

FINANCIAMENTO DE NEGÓCIOS COM IMPACTO SOCIAL NO BRASIL

EDIVAN BATISTA JUNIOR

UNIVERSIDADE DE FORTALEZA - UNIFOR

JOSÉ MILTON DE SOUSA-FILHO

UNIVERSIDADE DE FORTALEZA - UNIFOR

FINANCIAMENTO DE NEGÓCIOS COM IMPACTO SOCIAL NO BRASIL

1 INTRODUÇÃO

O tema de Negócios com Impacto Social (NIS) emerge com a busca de solução para os problemas sociais, especialmente a pobreza. O campo de pesquisa é recente, o volume de publicações é baixo e ainda não há, entre os pesquisadores, consenso quanto a definição. Diferentemente dos negócios tradicionais, ante o resultado financeiro, este modelo de negócio possui na essência a intenção de gerar impacto e resolver questões sociais, em linha com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da Agenda 2030 da Organização das Nações Unidas (ONU). A vertente de repensar o mundo em busca da erradicação da pobreza e, conseqüentemente, os problemas sociais e da desigualdade, ganha força com essa nova lógica de se fazer negócio (ONU, 2015).

Em linha com os números alarmantes da pobreza no país, segundo dados de 2018 do Banco Mundial, havia 4,4% da população de trabalhadores pobres recebendo valor inferior a US \$1,90 por dia, e com a necessidade de alternativas para a redução do número de pobres no mundo, emergem movimentos na sociedade, governo, organizações privadas e várias frentes se agrupam para enfrentar o problema. Tendo como referência experiências dos Estados Unidos e do Reino Unido, e promovido em parceria da Aliança pelo Impacto e Instituto de Cidadania Empresarial (ICE), formou-se um grupo de trabalho – Força Tarefa de Finanças Sociais (FTFS) – para discutir, mapear os entraves e as oportunidades no campo de finanças sociais.

A atenção à viabilização, pelo lado financeiro, dos negócios de impacto social é primária. Para o “pai dos negócios sociais”, Muhammad Yunus, criador da primeira experiência no campo, o microcrédito por meio do *Grameen Bank*, pode-se financiar esse novo tipo de negócio com recursos levantados em todas as fontes imagináveis. E, não obstante a esta passagem, o próprio Yunus lança a questão central deste estudo: “De onde viria o dinheiro para os negócios sociais?” (YUNUS, 2010).

O Brasil, em 2018, segundo pesquisa do 2º Mapa de Negócios de Impacto, contabilizou 1.002 NIS cadastrados em 6 áreas impactadas (PIPE.SOCIAL, 2019). E, segundo Barki (2016), para iniciar um NIS, 59% precisam contar com algum tipo de capital de terceiros.

Também explicada pela delimitação teórica, a importância deste trabalho é reforçada: pela lacuna de estudos específicos sobre modelos de financiamento para NIS; oportunidade do campo em economias subdesenvolvidas, como a brasileira, e toda complexidade política, social e cultural; necessidade de evolução do ecossistema; o desenvolvimento de todos os seus atores; e sinalização recorrente dos empreendedores do setor de que o dinheiro é a maior ajuda de que precisam.

O capital de terceiros tem sido o recurso utilizado pela maioria dos empreendedores e, adicionalmente, revelam-se as de linhas de crédito ofertadas para NIS as quais se assemelham às que são utilizadas para financiar negócios tradicionais. Já o volume de ativos em carteira de investimentos de impacto totalizou US \$ 343 milhões em 2018 (PIPE.SOCIAL, 2019).

2 PROBLEMA DE PESQUISA E OBJETIVO

Neste contexto de NIS, a dinâmica do ecossistema de finanças sociais, a sinalização dos empreendedores do setor e a necessidade de recursos financeiros para NIS, o problema de pesquisa é responder a seguinte questão: Como são financiados os NIS no Brasil?

O objetivo geral deste estudo é investigar as fontes e estratégias de financiamento de negócios sociais e de NIS no Brasil.

De forma detalhada os objetivos específicos são:

- 1) apresentar os principais modelos de financiamento para NIS;
- 2) descrever as características dos modelos de financiamento para NIS;
- 3) identificar as alternativas de financiamento para NIS no Brasil.

Não obstante sua relevância, também embasada pelos pontos explicitados até aqui, assim como os NIS, os modelos de financiamento de NIS, o volume potencial do mercado e o próprio impacto contributivo na dinâmica econômica e social, são campos de grande horizonte para a pesquisa acadêmica, justificando este estudo. Como contribuição, a pesquisa visa aclarar a compreensão dos caminhos e modelos que financiem e viabilizem NIS no país.

O artigo está separado em cinco seções, sendo essa introdução a primeira delas, com apresentação da contextualização, a problemática do estudo, seus objetivos e a justificativa de sua realização. Em seguida, o referencial teórico apresenta os principais conceitos dentro do estado da arte. A terceira e quarta seção contêm a metodologia utilizada e a análise dos resultados, respectivamente. Na quinta e última seção são efetuadas as considerações finais e conclusão do trabalho.

3 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Visando facilitar o entendimento sobre o tema, o referencial teórico deste trabalho está dividido em duas partes. Na primeira parte são revelados elementos sobre NIS e, na segunda sobre financiamento para NIS.

3.1 Negócios com Impacto Social (NIS)

Os NIS têm como propósito e intenção a redução da pobreza e a solução de problemas sociais. Característica própria desse modelo de negócio que, além de oportunizar novos negócios, modelos, abordagem, pode contribuir para o desenvolvimento social e econômico, sobretudo nas economias emergentes (BARKI *et al.*, 2012).

Segundo Comini, Barki e Aguiar (2013), NIS são “modelos de negócios que buscam retornos financeiros e ao mesmo tempo benefícios sociais e/ou ambientais em que a intencionalidade é vista como diferencial importante”.

Observa-se o uso das palavras “intenção” ou “intencionalidade” de maneira constante nas definições de NIS. Investimentos realizados com intenção de gerar impacto social e ambiental mensurada com retorno financeiro (GIIN, 2013).

Em sua essência, NIS objetivam interagir e conectar econômico e social, mas por vezes pode sinalizar conflito entre sócios e investidores, quando as expectativas financeiras quanto aos negócios são diferentes (GRASSL, 2012).

Segundo Barki (2016), diferentemente das Organizações não Governamentais (ONGs), os NIS possuem autonomia financeira e representam o equilíbrio entre os objetivos sociais e o lucro. São também diferentes das organizações sem fins lucrativos, pois os NIS utilizam métodos do mercado para alcançar seus resultados financeiros, sem qualquer foco na filantropia. Este novo tipo de negócio contribuiria para geração positiva de impacto social, triangulando resultados no campo econômico-financeiro, social e ambiental (GOMES, 2013).

A Artemisia (2016), criada em 2005, sendo uma das precursoras de negócios sociais no Brasil, conceitua NIS como “empresas que oferecem, de forma intencional, soluções escaláveis para problemas sociais da população de baixa renda”.

Reconhecendo a evolução e a necessidade de avanços multidisciplinares no setor, a Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto, responsável por mapear, viabilizar e fomentar agenda entre os atores do setor (governo, sociedade civil, setor privado, organizações diversas), por meio do trabalho iniciado em 2015 pela FTFS, relaciona quatro requisitos mínimos de um NIS os quais, existindo concomitantemente, formam os critérios que classificam um negócio como NIS. São eles: a intencionalidade de resolução de um problema social e/ou ambiental; a solução de impacto deve ser a atividade principal do negócio; buscar retorno financeiro, operando pela lógica de mercado; e ter compromisso com o monitoramento do impacto gerado (PIPE.SOCIAL, 2019).

O Governo Federal do Brasil, no âmbito do poder executivo, reconheceu a complexidade do setor e o movimento mundial ao redor do tema e, convocou para envolvimento diversos atores e organizações. Os Negócios, Investimentos de Impacto e Organizações Intermediárias foram definidos pelo Decreto n. 9.244, de 17 de dezembro de 2017, como empreendimento com o objetivo de gerar impacto socioambiental e resultado financeiro positivo de forma sustentável. O Brasil foi um dos países pioneiros a possuir uma legislação sobre o tema (BRASIL, 2017).

3.2 Financiamento para NIS

Investimentos de impacto são como vêm sendo chamados os investimentos em NIS. A nomenclatura foi apresentada em 2007, no Primeiro Encontro da Fundação Rockfeller, na cidade de Bellagio, Itália, e ganhou força no uso a partir da publicação do relatório “*Impact Investments: As Emergent Asset Class*”, pelo J.P. Morgan em 2010.

Esse relatório definiu os investimentos de impacto como alocação de capital privado na criação de impacto social positivo na sociedade, adicionado ao retorno financeiro. São investimentos que buscam o tradicional retorno financeiro, mas realizados em negócios com propósito e impacto que tenham foco na redução da pobreza e desigualdades ou que busquem soluções para os problemas sociais (IZZO, 2013).

O relatório *Global Impact Investing Network* apresentou no primeiro trimestre de 2019 mais de 1.340 organizações gerindo aproximadamente US\$ 502 bilhões em ativos de investimento de impacto em todo o mundo – volume foi o dobro, quando comparado ao período anterior. Esse relatório ainda descreve resultado de pesquisa com 261 investidores, as principais modalidades e o volume de investimento preterido pelos mesmos – foram US \$ 35 bilhões em 13.358 investimentos de impacto durante 2018 (GIIN, 2019).

Segundo Freireich e Fulton (2009) os investidores de impacto, ou seja, aqueles que investem em NIS, podem ser classificados de duas formas: o investidor *impact first*, que, prioriza a geração de impacto social em detrimento da rentabilidade do investimento, e, o investidor *financial first*, que, possui perfil mais tradicional e busca rentabilidade e retorno financeiro, aceitando algum impacto social.

Para a criação de qualquer tipo e tamanho de negócio, há necessidade de recursos e capital financeiro. Esse é um dos principais desafios do mercado – o capital para financiar - tanto para os negócios tradicionais, como também para os NIS. As empresas novas não possuem ainda estrutura na operação que permitam se financiar e, mesmo grandes empresas, também precisam de capital para seguir crescendo e expandindo. As linhas de crédito ofertadas e disponíveis para os NIS se assemelham às que são utilizadas nos negócios tradicionais (BARKI *et al.*, 2013).

Investimento e Financiamento, sob a luz da teoria em finanças, remetem à decisão financeira por parte dos donos dos ativos financeiros. Os investimentos são diretamente ligados

ao processo de alocação de capital com vistas ao retorno financeiro. Além disso, são caracterizados por serem decisões tomadas com visão de longo prazo (após avaliação da viabilidade), complexas (nem todo investimento permite declinar da decisão de investir sem risco de incorrência de perdas, inclusive), geram valor e são atrativas (quando o retorno financeiro excede aos objetivos definidos pelos investidores). O processo de avaliação para a decisão pelo investimento envolve análise dos fluxos de caixa, do retorno e, sobretudo, do risco (ASSAF NETO, 2014).

Financiamento está ligado à captação e recursos, sejam próprios ou de terceiros, para aplicação em algo, inclusive um investimento. Envolveria ainda conhecimento e informações no âmbito próprio de crédito, análise e concessão, inclusive. Portanto, financiamento e Investimento podem apresentar diferenças quanto à sua finalidade, a origem dos recursos, modalidade das operações e instrumentos, sobretudo (ASSAF NETO, 2014).

Uma vez aclarada as sensíveis diferenças entre investimentos e financiamentos, a fundamentação teórica deste estudo amarra a leitura da realidade na dinâmica brasileira sobre o fenômeno de financiamento de NIS. Na perspectiva nacional, o Mapa de Negócios de Impacto mostra que em 2019 o dinheiro, no caso a falta dele, é a “dor” e o maior pedido de ajuda dos empreendedores em NIS (PIPE.SOCIAL, 2019).

Criada em 2017, a ENIMPACTO, surge como força motriz capaz de engajar órgãos e entidades da administração pública federal, do setor privado e da sociedade civil, na promoção de ambiente favorável ao desenvolvimento de investimentos e negócios de impacto. Órgãos governamentais e organizações da sociedade civil trabalham juntos para gerar avanços e entregas para o campo. Em seu documento-base definiu 5 eixos estratégicos, relacionados no Quadro 1, e estabeleceu plano de metas com 69 ações para cumprimento até o ano de 2027. Porém, em seu último relatório, em 2019, das 18 ações do eixo 1 (ampliação da oferta de capital), apenas 3 ações apresentaram *status* como concluída (BRASIL, 2017).

Quadro 1 – Eixos estratégicos Estratégia Nacional de Investimentos e Negócios de Impacto (ENIMPACTO)

Eixo	Objetivo
I	Ampliação da oferta de capital para os negócios de impacto.
II	Aumento da quantidade de negócios de impacto.
III	Fortalecimento das organizações intermediárias.
IV	Promoção de um ambiente institucional e normativo favorável aos investimentos e aos negócios de impacto.
V	Fortalecimento da geração de dados que proporcionem mais visibilidade aos investimentos e aos negócios de impacto.

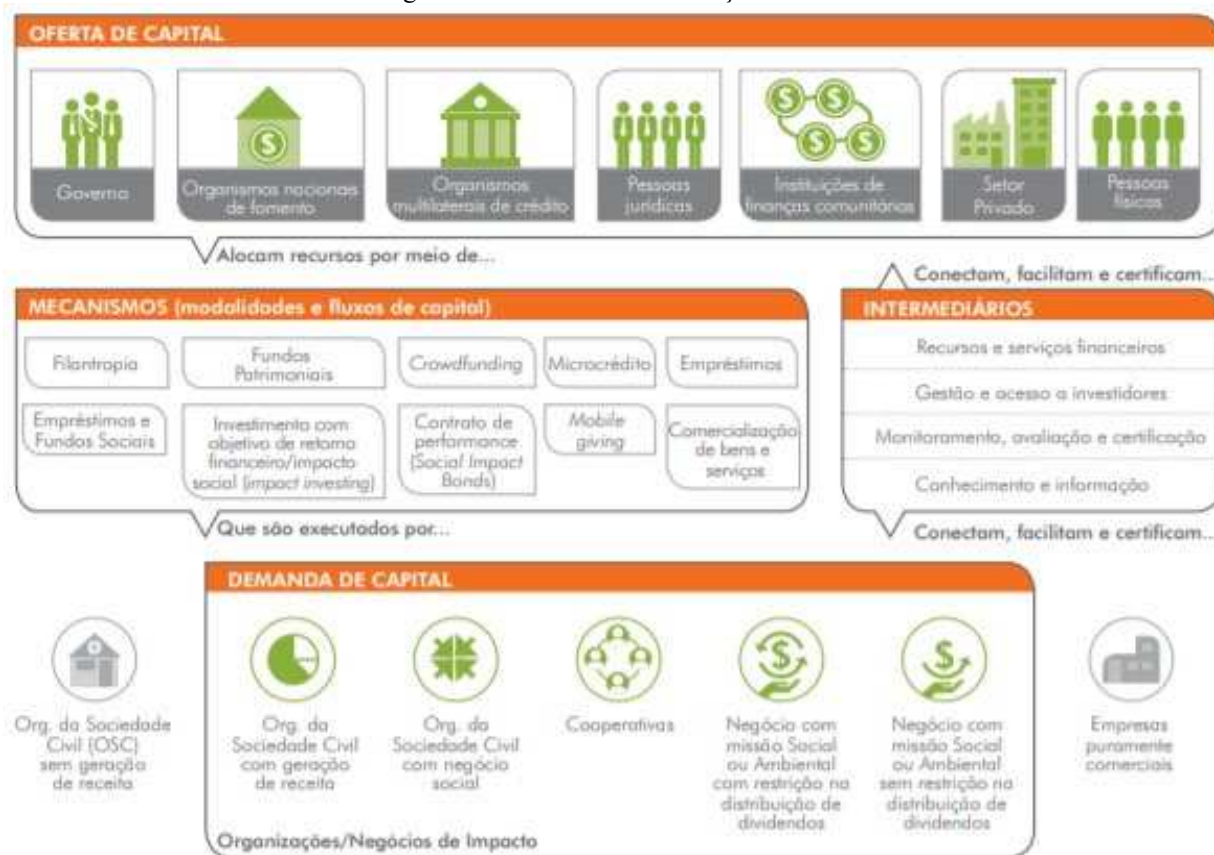
Fonte: Adaptado pelo autor (2020) a partir do ENIMPACTO (2019).

Ainda nesta linha, a Aliança pelo Impacto, por meio da publicação da Carta de Princípios para Negócios de Impacto no Brasil, construiu lista com quinze recomendações a serem implementadas. As recomendações foram destacadas também na publicação Produtos Financeiros de Impacto Socioambiental, em outubro de 2019. Este trabalho se ancora na recomendação de número onze (formatos inovadores para apoio e investimento a NI) na exploração dos desafios do ecossistema para ampliar a oferta de produtos financeiros de impacto, quer seja em sua ampliação, diversificação e adequação às demandas e necessidades dos NIS.

Este artigo utiliza-se da base de proposta na Carta de Princípios para Negócios de Impacto no Brasil, da composição efetuada pela FTFS, com ênfase de recorte à ilustração dos mecanismos e dos intermediários que compõem o ecossistema de finanças sociais. A partir da Figura 1, percebe-se uma visão mais concreta dos atores do ecossistema: doadores, investidores, credores, gestores, aceleradoras, incubadoras, mentores, organizações, empreendedores e negócios. Os atores dinamizam o funcionamento e, no caso das transações financeiras, há

organizações necessárias a intermediar, especialistas que facilitam, conectam e apoiam a relação entre oferta e demanda por recursos e qualificam a construção do ecossistema.

Figura 1 – Ecossistema de finanças sociais



Fonte: Aliança pelo Impacto (2015).

Os intermediários, especialmente os de recursos e serviços financeiros, gerenciam riscos e são responsáveis pela redução de custos de transação. Destaca-se a lacuna do conhecimento do que seja um negócio com impacto e do tema de finanças, por parte dos intermediários e de empreendedores respectivamente. Essa situação causa impacto direto nos custos de transação, responsabilidade dos intermediários, e implica em maior risco nas decisões, limitando os aportes de capital. Em resumo, revelam-se alguns obstáculos à atuação dos intermediários: informação e entendimento; custos; acesso e conhecimento das oportunidades de investimento e habilidade financeira; capacidade e prontidão do investimento; ausência de proposta de valor (DELLOITE, 2015).

O universo brasileiro dos NIS mostra que o uso de capital próprio predomina para a criação e manutenção dos NIS, quando considerado isoladamente. Porém, considerando os negócios que se utilizam de capital de terceiros exclusivamente e, somando-se os que se utilizam de capital de terceiros mais capital próprio (misto), conclui-se que a maioria dos NIS necessita de forma vital do capital de terceiros. O relatório Mapa de Negócios de Impacto Social apresenta resultado de pesquisa realizada com 1002 empreendedores em negócios sociais. Do total de pesquisados, 356, que informaram uso de recurso de terceiros, relataram as modalidades utilizadas. Daí, excluindo-se o número dos respondentes que citaram a modalidade de doação (não considerada como modelo de negócio), empréstimo e *equity* representam 65% das modalidades utilizadas.

3 METODOLOGIA

Esta seção está dividida para facilitar a visibilidade e entendimento de cada uma de suas partes, em sequência. Desta forma, a primeira parte apresenta o delineamento da pesquisa para, em seguida detalhar o processo da coleta de dados e, por último, a análise dos dados.

3.1 Delineamento da pesquisa

Minayo *et al.* (1998), sobre o ciclo da pesquisa qualitativa, inicia com uma pergunta e termina com uma resposta, que origina novas interrogações, por meio de três fases: exploratória (delimitação do objeto, a teoria, a metodologia, hipóteses, instrumentalização, cronograma, espaço e amostra qualitativa); trabalho de campo (observação e entrevistas); análise e tratamento do material empírico e documental (ordenação, classificação e análise dos dados). O ciclo de pesquisa não se fecha, haja vista que toda pesquisa produz conhecimento e gera novas indagações, e, sua ideia se solidifica como planos que se complementam, tendo começo, meio e fim e, ao mesmo tempo, provisório (MINAYO *et al.*, 1998).

Para atender ao objetivo da pesquisa, esta foi classificada como de natureza exploratória e utilizou-se de uma abordagem qualitativa, sendo mais apropriada já que existem poucas informações sobre o problema estudado, para explorar as experiências e visões dos diferentes atores do ecossistema com relação ao objeto pesquisado (MARTINS; TEÓFILO, 2007).

Durante a fase inicial exploratória, foi realizada uma revisão de literatura, com levantamento e exame dos artigos sobre a temática, o que permitiu a edificação de conhecimento do assunto no estado da arte da literatura. Desta forma, compreender as definições, os conceitos, as nomenclaturas utilizadas e as correntes de pesquisa. Minayo (1998) coloca que a revisão bibliográfica orienta o pensamento e a abordagem da realidade.

3.2 Coleta de dados

A coleta de dados se deu por meio de dados secundários e por meio de entrevistas semiestruturadas. A coleta de dados secundários foi realizada mediante pesquisa documental, o que permitiu analisar relatórios, sites, artigos, livros, dados institucionais e material diverso acerca do tema de financiamento de NIS.

Uma vez efetuada a revisão de literatura e a análise de dados secundários, permitiu-se subsidiar com embasamento e aderência da teoria a conexão com os objetivos deste trabalho, o que viabilizou a formatação do roteiro de entrevistas. Para consolidação, efetuaram-se 3 entrevistas em caráter teste, no intuito de validar o roteiro e inserir novas perguntas com ajustes que se fizeram necessários no decorrer do trabalho.

A seleção dos respondentes ocorreu por meio do método de amostra denominado bola de neve, considerando a conveniência, conhecimento e acesso dos entrevistados no setor. Considerou-se o ecossistema proposto pela FTFS (governo, organismos nacionais de fomento, organismos multilaterais de crédito, pessoas jurídicas, aceleradoras e incubadoras, instituições de finanças comunitárias, setor privado, pessoas físicas), e realizou-se recorte com encaminhamento de convite para 18 atores da área: governo, setor privado, aceleradoras e incubadoras, investidores e empreendedores. Destes, 13 sinalizaram com aceite e 10 participaram da pesquisa com aplicação do roteiro padrão, pois 3 deles foram entrevistados com o roteiro inicial prévio. Os entrevistados foram identificados na pesquisa como E1, E2, E3... E10, pois optou-se pela não identificação deles.

Para garantir a aderência necessária aos objetivos e ao problema de pesquisa, sequenciou-se e conectou-se perguntas a cada objetivo específico, apresentado no Quadro 2. O roteiro utilizado neste estudo foi dividido em três blocos, além de uma parte introdutória ao tema e qualificação do respondente, as perguntas e mais a parte final de fechamento e considerações finais, conforme sistemática a seguir.

Quadro 2 – Estrutura entrevista semiestruturada

Objetivo Geral	Objetivos Específicos	Perguntas - Entrevista	Referencial Teórico
Investigar as fontes e estratégias de financiamento de negócios sociais e de negócios com impacto social no Brasil	Apresentar os principais modelos de financiamento para NIS	De onde vem o dinheiro para financiar um negócio com impacto social?	Yunus (2010); Barki (2016); Freireich e Fulton (2019).
		Quais modelos de financiamento destacaria?	Izzo (2013); Giin (2019); Bugg-Levine e Emerson (2011).
		Os negócios com impacto social possuem acesso a crédito e programas específicos?	Pipe.Social (2019); Brasil (2017).
	Descrever as características dos modelos de financiamento para NIS	Quais as partes envolvidas/atores?	Pipe.Social (2019); Brasil (2017).
		De que forma as partes envolvidas interagem?	Pipe.Social (2019); Brasil (2017).
		Quais os principais entraves e oportunidades para financiar NIS no Brasil?	Delloite (2015); Pipe.Social (2019); Brasil (2017).
	Identificar as alternativas de financiamento para NIS no Brasil	Qual a diferença entre Investimento e Financiamento em NIS?	Assaf Neto (2014).
		Qual a melhor opção para financiar NIS no Brasil?	Pipe.Social (2019); Brasil (2017).
		O que pode ser feito para que se eleve o volume de financiamento de NIS?	Pipe.Social (2019); Brasil (2017).

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Com base na literatura discorrida no referencial teórico deste trabalho, buscou-se no primeiro bloco (pergunta um até a pergunta três) identificar os tipos de captação de recursos e os modelos existentes. No segundo bloco, com mais três perguntas, objetivou-se obter respostas para a descrição das características dos modelos identificados. Por fim, o último bloco de três perguntas buscou alternativas para financiamento de NIS no Brasil.

O Quadro 3 apresenta o mapa geral de entrevistas que, foram realizadas entre o período de novembro de 2019 a junho de 2020 com 10 atores do setor.

Quadro 3 – Mapa geral de entrevistas

Entrevistado	Data	Atuação	Autorizou Gravação	Canal Utilizado	Duração	Transcrição	Tempo de Transcrição
E1	20/11/2019	Acelerador	Sim	Presencial	01:15:00	Manual	04:15:00
E2	10/12/2019	Empreendedor	Sim	Telefone	00:56:00	Reshape	01:40:00
E3	11/12/2019	Governo	Sim	Presencial	00:48:00	Manual	03:59:00
E4	11/12/2019	Acelerador	Sim	Presencial	01:03:00	Manual	03:45:00
E5	16/01/2020	Investidor	Sim	Telefone	00:49:00	Reshape	01:15:00
E6	13/03/2020	Empreendedor	Sim	Telefone	00:47:00	Reshape	01:22:00
E7	28/05/2020	Empreendedor	Sim	Zoom	00:59:00	Reshape	01:46:00
E8	28/05/2020	Acelerador	Sim	Zoom	00:55:00	Reshape	01:38:00
E9	16/06/2020	Investidor	Sim	Zoom	01:01:00	Reshape	01:59:00
E10	23/06/2020	Investidor	Sim	Zoom	00:59:00	Reshape	01:25:00

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

3.3 Análise dos dados

A transcrição das entrevistas foi realizada e permitiu obtenção de respostas, a observação e consolidação das informações desta pesquisa. Todas as entrevistas tiveram suas respostas avaliadas e quantificadas, uma a uma, para comparação de recorrência e classificação, inclusive. Ao final, foram consolidadas em conjunto por tipo de resposta para construção de entendimento dos resultados.

Já a análise documental buscou compreender de forma mais apurada os dados coletados, os relatórios e suas particularidades, pois foram fontes de entendimento do ecossistema e do tema estudado. Artigos, sites sobre o tema, ações, movimentos, publicações, relatórios, vídeos, cursos e consultas variadas foram reunidas e analisadas.

Este trabalho se utilizou da técnica de análise de conteúdo para melhor interpretar os dados, realizando as etapas de pré-análise (a organização propriamente dita), exploração do material e o tratamento dos resultados, a inferência e a interpretação. Permitindo, desta forma, a inferência de conhecimentos relativos às condições de produção (BARDIN, 1977).

5 DISCUSSÃO

Os resultados da pesquisa são apresentados conforme dados coletados, detalhados nos parágrafos anteriores, por meio da análise de conteúdo das dez entrevistas realizadas no período de novembro de 2019 a junho de 2020. O objetivo da pesquisa foi o de investigar as fontes e estratégias de financiamento de negócios sociais e de NIS no Brasil e definiu-se pela utilização da classificação nos modelos da proposta de ecossistema apresentada pela FTFS (ALIANÇA PELO IMPACTO, 2015).

Optou-se por discutir sobre os resultados por bloco de três perguntas, conectadas com os objetivos do trabalho. Ao final, cruzou-se as informações para entregar a análise consolidada.

5.1 Modelos de financiamento para NIS

O primeiro bloco com três perguntas buscou identificar nas respostas os principais modelos de financiamento para NIS. Logo na primeira pergunta a indicação foi de que o dinheiro para financiar NIS é oriundo de empréstimos. Essa foi a resposta de cinco, dos dez entrevistados. Os recursos próprios e os fundos de investimentos apareceram como a segunda resposta (duas cada). Doação foi citada uma vez e não se considerou como resposta, uma vez entendido que não se enquadra como modalidade de financiamento.

O entrevistado E4 relata que “procurei alternativas quando fui montar o negócio, mas resolvi tomar dinheiro emprestado para começar. Na verdade, não tenho conhecimento de outra forma, somente microcrédito”. Já o respondente E10 afirma que “pedi um empréstimo numa empresa indicada pela mentoria. Foi bem simples e até rápido, mas quase quebrei para conseguir pagar as taxas de 8%a.m. Me senti lesado”.

A segunda questão, do primeiro bloco de perguntas, revela que empréstimos são o modelo de financiamento mais destacado pelos entrevistados. De 18 modalidades informadas, 10 foram empréstimo, seguido de modalidades de investimento, 8.

O entrevistado E8 comenta que “pra quase todo mundo que você perguntar a resposta vai ser essa: só tem como fazer negócio com impacto social se endividando, pois não tem esse anjo aí na porta”. O participante E5 atesta que “diferente de empréstimo é só teoria. O *equity* existe, mas na prática é o que acontece é que os empreendedores recorrem aos empréstimos, quando conseguem”.

Na última pergunta deste bloco, os entrevistados responderam sobre o acesso a crédito e programas específicos para NIS. Oito afirmaram que não, outros 2 que sim, sabem da existência de linhas específicas. Ressalta-se que o entrevistado E1 frisou que

não existe crédito para NIS, as opções são iguais a de qualquer negócio. Isso é ruim, pois não temos o mesmo modelo de negócio e muita coisa é diferente, até mesmo o nicho de mercado. Quando eu falo no banco que a intenção do meu negócio é causar impacto na sociedade, que os negócios sociais têm a ideia de resolver os problemas sociais, tenho certeza de que eles não me levam a sério.

O entrevistado E9 compartilha que

o acesso é limitado e escasso, depende muito do apoio individual de pessoas influentes, não há uma linha específica para pleitear recursos. Há algumas iniciativas governamentais (ex: Gov. de São Paulo) que patrocinam mentoria e até mesmo doam algum recurso. Há também Grandes empresas que criam Projetos de aceleração de iniciativas NIS.

Quadro 4 – Resumo das respostas das entrevistas I

Entrevistas	De onde vem o dinheiro para financiar um negócio com impacto social?	Quais modelos de financiamento destacaria?	Os negócios com impacto social possuem acesso a crédito e programas específicos?
E1	Recursos próprios	Microcrédito/empréstimo.	Não
E2	Fundos	<i>Equity</i> /investidor anjo.	Sim
E3	Doação	Doação/ <i>equity</i> .	Sim
E4	Microcrédito	Microcrédito/empréstimo.	Não
E5	Empréstimo	Microcrédito/ <i>equity</i> .	Não
E6	Empréstimo	Investidor anjo/empréstimo.	Não
E7	Fundos	Investidor anjo/empréstimo.	Não
E8	Empréstimo	Empréstimos.	Não
E9	Recursos próprios	<i>Equity</i> .	Não
E10	Empréstimo	Microcrédito/ <i>equity</i> .	Não

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Este bloco inicial de respostas evidencia que os empréstimos têm a força motriz no financiamento para NIS, de acordo com o Quadro 4. São fonte de recursos para os NIS e o modelo mais destacado pelos entrevistados. O microcrédito e o empréstimo por meio de linha de capital de giro pelos bancos comerciais foram mencionados como modalidades de financiamento. As respostas também indicaram outras modalidades que não se enquadram como financiamento, mas sim relacionadas a investimentos (*equity* e investidor anjo foram as citadas). O ponto de atenção é a falta de informação, por parte dos respondentes, sobre modalidades específicas para este fim (DELLOITE, 2015).

5.2 Características dos modelos de financiamento para NIS

Um segundo bloco com três perguntas foi respondido com intuito de captar a descrição das características dos modelos de financiamento para NIS. O primeiro ponto levantado refere-se à identificação dos agentes envolvidos, do ecossistema financeiro de NIS. Seis dos entrevistados evidenciaram em suas respostas a identificação de atores, em linha com a proposta de ecossistema da FTFS, e, citaram os nomes contemplados pelo modelo. Os outros quatro resumiram suas respostas afirmando apenas que as partes envolvidas seriam as empresa e credores/investidores.

Um dos entrevistados, o E4 compartilhou que “o que eu vejo são empreendedores e banco, porque na verdade isso é o que acontece mesmo, viu?”. E10, por outro lado, descreve que “os atores estão bem claro quem são, mas o que falta definir são os papéis de cada um. Se o setor conseguir organizar isso, engajando todas as peças, dará certo”.

Quando foram indagados sobre a forma de interação entre as partes, na pergunta seguinte, revelou-se que 7 dos respondentes identificaram que existe uma interação direta entre os atores do ecossistema, com acesso e troca de informações, relacionamento e contato frequente sobre a ligação entre eles. Os outros 3 informaram que há pouca ou nenhuma interação.

O entrevistado E3 narra que “é importante que haja comunicação entre os participantes do setor. Tem muita coisa que acontece somente em São Paulo. Os maiores problemas do país não estão nas regiões Sul e Sudeste, então como vamos resolver e avançar nessas questões se não houver interação?”. E6 relata que “a comunicação flui e evolui muito bem, mas que é necessário expandir por todo o país”.

A última pergunta deste bloco trouxe à tona os principais entraves e as oportunidades deste setor, na visão dos entrevistados. Segundo as respostas, o principal desafio para financiar os NIS é o custo. Em seguida o acesso a financiamento e as informações sobre este ponto. A burocracia foi por último lembrada, apareceu em último lugar.

O entrevistado E9 destacou que “os entraves são o descrédito do *founder*, amadorismo do projeto e os objetivos que não têm sido claros”. E8 afirma que o principal entrave é que “o custo é muito alto. Se você garimpar as opções disponíveis vai constatar que praticamente inviabiliza o sonho de construção de um negócio, ainda mais com a intenção social”.

Quando o foco se voltou às oportunidades, tanto o tamanho e espaço do mercado, como o retorno financeiro dado pelos negócios com impacto comercial, ganharam força nas palavras dos entrevistados, convergindo as respostas para essas duas classificações.

O Entrevistado E5 reforçou em seu comentário que

o custo para financiar um NIS chega a parecer bem maior do que se fosse para um negócio tradicional. Isso quando se consegue ter acesso à linhas de crédito. Talvez isso seja uma oportunidade, também. Dificilmente vejo isso acontecer e, quando pouco acontece, os valores são bem distantes da necessidade da empresa.

O entrevistado E1 apontou que

os entraves são muitos e o custo financeiro é o principal deles. Então, é quase que uma característica comum de NIS não contar com dinheiro, porque ou você tem ou você tenta no mercado financeiro, onde as portas na maioria das vezes são fechadas. Eles não entendem e nem manifestam interesse em conhecer como é um NIS. Mas aí, vejo isso como uma grande oportunidade.

Quadro 5 – Resumo das respostas das entrevistas II

Entrevistas	Quais as partes envolvidas/atores?	De que forma as partes envolvidas interagem?	Quais os principais entraves e oportunidades para financiar NIS no Brasil?
E1	Empreendedor-investidor.	Direta	Burocracia, custo; grande mercado
E2	Acelerador/incubador/empreendedor/investidor.	Direta	acesso, burocracia; mercado.
E3	Investidor/empreendedor.	Indireta	Burocracia, custo, acesso; mercado.
E4	Banco/empreendedor.	Direta	Acesso, informação e custo; mercado.
E5	Acelerador/incubador/empreendedor/investidor.	Direta	Informação, custo; muita opção.

Quadro 5 – Resumo das respostas das entrevistas II

Entrevistas	Quais as partes envolvidas/atores?	De que forma as partes envolvidas interagem?	Quais os principais entraves e oportunidades para financiar NIS no Brasil?
E6	Acelerador/incubador/empreendedor/investidor.	Direta	Custo e informação; retorno.
E7	Acelerador/incubador/empreendedor/investidor.	Indireta	Custo, acesso; retorno.
E8	Investidor/empreendedor.	Indireta	Mentoria/informação; retorno.
E9	Acelerador/incubador/empreendedor/investidor.	Direta	Acesso, custo; retorno.
E10	Acelerador/incubador/empreendedor/investidor.	Direta	Informação, custo; muita opção.

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Avaliadas as informações do segundo bloco, cujo objetivo foi descrever as características dos modelos de financiamento, destaca-se que os respondentes tenham reconhecido os atores do ecossistema ou parte deles, e que também enxergaram uma interação entre os mesmos. Porém, os custos, o acesso a financiamento e as informações sobre financiamento em NIS são os maiores entraves para financiar NIS no Brasil, mostrados no Quadro 5. Mesmo que tenham descrito várias oportunidades que convergiram ao tamanho e espaço do mercado, além também ao retorno financeiro.

A reboque do primeiro bloco de três questões concatenam-se já com este segundo bloco os custos do financiamento, o acesso ao financiamento e à informação sobre financiamento e modalidades específicas, reveladas ainda no primeiro bloco de respostas.

5.3 Alternativas de Financiamento para NIS

As últimas três perguntas objetivaram identificar as alternativas de financiamento para NIS no Brasil. Assim, a primeira questão que se lançou foi sobre a diferença entre Investimentos e Financiamentos, pois o objetivo foi delimitado quanto à financiamento. Como resposta ao questionamento 8 os entrevistados assumiram como resposta que ambos seriam a mesma coisa, investimentos e financiamentos. Nas outras duas respostas, uma foi de que não sabia dizer e a outra foi de que sabia que eram diferentes, mas não saberia explicar. O entrevistado E7 questionou ao responder “e não são a mesma coisa? São sim”. O entrevistado E6 informou que “não sabe a diferença, mas que precisa melhorar para que surjam mais NIS no país”.

Os entrevistados consideraram, na penúltima pergunta deste bloco e do trabalho, os empréstimos como a melhor opção para financiar NIS no Brasil, com cinco das dez respostas. Modalidades de investimento (3) e os recursos próprios (2) foram citados nesta sequência, mas podem ser desconsiderados pois estas não seriam modalidades de financiamento.

O entrevistado E6 disse que

se fala muito em investimento, mas de forma concreta não vejo muita coisa acontecer, só indicação de mentoria e um monte de requisitos por todos. É necessário falar mais sobre isso, pois atuo no setor e só conheço o microcrédito. Embora o custo seja alto e o valor seja baixo, ainda é o que temos. Fora isso, temos os empréstimos normais de capital de giro nos bancos, o que vejo a turma pegando.

Neste sentido, o entrevistado E2 menciona que “para mim a melhor forma de financiar negócios sociais é por intermédio de investimento. Para mim era tudo a mesma coisa, mas imagino algo como o microcrédito, porém com maior oferta e menor custo”.

Na última pergunta da entrevista deste trabalho, os entrevistados disseram que para que se eleve o volume de financiamento de NIS é necessário reduzir os custos envolvidos para financiar. Foram seis, das dez respostas. E duas vezes cada, que houvesse mais iniciativas por parte de governo e que era importante o envolvimento de mais participantes no setor. O entrevistado E8 enfoca em comentário que “a melhor forma de financiamento é aquela que traz junto com o recurso financeiro o apoio de conhecimento e network necessário para fazer o projeto prosperar”.

Quadro 6 – Resumo das respostas das entrevistas III

Entrevistas	Qual a diferença entre Investimento e Financiamento em NIS?	Qual a melhor opção para financiar NIS no Brasil?	O que pode ser feito para que se eleve o volume de financiamento de NIS?
E1	São iguais	Capital próprio	Reduzir custo
E2	São iguais	<i>Equity</i>	Maior volume de atores
E3	São iguais	<i>Equity</i>	Maior volume de atores
E4	Sei, mas não sei explicar	Empréstimo	Incentivo do governo
E5	São iguais	Empréstimo; agilidade	Reduzir custo
E6	não sei dizer	Próprio; barato	Incentivo do governo
E7	São iguais	Investidor Anjo; custo	Desburocratização
E8	São iguais	Empréstimo; simples	Reduzir custo
E9	São iguais	Empréstimo; agilidade	Reduzir custo
E10	São iguais	Empréstimo; agilidade	Reduzir custo

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Neste terceiro bloco de respostas, os entrevistados revelaram seu entendimento de que investimento e financiamento seriam a mesma coisa. Recorta-se que os empréstimos foram reportados pelos respondentes como a melhor alternativa para NIS no Brasil, ressaltando-se a questão do custo, principalmente, conforme evidenciado nas respostas da última pergunta do bloco, listadas no Quadro 6.

5.4 Modelo analítico

A partir da análise dos dados, pôde-se categorizar os diversos tipos de ferramentas de financiamento para NIS em um modelo analítico. As respostas foram sintetizadas e tabuladas para identificar as palavras chaves e, ilustra a esquematização macro dos resultados relacionando a resposta de cada entrevistado a cada uma das perguntas realizadas. O Quadro 7 apresenta o modelo analítico desenvolvido a partir dos resultados da presente pesquisa.

Quadro 7 – Modelo analítico de financiamento para NIS

Modelos	Características	Alternativas	Referência
Dívida	<ul style="list-style-type: none"> - Empréstimo informal; - Agilidade; - Prazo curto; - Maior risco ao credor; - Custo elevado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Formalização para reduzir risco e custo; - Aumentar a participação dos demais atores do ecossistema 	Soares (2019); Pipe.Social (2019).
Crédito Direto	<ul style="list-style-type: none"> - Recurso de disponibilidade simplificada; - Crédito com atuação massificada; - Elevado custo; - Ofertado por instituições financeiras, lojas e empresas de comércio e serviços; 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumentar nível de informações do empreendedor (tomador); - Aumentar nível de informações do credor sobre NIS; - Formatar linhas específicas para NIS; 	Kerr <i>et al.</i> (2017); Pipe.Social (2019).

Quadro 7 – Modelo analítico de financiamento para NIS

Modelos	Características	Alternativas	Referência
	<ul style="list-style-type: none"> - Operações de médio e longo prazo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Reduzir custo das operações. 	
Crédito Subsidiado	<ul style="list-style-type: none"> - Recursos são subsidiados pelo governo; - Taxa de juros é mais baixa; - Utilizado em operações de longo prazo; - São disponibilizados por meio de programas específicos; - Acesso mais restrito e com mais exigências 	<ul style="list-style-type: none"> - Flexibilização das linhas; - Simplificação das linhas; - Capacitação dos atores do ecossistema; - Comunicação “com linguagem própria do setor” para multiplicação de informações. 	BNDES (1997); Pipe.Social (2019).
Microcrédito	<ul style="list-style-type: none"> - . Apoiar negócios de pequeno porte, pequenos negócios e informais; - Ausência de garantias reais; - Trabalha com valores reduzidos – baixo <i>ticket</i> médio; - Existe a figura do Agente de Crédito (intermediador entre a instituição financeira e o devedor); - Prazos curtos de pagamento; - Baixo custo de transação; - Elevado custo operacional; - Gerenciamento por pessoas de baixa renda; - Não destinado a financiamento de consumo; - Presença de grupos solidários. 	<ul style="list-style-type: none"> - Melhorar nível de informação do atores; - Aumentar qualificação dos participantes do ecossistema; - Utilizar-se da tecnologia para segurança e escala da modalidade; - Reduzir custo operacional; - Aumentar <i>ticket</i> médio – customizar; - Intensificar ações de gestão de crédito. 	Yunus (2010); Barone <i>et al.</i> (2002).

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2020).

Na análise das respostas, à luz da literatura sobre o tema NIS e financiamento, cruzaram-se as respostas com identificação dos modelos contemplados pelo ecossistema proposto pela FTFS (ALIANÇA PELO IMPACTO, 2015). As modalidades e as características foram identificadas pelos entrevistados e relacionadas com o referencial. Incluiu-se a coluna “alternativas” no grupo de achados deste trabalho.

Em linha com os objetivos traçados no início deste artigo, os modelos resultantes da pesquisa foram explorados e suas características gerais descritas. No que tange às alternativas de financiamento para NIS no Brasil pode-se entender que somente uma modalidade, individualmente, não suporta as condições demandadas pelo setor.

Neste resultado, avaliou-se o conteúdo das respostas dos participantes entrevistados e as modalidades mencionadas como fontes de recursos para financiar os NIS no Brasil, as quais são praticamente as mesmas dos negócios tradicionais e limitadas a aportes de amigos e familiares (ROSSI, 2015).

Como achado deste trabalho, a combinação de duas ou mais modalidades é o que se apresenta, com as características essenciais e necessárias, como modelo idealizado àquilo que o setor necessita: mais agilidade, mais simplicidade, menor custo, escala, formalização justa, capacitação dos participantes, ações de gestão, aumento do *ticket* médio aportado, intensificação da tecnologia e linhas exclusivas. Este seria o que se denominou nesta análise de resultados como modelo viável para NIS.

Das modalidades relatadas pelos entrevistados na pesquisa, na prática, a que possui o maior número de características que se aproximam do modelo viável ao setor é o modelo de microcrédito. Contudo, na construção deste trabalho e, avaliando-o individualmente, há algumas lacunas elencadas, como alternativas à evolução deste modelo. Esta modalidade atenderia aos países em desenvolvimento, com inúmeras desigualdades sociais e pobreza, como o Brasil.

Outros dois achados se conversam, quando as modalidades apresentadas como resultado apontam os financiamentos como indutor dos NIS no Brasil. Por outro lado, evidencia-se realidade diferente nos modelos utilizados pelo reino Unido e Estados Unidos. Ou seja, o modelo não se replica na prática e em essência.

Neste sentido, revela-se também que os conceitos de financiamento e investimento foram entrelaçados e abordados conjuntamente, destoando da abordagem de finanças (ASSAF NETO, 2014).

6 CONCLUSÃO

Com relação aos principais modelos de financiamento para NIS, os resultados obtidos identificaram a presença predominante das modalidades de financiamentos, em particular o empréstimo se destaca como o principal mecanismo utilizado. Assim, entende-se que o primeiro objetivo específico foi atendido.

A características dos modelos de financiamento de NIS no Brasil foram exploradas e reveladas nos resultados obtidos, na seção anterior. Os pontos evidenciados pela pesquisa foram semelhantes às características das modalidades dos negócios tradicionais, o que revela a proximidade e a linha tênue de entendimento entre os dois tipos de negócio. Aspectos como preço, prazo, acesso, agilidade, burocracia, risco e retorno foram identificados neste artigo. Desta forma, conclui-se que o segundo objetivo específico – descrever as características dos modelos de financiamento para NIS – foi alcançado.

As alternativas de financiamento para NIS no Brasil foram associadas às modalidades reveladas no estudo. O empréstimo foi o mecanismo mais acessado para financiar os NIS. Contudo, o investimento da indústria financeira ainda não aponta que a modalidade A ou B seja a melhor para os NIS. O que se observou é que, combinando um ou mais modelos, ou ainda trabalhados algumas melhorias específicas em cada uma das modalidades apresentadas, torna-se possível a construção do modelo viável para financiar NIS no Brasil. Isto posto, entrega-se o objetivo específico terceiro deste trabalho.

Entretanto, identifica-se uma lacuna, quando os diferentes entendimentos compartilhados pelos entrevistados reúnem os modelos de financiamentos e de investimentos dentro do mesmo *hall*, ainda que se tratando de temas e teorias distintas. Desta forma, buscou-se contribuir para preencher esta lacuna, enquanto se constrói o estudo ao limite de fronteira da teoria. Também, observa-se falta de sinergia e conhecimento das modalidades que financiam os NIS no país, por parte dos principais atores do setor. Na tentativa de sofisticar os conceitos e suas aplicações, além da concentração das discussões em regiões distantes das zonas desprovidas de suas necessidades básicas, o setor frustra, em sua própria essência, a intenção de solucionar problemas sociais, especialmente a pobreza no Brasil, ocasionando um hiato distante entre os problemas e as suas soluções.

Apesar dos resultados, a trabalho possui limitações de generalização dos achados e pela seleção de seus respondentes, além de sua amostra. E, ao avaliar os financiamentos para NIS no Brasil, identificam-se oportunidades de novas pesquisas que agreguem conhecimento à área e sugere-se a realização de outros estudos, haja vista ser ainda um campo pouco explorado academicamente (ARENA *et al.*, 2017). É recomendado que os estudos seguintes contribuam

para: o entendimento da diferenciação do conceito de financiamento e investimento no campo dos NIS; a melhoria da comunicação e aproximação dos principais atores do setor; a busca de novos modelos, viáveis aos NIS, sobretudo nos países em desenvolvimento.

Este trabalho também buscou apresentar a relevância do tema de financiamento para NIS no Brasil e contribuir para a multiplicação e o envolvimento de todos os atores que atuam neste campo, bem como reforçar a bandeira dos NIS no país.

7 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICA

- ARENA, M. *et al.* Unlocking finance for social tech start-ups: Is there a new opportunity space? **Technological Forecasting and Social Change**, 2017.
- ARTEMISIA. 2016. Disponível em: <https://artemisia.org.br/>. Acesso em: 17 dez. 2019.
- ASSAF NETO, A.; LIMA, F. G. **Curso de Administração Financeira**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2014.
- BARDIN, L. **Análise de Conteúdo**. Lisboa, PO: Edições 70, 1977.
- BARKI, E.; AGUIAR, L. Negócios com impacto social em grandes e pequenas empresas. *In:* BARKI, E.; IZZO, D.; TORRES, H.; AGUIAR, L. (org.). **Negócios com Impacto Social no Brasil**. São Paulo: Petrópolis, 2013. v. 1.
- BARONE, F. M.; DANTAS, V.; LIMA, P. F.; REZENDE, V. **Introdução ao microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002.
- BRASIL. **Decreto nº 9.244, de 19 de dezembro de 2017**. Dispõe sobre Instituir a Estratégia Nacional de Investimentos e Negócios de Impacto e cria o Comitê de Investimentos e Negócios de Impacto. Brasília, 2017.
- BUGG-LEVINE, A.; EMERSON, J. **Impact Investing: Transforming How We Make Money While Making a Difference**. 2011.
- COMINI, G. M.; BARKI, E.; AGUIAR, L. T. Uma abordagem tripla para negócios sociais: uma análise multi-casos brasileira. **RAUSP - Revista de Administração de São Paulo**, n. 47, p. 385-397, 2012.
- DELLOITE. **Mapeamento dos Recursos Financeiros disponíveis no Campo Social do Brasil com o objetivo de identificar recursos potenciais para Finanças Sociais**. 2015. Disponível em: <http://ice.org.br/wp-content/uploads/pdfs/MapeamentoOfertaCapital.pdf>. Acesso em: 3. ago. 2019.
- FREIREICH, J.; FULTON, K. **Investing for social and environmental impact: A design for catalyzing na emerging industry**. San Francisco: Monitor Institute, 2009.
- GOMES, M. V. P.; ALVES, M. A.; FERNANDES, R. J. R. **Políticas Públicas de Fomento ao Empreendedorismo e às Micro e Pequenas Empresas**. São Paulo: Programa Gestão Pública e Cidadania, 2013.
- GRASSL, W. Business models of social enterprise: A design approach to hybridity. **ACRN Journal of Entrepreneurship Perspectives**, v. 1, n. 1, p. 37-60, 2012.
- MARTINS, G.; THEÓPHILO, C. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**. São Paulo: Atlas, 2007.
- MINAYO, M. C. *et al.* de S. Ciência, Técnica e Arte: o desafio da pesquisa social. *In:* MINAYO, M. C. de S. (org.). **Pesquisa Social: teoria, método e criatividade**. 8. ed. Petrópolis: Vozes, 1998.
- PIPE.SOCIAL. 2019. Disponível em: <https://www.pipe.social/produtos/mapa2019>. Acesso em: 10 jun. 2020.
- ROSSI, M. The role of venture capital funds in financing innovation in Italy. Constraints and challenges for innovative small firms. **International Journal of Globalisation and Small Business**, v. 7, n. 2, p. 162-180, 2015.

YUNUS, M. **Criando um negócio social**: Como iniciativas economicamente viáveis podem solucionar os grandes problemas da sociedade. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.