todos os atores do setor e será abordado mais à frente.

Junto a capacidade de comprovar os resultados gerados, podemos citar a maturidade e o perfil dos empreendedores. Não apenas os investidores, mas também as organizações intermediárias, como as aceleradoras, avaliam o perfil da equipe nos seus processos de seleção. Especialmente nos casos em que os NI surgem de dentro dos cenários de vulnerabilidade que se propõem a resolver, a falta de maturidade do empreendedor e a dificuldade em montar um time com perfil ideal é também uma das barreiras de acesso ao capital.

O mapeamento realizado pela Pipe Social em 2017 analisou os NI partindo dos critérios da Carta de Princípios elaborada pela Aliança. Algumas das conclusões ajudam a entender o grau de maturidade dos empreendimentos:

- 59% das empresas ainda não medem o impacto gerado e 28% delas apenas definiram seus indicadores, mas não medem de maneira formal.
- 48% ainda não gera receita enquanto 46% é autossustentável. Uma pequena parcela depende parcialmente de capital filantrópico.
- Em relação à governança, 73% nunca analisou o legado socioambiental x valor econômico extraído.

Em vista dessas particularidades, o investimento de impacto também está buscando novas alternativas e formas de se moldar às necessidades do empreendedor de impacto. Um exemplo muito comum é o tempo de retorno do investimento, que no caso dos NI pode ser mais longo que nos negócios tradicionais.

b. Mecanismos de Aporte de Capital

Podemos considerar hoje três grandes grupos de oferta de capital para os NI: doações, empréstimos e investimentos com participação. Até a fase de tração do negócio – passando pela ideação, validação, MVP e estruturação da empresa – o capital chega, principalmente pelo FFF (*Family, Friends and Fools*), filantropia, participação em editais públicos e privados, crowdfunding e por meio de aceleradoras e incubadoras.

Vamos ver a seguir alguns mecanismos de aporte de capital e como eles se encaixam nas especificidades dos NI.

I. Acesso ao Crédito e Capital Paciente

O crédito e microcrédito são importantes motores para as primeiras fases dos NI oferecendo pequenas quantias para empreendedores com melhores prazos, juros abaixo do mercado ou sem juros. O capital paciente também entra em cena. São empréstimos feitos com um prazo de retorno bem maior que o normal.

Entre os fundos brasileiros, podemos citar os exemplos da Yunus Social Business e da NESsT, cujos empréstimos podem durar até sete e cinco anos respectivamente. No caso da NESsT, inclusive, a organização denomina o aporte de “doação retornável”, uma vez que não são cobrados juros sobre o capital. Em ambas as organizações, o desenvolvimento dos negócios – mentorias, acompanhamento e aceleração – são oferecidos gratuitamente.

II. Fundo de Investimento em Participações;

No campo do investimento de impacto com participação, destinado aos negócios em fase de tração e escala, os aportes são bem maiores e feitos, em sua maioria, por Fundos de Investimento em Participações (FIP) por meio de mecanismos como o Seed Capital ou Venture Capital. Entendemos que, em um primeiro momento, a transposição desses mecanismos de investimento tradicionais para o setor de impacto é uma das formas mais seguras para que os investidores acessem esse novo ecossistema.

Porém, algumas especificidades dos NI devem ser levadas em consideração ao se estabelecer os critérios de seleção e contrapartida dos investidores. Uma das principais é o tempo de retorno, que em geral é bem maior nos NI. Outros pontos levantados nas discussões do setor são: equilíbrio entre a expectativa de retorno financeiro e impacto socioambiental e a mensuração do impacto gerado.

III. Modelos Crowd;

Buscando mecanismos de investimento que atendam a essas especificidades, os modelos crowd - que levantam capital por meio da reunião de um grupo maior de investidores com aportes mais modestos - têm se destacado na estratégia de diversos atores.

A Din4mo, por exemplo, é uma das iniciativas que se destaca, com a estruturação de um modelo de Crowdequity - ou equity crowdfunding - que busca alavancagem do capital e diminuição dos riscos através do seu braço Din4mo Ventures. Além dessa alternativa em participações, a Din4mo modelou junto ao Grupo Gaia a primeira debênture social, que captou 5 milhões para suportar o Programa Vivenda, que oferece projetos e reformas de moradias para população de baixa renda.

O conceito crowd tem sido bastante argumentado no setor como forma de ampliação do acesso ao capital, especialmente nos casos de maior risco do investimento. A Sitawi Finanças do Bem, por exemplo, trabalha com o formato de crowdlending dentre seus mecanismos, isto é, um *pool* de investidores coloca recursos para que a Sitawi possa realizar empréstimos de acordo com seus critérios de alocação.

IV. Contratos de Impacto Social;

Os Contratos de Impacto Social (CIS) também surgem como alternativa. Nesse formato, é proposta uma aliança entre investidores privados, setor público e os empreendedores sociais. O NI estabelece um contrato com governo e investidor pautado em metas que fazem parte do planejamento da gestão pública. O investidor faz o aporte para que a empresa operacionalize os serviços. Ao final do período do contrato, se as metas tiverem sido cumpridas, o governo – que economizou em políticas públicas – retorna o capital ao investidor. No caso do não cumprimento das metas, o ônus é do investidor, como ocorre nos demais investimentos de risco.

No Brasil, a Sitawi Finanças do Bem é a organização que possui expertise no modelo de CIS tendo participado, por exemplo, de projetos para atender o desafio da falta de leitos em hospitais públicos na região nordeste. Além dessa, outras estruturas baseadas no pagamento por performance começam a surgir dentro do investimento de impacto, se apresentando como uma tendência para atrelar investimento e impacto social.

Apesar de o investimento de impacto se dividir em diversos formatos, um ponto comum a todos é a necessidade de se atrelar o retorno ao impacto socioambiental. Por esse motivo, além de demonstrar seu potencial econômico, os NI precisam comprovar aos investidores a mudança gerada pela sua atuação.

c. Mensuração de Impacto;

As métricas de impacto são um grande desafio dentro desse setor, que ainda é muito novo. De forma geral, o modelo mais usado pelos atores intermediários, como fundos de investimento, é a construção da Teoria de Mudança do negócio investido, trazendo sua tese de impacto e metas para o contrato.

Existem algumas organizações internacionais que oferecem parâmetros para a metrificação de resultados obtidos pelo fundo, como o GIIRS Rating – ligado ao Sistema B, pelo B Analytics – e o IRIS, catálogo de métricas organizado pelo GIIN. Porém, apesar de se basearem nessas referências, a maioria dos fundos organiza suas estratégias próprias para mensurar o impacto gerado.

A aplicação prática da metrificação de impacto na rotina dos NI segue uma tendência de customização caso a caso e simplificação dos processos, usando a Teoria da Mudança, como dito anteriormente. O objetivo é que essa tarefa não tire dos NI o seu foco principal, que é resolver um problema socioambiental. Alguns atores do setor de investimento que se destacam na construção de teorias de mudança junto aos NI são a MOV e a Bemtevi.

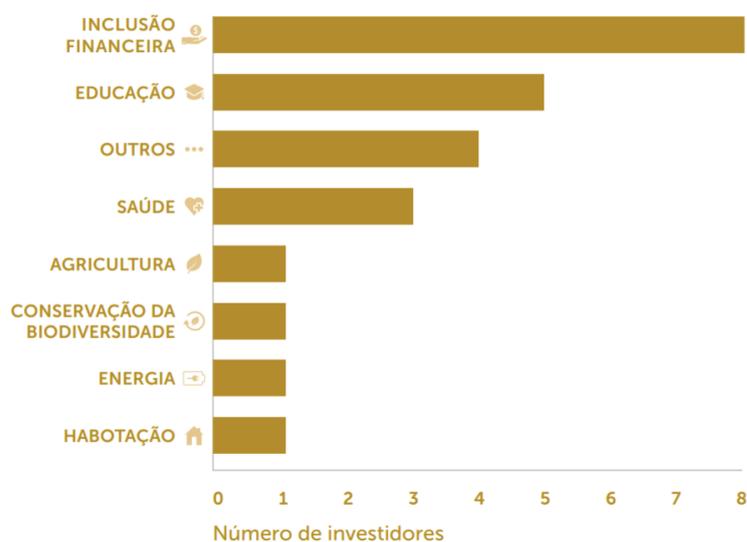
No caso da Bemtevi, o processo de construção da Teoria de Mudança do NI é utilizado como validador do nível de maturidade da empresa para receber aporte de capital. Caso não esteja apta, ela é incluída em um processo de desenvolvimento que busca levá-la até o estágio de maturidade ideal para receber o aporte.

d. Áreas Temáticas;

O lançamento dos 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), pela ONU em 2015, auxiliou o direcionamento na busca de NI pelos investidores. Durante as pesquisas realizadas para a produção desse estudo, percebemos que a maioria das iniciativas de investimento leva em consideração os objetivos da ONU, não havendo um setor preferencialmente declarado pela oferta de capital

Cabe ressaltar, porém, que alguns fundos de investimento divulgam seu foco em áreas de atuação específicas. As principais áreas citadas são educação, saúde e finanças/inclusão financeira. Além de aparecer em pesquisas e entrevistas com fundos de investimento, essas três áreas se destacam também no 1º Mapa de Negócios de Impacto da Pipe Social e no Mapa do Setor de Investimento de Impacto no Brasil, produzido pela ANDE, como demonstrado nas figuras abaixo:

Figura 21. Número de Investidores planejando investir por setor

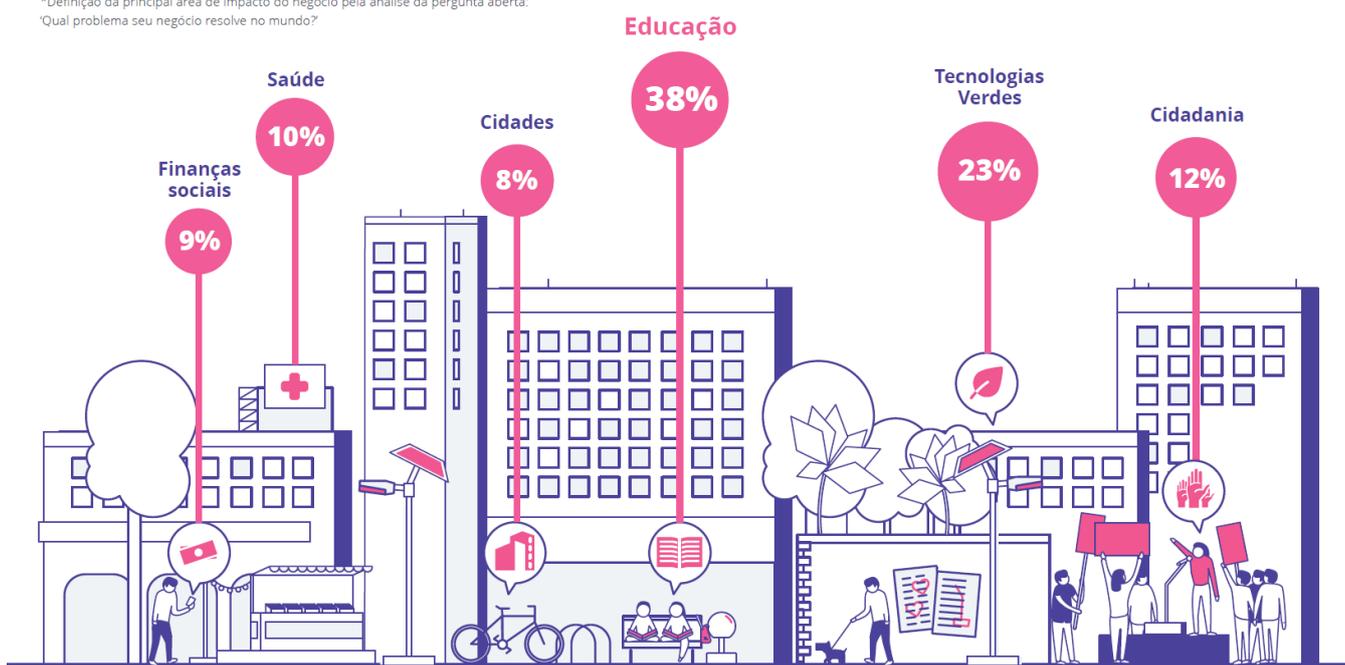


Fonte: Panorama do Setor de Investimento de Impacto na América Latina, 2016

ÁREAS DE IMPACTO

BASE GERAL: 579 NEGÓCIOS

*Definição da principal área de impacto do negócio pela análise da pergunta aberta: 'Qual problema seu negócio resolve no mundo?'



Fonte: 1º Mapa de Negócios de Impacto Social + Ambiental

Além do viés de setores, também podemos agrupar os NI pela forma como geram impacto positivo. Isso pode ocorrer tanto por meio de produtos ou serviços que contribuem para resolver um problema social ou ambiental quanto por meio da sua operação. No primeiro caso, temos um foco maior na base da pirâmide e em problemas urgentes e/ou de grande escala. Geralmente, essa abordagem está mais alinhada com o objetivo de fundos de investimento de impacto e de aceleradoras.

No segundo caso, encontram-se os negócios que beneficiam a sociedade por meio da sua operação, ao gerar emprego e renda e possibilitar maiores chances de mobilidade social e desenvolvimento regional. Um exemplo é o caso da Pano Social, que trabalha com a reinclusão de ex-presidiários, via contratação dentro da confecção, além de utilizar matéria prima ecológica e processos produtivos sustentáveis.

Fazendo uma avaliação da segmentação pelo viés geográfico, percebemos que, de maneira geral, não há um foco regional específico dos investidores. Porém, existem iniciativas que atuam em cima de problemas de um determinado território, como é o caso do FIP Amazônia, gerenciado pela Kaeté Investimentos. Além dos fundos de investimento, existem atores como os institutos e as fundações, que podem focar em resolver problemas regionais alinhados com a estratégia de atuação de suas empresas mãe. É o caso da Aliança Água+, criada pelo Instituto Coca-Cola para solucionar problemas relacionados à água em comunidades rurais e de baixa renda no Brasil.

De forma geral, o que percebemos é que as iniciativas que apoiam os NI têm motivações diversas que se relacionam a interesses estratégicos dos investidores. O que se tem visto no desenvolvimento do ecossistema de impacto é um incentivo à diversidade para que os diferentes atores somem esforços com o objetivo de cobrir o máximo de necessidades dos empreendedores de impacto.

Um papel importante da segmentação, seja ela temática ou regional, é permitir o aprofundamento na compreensão dos problemas, consolidar aprendizados e construir uma rede que seja capaz de gerar impacto de forma ampla e consistente dentro do recorte escolhido. Do contrário, as iniciativas poderiam ficar dispersas e isoladas, não sendo efetivas na resolução do problema e no seu efeito a longo prazo.

Tecnologia nos NI;

A busca por soluções mais inovadoras dentro dos NI é um dos caminhos propostos pela Aliança para o amadurecimento desse ecossistema. A inclusão da inovação, por meio da ciência e tecnologia pode possibilitar a escalabilidade dos NI, trazer diferenciais competitivos, reduzindo custos e facilitando com que as soluções cheguem a quem precisa.

Analisando a questão pela ótica do investimento, podemos perceber que a inserção da tecnologia pode, como consequência, facilitar o acesso ao capital. Como dito anteriormente, os investidores estão em busca de soluções escaláveis e que consigam comprovar o retorno, seja financeiro ou em impacto. Não apenas a eficiência do impacto, como a própria metrificação pode ser facilitada pela aplicação de novas tecnologias.

Do ponto de vista dos beneficiários, são diversos os caminhos pelos quais a tecnologia pode melhorar as soluções que chegam ao mercado. Um bom exemplo é quando, ao ganhar escala, a gestão do negócio social se distancia do público alvo, perdendo em profundidade e qualidade do produto ou serviço. Novas ferramentas podem reduzir custos e facilitar o caminho de volta ao território desse beneficiário, trazendo mais impacto para a solução oferecida.

Ao mesmo tempo, é importante frisar que alguns NI não se enquadram na lógica da escala, por atenderem públicos e territórios muito específico ou pelas particularidades das suas soluções. Da mesma maneira, alguns NI não abrem, necessariamente, espaço para a inserção da tecnologia em seu *core business*. Para esses negócios, é necessário encontrar novos caminhos de entrada de capital, como exemplificado nas alternativas de aporte no Ecossistema de Impacto.

Reflexões de Impacto

O Investimento de Impacto poderia também ser direcionado a pesquisas científicas que objetivam resolver um problema socioambiental?

Vimos que de um lado temos investidores de impacto desejando alocar recursos em soluções consistentes e de comprovada eficácia. De outro, empreendedores e iniciativas que precisam de ferramentas e capital para desenvolver soluções. Fora desse espectro, temos a pesquisa dentro das universidades e centros de tecnologia que estão extremamente distantes do Ecossistema de Impacto, mas com alto potencial de transformação. Seria pertinente promover fundos de investimento em pesquisa, para que investidores, empreendedores sociais e pesquisadores trabalhem em conjunto na busca por soluções de problemas socioambientais altamente complexos?

Como fortalecer as áreas temáticas dos NI por meio da gestão do conhecimento e da construção de redes?

Observamos que o investimento de capital se distribui entre diversas áreas como moradia, alimentação, educação, etc.

■ **Como promover o amadurecimento das discussões dentro de cada área, unindo as iniciativas para troca de experiência, reflexão e mapeamento dos seus principais desafios?**

■ **Qual a melhor forma de fazer a gestão do conhecimento dentro das áreas temáticas em um país de território tão vasto e tão diverso?**

■ **Como conectar os desafios elencados com soluções já existentes no mercado ou com a produção de conhecimento científico?**

4.

Ciência, Tecnologia e Inovação nos Negócios de Impacto

A entrada da ciência e tecnologia no ecossistema de NI é uma das apostas para o seu desenvolvimento e amadurecimento. No relatório de 2017, a Aliança apontou como as visões de sucesso para 2020 o fortalecimento das incubadoras e aceleradoras no sentido de conectar tecnologias com a solução de problemas sociais.

Já as grandes empresas são convidadas a estimular a agenda de inovação e tecnologia, apoiando startups e/ou repensando seus produtos e serviços. Também as universidades foram incluídas no plano, com ampliação no oferecimento de cursos de graduação, pós-graduação e linhas de pesquisas na área de investimento de impacto e NI.

Em um contexto no qual a prioridade básica é a resolução de problemas sociais ou ambientais, conceitos como Inovação, Ciência e Tecnologia ainda parecem ser importantes apenas onde existem demandas de alta complexidade, com uso de tecnologias avançadas e ciência de ponta. Assim, tais conceitos acabam sendo vistos equivocadamente como uma realidade muito distante da rotina dos empreendedores sociais e demais atores que se correlacionam com os NI.

Em outra parte, podemos apontar a falta de consenso em se definir o que é Inovação. Esse ponto é crucial para entender a sua adesão não só no mundo do Impacto com em diversas outras esferas. De forma mais ampla e generalista, acreditamos que Impacto e Inovação caminham de mãos dadas, uma vez que os NI estão propondo novas formas de solucionar problemas da sociedade. Nesse viés, surgem diversos tipos de inovação. Muitas delas não envolvem o desenvolvimento de novas tecnologia, porém focam na cadeia, na operação, no modelo de negócio ou no uso de metodologias e processos, entre outras diversas facetas.

Existem também as inovações que se apropriam da transformação digital das organizações para agregar mais valor às antigas formas de resolver o mesmo problema ou achar novas formas de endereçar soluções. Aqui podemos encontrar os NI que agregam em suas soluções, por exemplo, *big data*, inteligência artificial, *machine learning*, entre outras tecnologias que tem se tornado cada vez mais acessíveis e difundidas.

Aplicando essas tecnologias no cenário de impacto, temos o caso da JaUbra, solução de transporte por aplicativo que visa atender periferias da região da Brasilândia, em São Paulo, não cobertas pelos aplicativos de ampla utilização no mercado.

É importante notarmos que existe um caminho para utilização da tecnologia no qual ela é inserida nos negócios para possibilitar ou potencializar a entrega de uma proposta de valor a partir da melhoria de processos e de inovações nos modelos de negócio. Essa tecnologia chega aos NI já testada e validada pelo mercado. Esse tipo de inovação permite a criação de novas soluções para a sociedade e mercado, como o caso citado acima.

Um outro caminho seria a utilização de tecnologias de base científica, produzidas dentro das universidades e centros de pesquisa e tecnologia. Esse caminho também é chamado de *hard science based*. Aqui encontramos as soluções muitas vezes mais disruptivas ou de alta eficiência, que demandam maior rigor com seus dados, que devem ser obtidos e analisados através da ótica do processo científico. Isso ocorre especialmente em áreas como saúde, meio ambiente, alimentação, acesso à água e energia, etc. É o caso da Pluvi.On, que oferece previsões climáticas mais precisas a partir de estações meteorológicas de baixo custo, evitando que as populações

das periferias sejam surpreendidas pelas enchentes.

A inclusão das soluções de base tecnológica nos NI pode atuar na amplificação do impacto gerado. Esse mergulho na inovação tecnológica pode destravar potenciais de diversas soluções (que estão no mercado ou que ainda virão a surgir). Para guiar esse mergulho, enxergamos alguns caminhos, como iremos descrever a seguir

a. Aproximação das Universidades

Para permitir a abertura desses novos caminhos, deve existir um movimento de aproximação das universidades e centros de pesquisa e inovação, promovendo o acesso dos NI à tecnologia, à inovação e aos novos conhecimentos. Dada essa movimentação, o ensino superior está cada vez mais inserido na agenda dos NI, assim como os parques tecnológicos e os centros de inovação e tecnologia.

Porém, esse ainda é um passo tímido se pensarmos no grande potencial da pesquisa e da tecnologia dentro dos ICTs (Institutos de Ciência e Tecnologia) e universidades. Uma das principais críticas enfrentadas pelos *stakeholders* da produção acadêmica é o seu distanciamento da aplicação prática das tecnologias desenvolvidas. Essa visão é anterior e engloba o ponto aqui defendido. Da mesma forma que a transferência da tecnologia pode desenvolver e expandir nosso mercado e indústria, ela pode destravar potenciais, amplificar o impacto e solucionar problemas de extrema complexidade.

A Wylinka nasceu em 2013 com a missão de estimular o empreendedorismo e a inovação por meio da transferência de tecnologia. Desde então, o impacto socioambiental direto e, na grande maioria das vezes, indireto aparece nos resultados dos projetos e programas executados. Como dito anteriormente, a inovação e o impacto caminham lado a lado. O componente que falta para virarmos a chave desse relacionamento pode estar na intencionalidade dos agentes envolvidos. O impacto precisa

deixar de ser um coadjuvante, um resultado alcançado por consequência – quase um excedente de produção – e passar a fazer parte das decisões estratégicas das iniciativas.

Em 2017, A Wylinka participou da execução do Bloom Business Technology Impact (BBT Impact), realizado pelo SEBRAE-MG, a Rede Mineira de Inovação (RMI) e a Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Ensino Superior de Minas Gerais (SEDECTES). O projeto teve a missão de contribuir para o direcionamento estratégico das empresas incubadas e fortalecer a geração de impacto social e ambiental de 20 negócios residentes em 12 incubadoras mineiras. Foi possível trazer novas inspirações e direcionamentos para os empreendedores, bem como apresentar metodologias para que conseguissem mensurar melhor os seus impactos de médio e longo prazos.

Outro exemplo dessa movimentação, a Anprotec, Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores, em parceria com o ICE e o SEBRAE, já capacitou 3 turmas e 45 incubadoras e aceleradoras para que criem ou qualifiquem suas estratégias para captar e apoiar negócios de impacto.

A intencionalidade de mover o impacto para dentro da estratégia das universidades e ICTs pode ser um dos caminhos para conectar a pesquisa – que muitas vezes fica restrita ao círculo acadêmico e perde de vista sua aplicabilidade – com as necessidades da sociedade. Para além de auxiliar os NI, a pesquisa com propósito de resolver problemas socioambientais pode ser um caminho alternativo para a promoção da Transferência de Tecnologia, que de forma geral ainda esbarra em muitos entraves que separam mercado e pesquisadores.

b. Novas Portas para os Negócios de Base Tecnológica

O resultado do trabalho de transferência de tecnologia são os Negócios de Base Tecnológica. Muitos desses negócios surgem com base em uma tecnologia desenvolvida

dentro da academia – também chamados de *spin-offs* acadêmicos. Para além dos benefícios já apontados, a aproximação do Impacto e da Ciência pode ajudar os Negócios de Base Tecnológica a se alinharem com os novos movimentos de mercado, explicados no início desse estudo.

O mercado busca uma abordagem mais sustentável para toda a cadeia, minimizando os impactos negativos causados pela atuação do segundo setor. Já os empreendedores de base tecnológica muitas vezes já estão desenvolvendo soluções que minimizam esse impacto negativo ou criam impacto positivo, mas ainda não se enxergam como um ator do setor de impacto, seja pela falta de conhecimento do tema, pelo distanciamento entre os ecossistemas, ou outros fatores. Em resumo, falta intencionalidade do impacto na estratégia do negócio de base tecnológica.

Um caso de negócio de base tecnológica que inseriu o impacto no seu *core business* é a Rizoflora. Fundada por pesquisadores e empreendedores muito próximos do ambiente acadêmico, a empresa focou seus primeiros anos no desenvolvimento do negócio e de sua tecnologia – um agente de controle biológico capaz de substituir o uso de alguns agrotóxicos no campo.

Apesar de compreenderem que a diminuição do uso de agrotóxicos no campo seja um problema crítico, só mais tarde se reconheceram como um negócio de impacto, evoluindo assim sua atuação e posicionamento dentro desse recorte. Um dos reflexos desse posicionamento foi a atração do olhar de novos investidores. Em 2016, a Rizoflora foi adquirida pela Stoller do Brasil, especialista em fisiologia e nutrição vegetal. O especial interesse na empresa foi motivado pelas inovações tecnológicas empregadas na solução e também pelo potencial de impacto na realidade do campo, no meio ambiente e na vida dos consumidores.

Assim como a Rizoflora, diversas empresas de base tecnológica já atuam na busca de soluções que geram impacto socioambiental, porém ainda não jogam a devida luz nesse diferencial em sua gestão. A entrada do impacto como elemento central da estratégia desses negócios é algo que pode ser visto como uma grande oportunidade. Ao construir uma tese de impacto sólida, o empreendedor pode tanto alavancar o seu resultado e proposta de valor para o mercado, como também pode acessar

novos e bons parceiros que irão acelerar o seu desenvolvimento. É o caso dos investidores de impacto, que como demonstrado no capítulo anterior, estão ampliando o volume de investimentos em soluções para problemas socioambientais.

Amadurecimento dos Intermediários

Para que essa confluência aconteça de forma eficiente e, até mesmo, saudável, é preciso intermediários capacitados para fazer essa ponte. A transposição da pesquisa para o negócio de impacto exigirá esforços de tradução de linguagem e alinhamento de objetivos entre pesquisadores e empreendedores. Por esse motivo, é preciso somar esforços e expertises para que os desafios sociais identificados no campo se transformem em temas das pesquisas e para que os resultados das pesquisas ganhem aplicabilidade no mercado.

As empresas de base tecnológica possuem algumas particularidades como ciclo de amadurecimento do produto, que é mais longo que o das startups tradicionais, maior nível de regulação de erros, perfil da equipe envolvida, entre outros fatores que tornam mais complexas as fases de desenvolvimento dos negócios. Somado a isso, a criação de um Negócio de Impacto de Base Tecnológica ainda lidaria com a avaliação de impacto, tema de maior atenção entre os atores do ecossistema no momento atual.

Por esses motivos, tanto os intermediários que atuam aportando capital como aqueles que atuam desenvolvendo esse tipo de negócios precisam estar preparados para o cenário que exige competência em empreendedorismo, conhecimento para avaliar e desenvolver negócios com base científica ou de tecnologias avançadas e metrificacão de impacto atrelada ao retorno financeiro.

Um caso de sucesso da conexão entre esses dois mundos aconteceu no programa Água+ Acesso, formado pela aliança entre Instituto Coca-Cola, Banco do Nordeste, Fundação Avina, WTT, Trata Brasil e diversas organizações de acesso à água.

O projeto, que teve participação da Wylinka, buscou soluções para nove desafios técnicos previamente mapeados. Com mais de 100 soluções inscritas, a iniciativa não criou soluções e modelos de sucesso, como também aprofundou-se nos impactos positivos que a inovação tecnológica pode gerar.

d. Inovação de Tecnológica de Impacto

Dada a distância observada entre o Ecossistema de Impacto e o Ecossistema de Ciência, Tecnologia e Inovação, entendemos que o ponto de partida para ao encontro dessas duas esferas esteja na desmitificação dos principais conceitos dentro de cada uma delas. As principais definições, o panorama de desenvolvimento e os principais desafios do setor de Impacto foram pincelados nos capítulos anteriores. Nesse ponto, vamos demonstrar novos conceitos resultantes da sobreposição dos pilares IMPACTO, TECNOLOGIA e INOVAÇÃO.

A soma de impacto com inovação, por meio do conceito de inovação social, dá origem a soluções mais justas, eficientes ou sustentáveis, cujo valor gerado beneficia a cadeia como um todo e não apenas alguns atores. Não é prerrogativa que haja tecnologias ou conhecimento científico agregado para viabilizar processos e operação, podendo ser considerada inovação simplesmente uma maneira nova de resolver um problema.

De maneira semelhante, quando reunimos impacto e tecnologia, temos as tecnologias sociais. Pode se referir a duas situações: na primeira, emprega-se o conhecimento tradicional acumulado no acervo de povos e comunidades para a solução de um desafio de mercado; na segunda, insere tecnologias de mercado em um novo contexto, potencializando ou criando soluções em comunidades e territórios.

Como um contraponto, temos a inovação tecnológica, que trata do cenário clássico de negócios de base científica anteriormente abordado. Porém, se refere às soluções que ainda não possuem potencial para resolver um problema social e/ou ambiental.

A junção das três esferas gera a Inovação de Alto Impacto, que pode ser definida como todo conhecimento de base científica aplicado através de tecnologias, para gerar transformação socioambiental positiva. A inovação, nesse caso, pode ser vista como um elemento de alavancagem do impacto e pode viabilizar em muitos casos a diminuição de custos de produtos ou processos do NI, ao passo que também permite que o negócio possa ganhar escala e crescer sem perder sua proposta de valor e proximidade com a ponta.



1) Inovação + Impacto = Inovação Social

Uma nova maneira de solucionar um problema, de forma socialmente mais justa, eficiente e/ou sustentável, sem a prerrogativa de uso de tecnologia.

2) Impacto + Tecnologia = Tecnologia Social

Uso de conhecimentos tradicionais de povos e comunidades para gerar novas soluções de mercado ou uso de tecnologias de mercado para oferecer novas soluções para desafios de algum povo ou território.

3) Inovação + Tecnologia = Inovação Tecnológica

Soluções de base científica e tecnológica sem a prerrogativa de gerar impacto socioambiental.

4) Inovação + Tecnologia + Impacto = Inovação Tecnológica de Impacto

Ciência e tecnologia aplicadas na geração de impacto. Permitem potencializar o impacto, dar escala aos negócios e resolver problemas de alta complexidade.

Reflexões de Impacto

Como estimular a intencionalidade do impacto nas pesquisas acadêmicas e nas estratégias dos negócios de base tecnológica?

Observamos que o distanciamento da aplicação prática do conhecimento produzido nas universidades e centros de tecnologia é um desafio que permanece relevante.

■ **Estimular que os grupos de pesquisa desenvolvam seu trabalho orientados a solucionar um problema social ou ambiental observado em campo é uma boa forma para fomentar a transferência de tecnologia?**

■ **Será pertinente que toda a pesquisa desenvolvida dentro da academia construa uma Tese de Impacto com objetivo de comprovar sua relevância para a sociedade?**

■ **Os negócios de base tecnológica deveriam, por sua vez, nascer com diretrizes estratégicas para auto avaliar o seu potencial de transformação na sociedade, garantindo a minimização do impacto negativo ou criação/amplificação do impacto positivo?**

■ **Um avanço tecnológico pode chegar ao mercado sem avaliar ou sem atuar sobre seus possíveis impactos negativos na sociedade ou meio ambiente?**

Reflexões de Impacto

Como construir a ponte entre o Ecosistema de Impacto e o Ecosistema de Ciência e Tecnologia?

O primeiro grande desafio observado é o distanciamento entre os dois mundos. Nesse desafio, os intermediários terão um papel fundamental na provocação dessa transposição e construção de alianças que gerem valor para ambos os lados.

- **Qual a forma mais eficiente de traduzir conceitos de uma esfera para outra? Como sensibilizar o pesquisador e cientista que o seu trabalho pode gerar grande impacto social e ambiental?**
- **Como mostrar aos empreendedores sociais que nesse momento existem pessoas nas universidades e centros de pesquisa tentando resolver problemas semelhantes, porém de formas diferentes?**
- **Como alinhar objetivos para que o pesquisador possa levar o conhecimento que produziu para fora dos muros da instituição e para que o empreendedor social consiga aplicar as soluções no mercado?**
- **Como adequar as particularidades dos negócios de base tecnológica à dinâmica e exigências do investimento de impacto?**

5. Conclusão

Após um mergulho no tema de Impacto Socioambiental, esse estudo propõe um resumo do cenário desse ecossistema no Brasil, buscando fazer links importantes com tendências globais. Ao analisarmos os movimentos que encabeçam visões mais conscientes e engajadas das empresas, percebemos o aumento da representatividade do tema nos processos e estratégias de negócios. O chamado pelo Impacto Positivo se reflete em todos os setores da economia, numa movimentação para a soma de forças que abracem a diversidade dos negócios de impacto.

Foram dois os principais desafios aqui levantados para esse setor que ainda se estrutura, porém que ganha cada vez mais robustez no Brasil e no mundo. De forma geral, é preciso adaptar a lógica de mercado e investimento para as particularidades de negócios que priorizam ou centram seus modelos na solução de problemas socioambientais. Como reflexo dessa demanda e do amadurecimento do ecossistema, está a avaliação e monitoramento de impacto social, que visa comprovar hipóteses e compreender como os negócios de impacto podem gerir de forma cada vez mais consciente as transformações que provocam em seu ambiente de atuação.

Acreditamos que o potencial de florescimento do ecossistema de impacto socioambiental pode ser amplificado por uma interseção com o universo da ciência e tecnologia. O amadurecimento do setor de impacto e o mapeamento dos seus principais desafios – tanto de forma macro, como feito aqui, como de forma micro, no trabalho em campo – é o primeiro passo para encontrar os caminhos para crescer. Em nossa visão de futuro, compreendemos que endereçar esses desafios aos setores que trabalham nas fronteiras do conhecimento e da tecnologia é a melhor forma de dar um salto na transformação que desejamos no mundo.

Os NI vão continuar sim se orientando por diferentes tipos de inovação. Desde as focadas nos comportamentos e geração de valor em cadeia até aquelas que conectam a ciência com os problemas sociais. O ponto chave para provocar (e acelerar) a evolução é construir pontes e estourar as bolhas que separam quem tem os desafios de quem desenvolve as soluções. Acreditamos no papel dos intermediários para promover a colisão de realidades, ideias e conhecimento, gerando inovação e fomentando a disrupção e a abertura de caminhos antes não imaginados.

Esperamos que esse estudo tenha imbuído nossos leitores do mesmo espírito otimista! Nos encontramos nos próximos capítulos dessa rota de colisão e construção em conjunto.

Materiais de Aprofundamento

- Mapa do Setor de Investimento de Impacto no Brasil, 2014

Autor: ANDE

<http://apreender.org.br/wp-content/uploads/2015/08/Mapa-do-setor-de-investimento-de-impacto-no-Brasil-ANDE.pdf>

- Panorama do Setor de Investimento de Impacto na América Latina, 2016

Autor: ANDE

https://c.ymcdn.com/sites/www.andeglobal.org/resource/resmgr/docs/LatAm_ImplInv_Report_-_Portug.pdf

- ENIMPACTO: Decreto nº 9.244, de 19 de Dezembro de 2017

Autor: Ministério de Industria e Comercio Exterior

http://www.mdic.gov.br/images/Decreto_9.244_Enimpacto.docx

- 1º Mapa de Negócios de Impacto Social + Ambiental, 2017

Autor: Pipe.Social

<https://www.pipe.social/mapa2017>

- Annual Impact Investor Survey - 2018

Autor: Global Impact Investing Network (GIIN)

https://thegiin.org/assets/2018_GIIN_Annual_Impact_Investor_Survey_webfile.pdf

- Annual Impact Investor Survey - 2017

Autor: Global Impact Investing Network (GIIN)

https://thegiin.org/assets/GIIN_AnnualImpactInvestorSurvey_2017_Web_Final.pdf

- Impact Investing Trends Evidence of a Growing Industry - 2015

Autor: Global Impact Investing Network (GIIN)

https://thegiin.org/assets/GIIN_Impact%20InvestingTrends%20Report.pdf

- Perspectives on Progress, The Impact Investor Survey - 2013

Autor: Global Impact Investing Network (GIIN)

<https://thegiin.org/assets/documents/Perspectives%20on%20Progress2.pdf>

- Carta de Princípios para Negócios de Impacto no Brasil - 2015

Autor: Força Tarefa de Finanças Sociais

- Relatório 2017: Avanços, Conquistas e Orientações para o Futuro - 2017

Autor: Força Tarefa de Finanças Sociais

- Guia 2.5: Guia para o Desenvolvimento de Negócios de Impacto

Autor: Quintessa

<http://www.guiadoisemeio.com.br/>

Agradecimentos

Gostaríamos de agradecer todas as conversas, reuniões e excelentes momentos de aprendizado que tivemos ao longo desse mergulho no Ecossistema de Impacto. Foram várias interações que permitiram a profundidade do resultado por meio da validação de várias organizações e pessoas que protagonizam esse ecossistema.

No ano de 2018 também tivemos o prazer de participar de alguns dos maiores eventos sobre o tema no Brasil, como o 10º Congresso do GIFE; o Fórum de Finanças Sociais e Negócios de Impacto e o Seminário Finanças do Bem, organizado pela Sitawi.

Além de todas as pessoas que interagiram conosco e contaram suas histórias durante vários desses momentos, agradecemos de forma especial àqueles que nos receberam e dedicaram seu tempo para trocar conosco experiências e aprendizados que foram fundamentais para concretização do estudo. Fica aqui o nosso muito obrigado para essas pessoas e organizações que abriram suas portas para essa conversa:

- Artemisia (Marcus Neves)
- Bemtevi (Ricardo Mastroti)
- Din4mo (Marco Gorini)
- Grupo Gaia (João Paulo Pacífico)
- ICE (Diogo Quitério)
- Kaleydos (João Santos)
- Positive Ventures (Andrea Oliveira)
- Quintessa (Anna Aranha e João Ceridono)
- Sitawi (Andrea Resende e Isabel Rodrigues)
- Vox Capital (Daniel Izzo e Erik Cavalcante)

Os autores

Wylinka - Do conhecimento à inovação

A Wylinka é uma organização sem fins lucrativos criada em 2013 que tem como missão promover a inovação tecnológica no Brasil e em outros países da América do Sul. As bases para o cumprimento dessa missão são: suporte à transferência de tecnologia derivada da ciência e a realização de programas de desenvolvimento de negócios tecnológicos. Por meio de programas, capacitações e criação de conteúdo, como este estudo, a Wylinka desenvolve instituições e ecossistemas para a inovação e o empreendedorismo, a partir da promoção e transformação do conhecimento.

A organização já atua desde 2016 na área de Impacto Socioambiental por meio de projetos de mapeamento e transferência de tecnologia para o campo, capacitação em impacto para incubadoras e desenvolvimento de empreendedorismo e inovação para ONGs. Veja aqui os projetos da Wylinka na área de impacto (<http://wylinka.org.br/#nossos-cases>).

Fortalecendo sua atuação como promotora da inovação, em 2018 a Wylinka foi selecionada como a parceira brasileira para execução do Global Innovation Policy Accelerator (GIPA), programa que apoia o desenvolvimento de políticas para inovação e já executado em 11 países do globo. A iniciativa é implementada pelo National Endowment for Science Technology and Arts (NESTA) e financiado pela agência de inovação britânica, Innovate UK e o Fundo Newton.



Flourish - Negócios com Propósito

A Flourish, com bem ilustra seu slogan, é uma empresa de Venture Builder que faz parte de um movimento que ganha força no mundo inteiro: o de negócios com alma. Em outras palavras, um grupo de organizações que questionam algumas premissas de gestão dos negócios tradicionais, criando organizações e marcas adoradas por seus stakeholders e atraindo clientes engajados a suas causas.

A definição de Venture Builder usada pela Flourish é a de uma organização que está entre o empreendedor e o investidor anjo; que co-empreeende o negócio sem tirar o protagonismo do empreendedor-fundador do negócio, mas que tem o discernimento para trazer e agregar competências, com o olhar de quem já trilhou o caminho, podendo também desempenhar o papel do anjo investidor, para dar liquidez ao negócio em seus estágios iniciais.

Foi criada por Gustavo Mamão, cofundador de diversas empresas e organizações, incluindo a Wylinka. Como marca comum a todas essas iniciativas está o propósito de transformação que cada uma delas poderia alcançar. Atuou como CEO de algumas delas, sendo que a história de mais de 10 anos da empresa Rizoflora e seus aprendizados, criada a partir de uma tecnologia de uma universidade brasileira, transformou-se em um livro: Inovação na Raiz.

Em 2018, a Flourish lançou seu manifesto, posicionando-se com foco na cadeia de alimentação saudável. Um marco para a definição desse posicionamento foi o investimento no seu primeiro negócio de Impacto, o Café Abraço.

