

INVESTIMENTO DE IMPACTO NA AMAZÔNIA: CAMINHOS PARA O DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

realização



apoio





INVESTIMENTO DE IMPACTO NA AMAZÔNIA: CAMINHOS PARA O DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

REALIZAÇÃO

SITAWI Finanças do Bem

AUTORES

Cristóvão Albuquerque e Leonardo Letelier

Este estudo foi produzido pela SITAWI Finanças do Bem, através da iniciativa PPA - Parceiros Pela Amazônia, gerida pelo IDESAM - Instituto de Conservação e Desenvolvimento Sustentável da Amazônia e financiada pela USAID - Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional, através do CIAT - International Center for Tropical Agriculture.

Agradecemos todos os entrevistados que colaboraram com a construção deste relatório: Aline Iglesias, Awí; Bruno Maier, BV-Rio; Cláudia Nessi, Fundo Amazônia/ BNDES; Daniel Mourão, Maker IC; Dario Guarita Neto, Amata; Denis Benchimol Minev, Lojas Bemol; Fabiano Silva, Fundação Vitória Amazônica; Flávia Neves, Coca-Cola; Johannes Zimpel, INOCAS; Juliana Teles, Impact Hub Manaus; Júlio Guiomar, Fundo Amazônia/ BNDES; Laurent Micol, PECSA; Luiz Fernando Laranja, Kaeté Investimentos; Manoel Serrão Borges, Funbio; Márcia Soares, Fundo Vale; Mariano Cenamo, IDESAM; Marcus Bessa, Impact Hub Manaus; Maure Pessanha, Artemísia; Priscila Matta, Natura; Renata Piazzon, Instituto Arapyaú; Renata Truzzi, NESst; Renato Bonadiman, DDL Associados; e Valmir Ortega, Conexsus.

Agradecemos também Alex Araújo, Alexandre Alves, Amy Daniels, Anna Toness, Christine Johnson, Michael Eddy, da USAID; Jason Fleming, DCA-USAID; Wendy Francesconi, do CIAT-Peru; Ana Carolina Bastida e Mariano Cenamo, do IDESAM pela revisão e contribuições.

COMUNICAÇÃO

Karen Garcia e Luiza Coimbra

DESIGN

Ana Seno

IMPRESSÃO

Stillgraf

SITAWI Finanças do Bem

www.sitawi.net

INVESTIMENTO DE IMPACTO NA AMAZÔNIA: CAMINHOS PARA O DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

realização





SUMÁRIO



CARTA DA USAID	6
CARTA DA SITAWI	7
SUMÁRIO EXECUTIVO	10
FUNDAMENTOS DE INVESTIMENTO DE IMPACTO	12
TENDÊNCIAS ATUAIS EM INVESTIMENTO DE IMPACTO NO BRASIL	14
ECOSSISTEMA DE INVESTIMENTO DE IMPACTO NA AMAZÔNIA	26
CARACTERIZAÇÃO DA AMAZÔNIA BRASILEIRA	28
PANORAMA DE INVESTIMENTO DE IMPACTO NA AMAZÔNIA BRASILEIRA	35
POSSÍVEIS CAMINHOS PARA INVESTIMENTO DE IMPACTO NA AMAZÔNIA	39
PRINCIPAIS CONCLUSÕES E OPORTUNIDADES	72
PRINCIPAIS DESAFIOS IDENTIFICADOS	74
PRINCIPAIS OPORTUNIDADES IDENTIFICADAS	75
PRÓXIMAS ETAPAS	75



ANEXO 1

CADEIAS DE VALOR COM TESE DE INVESTIMENTO NO CURTO PRAZO (3-5 ANOS)

76

ANEXO 2

RESULTADOS DAS ENTREVISTAS E PESQUISA QUANTITATIVA COM PARTICIPANTES DO ECOSSISTEMA DE IMPACTO NA AMAZÔNIA BRASILEIRA

82

METODOLOGIA DO TRABALHO

94

BIBLIOGRAFIA COMENTADA

101

VISÃO GERAL DO ECOSSISTEMA DE IMPACTO BRASILEIRO

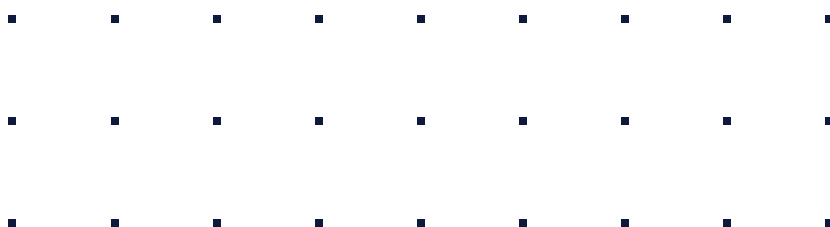
102

SITUAÇÃO DO ECOSSISTEMA DE IMPACTO AMAZÔNICO

110

EXEMPLOS MUNDIAIS DE MECANISMOS DE IMPACTO E INSTRUMENTOS
FINANCEIROS QUE PODEM SER RELEVANTES PARA O ECOSSISTEMA DE
IMPACTO AMAZÔNICO

117





CARTA DA USAID

Para Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional (USAID) é uma honra poder colaborar no desenvolvimento do estudo “Investimento de Impacto na Amazônia: Caminhos para o Desenvolvimento Sustentável”. Somos gratos pela parceria entre os governos e os povos dos Estados Unidos e do Brasil, em particular, agradecemos a parceria com a Agência Brasileira de Cooperação (ABC), Ministério do Meio Ambiente, ICM-BIO e FUNAI.

No Brasil a USAID trabalha de forma colaborativa com diversos parceiros no intuito de, juntos, identificarmos soluções para a conservação da biodiversidade na Amazônia. São muitos os desafios e tantos outros caminhos apresentados que somente por meio de parcerias e, de forma conjunta, conseguiremos atingir nossos objetivos. Um dos maiores desafios na Amazônia constitui a elaboração de um modelo de desenvolvimento econômico capaz de aliar conservação da floresta ao desenvolvimento local. A Amazônia representa cerca de 60% do território brasileiro e abriga a maior diversidade em floresta tropical no mundo. No entanto, gera menos de 8% do PIB nacional, além de estar sob forte ameaça do uso insustentável dos recursos naturais.

Diante desse cenário, e entendendo que a iniciativa privada tem papel fundamental em aperfeiçoar e agregar novas responsabilidades sociais, tecnológicas e ambientais, surge a Plataforma Parceiros pela Amazônia (PPA) para apoiar o setor privado e empresas interessadas em se engajar na busca por investimentos em soluções inovadoras para o desenvolvimento sustentável na Amazônia. Este estudo é um resultado prático que a USAID/Brasil e a PPA entregam para seus membros e a sociedade brasileira neste primeiro ano de existência da Plataforma.

Por meio do modelo de parcerias estratégicas que permitem o desenvolvimento de Plataformas como a PPA, a USAID/Brasil inova e cria um mecanismo que permite o compartilhamento e o trabalho colaborativo com diversos parceiros num mesmo ambiente e em prol dos mesmos objetivos.

Eu e toda equipe da USAID no Brasil esperamos que você possa fazer uma boa leitura e que este estudo possa contribuir para seu crescimento intelectual.

Forte abraço,

Michael Eddy

Diretor USAID/Brasil

CARTA DA SITAWI

A preservação da Amazônia e da sua biodiversidade é vital para o mundo. Equilíbrio ambiental, os produtos das florestas, o regime de chuvas que a floresta produz para o restante do Brasil, os chamados “rios voadores” e que também influenciam chuvas na Bolívia, Paraguai, Argentina, Uruguai e até mesmo no extremo sul do Chile, dão a verdadeira dimensão da importância de se preservar a floresta Amazônica.

Um grande número de iniciativas, financiadas pelo governo brasileiro e de outros países, por organismos internacionais e por recursos financeiros advindos da filantropia local e internacional conseguiu diminuir o desmatamento e degradação do bioma Amazônico. Ainda assim o desafio permanece, pois o desenvolvimento econômico não sustentável, a instabilidade política regional, o modelo da Zona Franca de Manaus e seu incerto futuro, além da crescente demanda por alimentos, especialmente ricos em proteínas, perfazem constante e forte pressão para a degradação do bioma.

Faz-se necessário promover o desenvolvimento de uma economia sustentável com a adoção de práticas econômicas com maior produtividade por unidade de área, capazes de sustentar a população local em um nível de renda mais alto e com menos impacto ambiental. O desenvolvimento desta nova economia se dará por meio de modelos de negócio ainda não utilizados na região, que apresentem soluções de impacto. Será necessário o desenvolvimento e implementação de um ecossistema de investimento, envolvendo empreendedores, doadores e investidores de impacto.

O objetivo deste estudo é traçar uma imagem da região, identificando mecanismos de investimento, tipos de empreendimento, cadeias de valor, obstáculos e oportunidades ao investimento na área. Esta imagem servirá de subsídio para agentes empenhados em promover o desenvolvimento sustentável da região. Não se trata de um trabalho prescritivo, mas sim de uma base para fomentar a discussão sobre o tema e para estruturar a tomada de decisões. Tendo em vista o objetivo de alcançar um público que inclui tanto investidores quanto especialistas em conservação e ação social, buscamos apresentar alguns conceitos básicos de investimentos de forma didática.

Boa leitura,

Leonardo Letelier

CEO, SITAWI Finanças do Bem

SUMÁRIO EXECUTIVO

A Amazônia brasileira é uma região crítica para o equilíbrio ecológico do continente e do planeta, mas é também uma área com baixos índices de progresso social associados à falta de oportunidades e a atividades econômicas de baixa produtividade. A introdução de atividades com produtividade mais alta na região tem sido acompanhada de degradação ambiental em níveis insustentáveis. Assim, os habitantes da região têm um papel crítico, seja como gestores de um patrimônio de valor incalculável, seja como degradadores deste patrimônio, a não ser que fontes de renda compatíveis sejam desenvolvidas. Assim, novas soluções, baseadas em modelos de negócio inovadores, precisam ser criadas e introduzidas na Amazônia, permitindo o aumento da renda na região sem degradação ambiental. Em muitos casos, isto significa oferecer aos habitantes da região alternativas com maior lucratividade e menos impacto ambiental. Em outras palavras, o objetivo de longo prazo é alterar o perfil de atividade econômica de uma região que, se fosse um país, seria o sétimo maior do mundo em área e o 51º em população.

Investimentos, com intencionalidade de impacto socioambiental positivo, além de resultados financeiros, são a única forma de operar esta transformação. Contudo, as características que tornam a Amazônia uma região com baixos índices socioeconômicos também elevam o risco associado a investimentos na região. Questões geográficas, de desenvolvimento do setor de serviços e infraestrutura, de educação e de cultura empresarial contribuem para elevar os custos de fazer negócios na Amazônia brasileira.

Assim, motivar investidores e empreendedores a atuar na região requer a introdução de novos mecanismos de financiamento que incluam tanto estratégias de mitigação de risco como ou uso judicioso de capital não-retornável em modelos de financiamento mistos (blended finance). Também será necessário adotar uma perspectiva mais orientada para o mercado na escolha das cadeias de valor que devem receber investimento. A escolha deve favorecer aquelas que podem gerar impacto ambiental positivo de forma financeiramente sustentável.





Para as instituições filantrópicas e de desenvolvimento que já atuam na Amazônia há décadas, com alguns sucessos notáveis em abordagens conservacionistas, trata-se de adotar um novo paradigma de ação, em parceria com agentes que têm como um de seus objetivos a geração de lucro.

Neste estudo avaliamos uma série de instrumentos financeiros e estratégias de mitigação que, juntos, podem permitir alcançar os resultados ambientais, sociais e econômicos de que a região precisa. Também analisamos as cadeias de valor com potencial de impacto socioambiental positivo e os diferentes tipos de empreendedores que trabalham, ou podem trabalhar, estas cadeias. Por fim, olhamos as características dos tipos de investidor que podem ser atraídos para transformar a economia da Amazônia brasileira.

As principais conclusões do estudo incluem a identificação de desafios, como o baixo nível de investimento de impacto na região, a falta de crédito para investimentos de risco, as limitações no apoio governamental e, especialmente, a ineficiência do ecossistema de apoio presente atualmente na região, promover uma economia sustentável. Do lado positivo, a presença de um grande número de atores (organizações da sociedade civil, doadores, financiadores e governo – particularmente o governo federal brasileiro) se constitui em uma base sólida para desenvolver o ecossistema de investimento de impacto na Amazônia brasileira. Além disso, algumas cadeias

de valor da Amazônia têm alto valor potencial, com mercados internacionais que ou já estão estabelecidos (como castanhas do Pará ou madeira) ou estão crescendo rapidamente (como a polpa de açaí).

Baseado nestas conclusões, nós levantamos possíveis oportunidades e próximos passos, que passam pela atração de novos atores de investimento através de abordagens de mitigação de risco, como financiamento “mezanino” e o apoio financeiro com fundos não-retornáveis para assistência técnica e capacitação. Estas estratégias de mitigação de risco devem ser incorporadas em mecanismos financeiros desenhados para tipos específicos de empreendedores e em cadeias de valor pré-determinadas para maximizar sua eficácia.

Solucionar o problema de criar uma nova economia, social e ambientalmente sustentável, na Amazônia requer testar mecanismos, aceitando um grau elevado de risco financeiro e longos prazos de retorno. Sobretudo é um processo de aprendizado contínuo, já que o sucesso tenderá a criar novas questões a serem abordadas criativamente. Desta forma, convidamos a todos os leitores a considerar de forma crítica os problemas apresentados e os elementos descritos, como fonte de inspiração para pensar em soluções para as questões sociais e ambientais da Amazônia brasileira. Considerando o rico ambiente de empreendedores no país, os recursos de que dispomos e a urgência do desafio, como podemos juntos testar soluções inovadoras para promover o desenvolvimento sustentável da Amazônia?





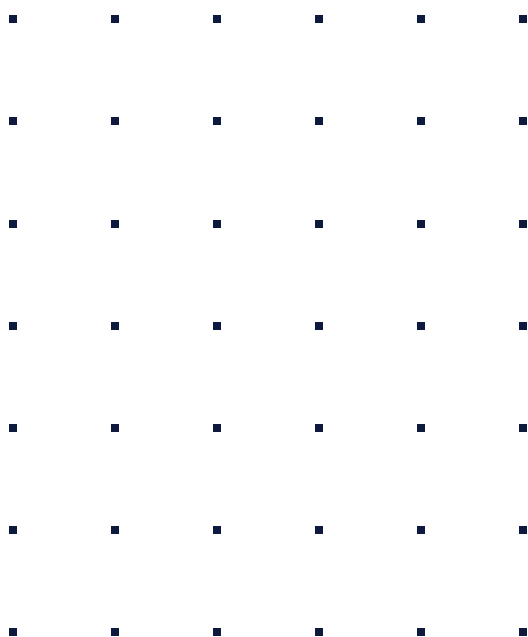
FUNDAMENTOS DE INVESTIMENTO DE IMPACTO

TENDÊNCIAS ATUAIS EM INVESTIMENTO DE IMPACTO NO BRASIL

DEFINIÇÃO DE INVESTIMENTO DE IMPACTO NESTE ESTUDO

Investimentos de impacto costumam ser definidos como aqueles que “buscam resultado socioambiental mensurável, além de retorno financeiro”¹. Na Amazônia, porém, investidores de impacto precisam assegurar que os empreendimentos de impacto, produzam retorno suficiente para o empreendedor, de forma a justificar substituir uma fonte de renda ambientalmente insustentável por outra, ambientalmente e financeiramente sustentável.

Portanto, este estudo trata de mecanismos de financiamento que combinam instrumentos com uma variedade de retornos – de taxas de mercado a investimentos sem retorno – de forma a permitir ao empreendedor desenvolver um negócio social e ambientalmente positivo que seja também financeiramente sustentável (Fig. 1). A importância da sustentabilidade financeira vai advém, sobretudo, da necessidade de promover uma economia regional ambientalmente sustentável. Tal economia requer investimentos coordenados e planejados de forma deliberada, já que uma das razões para a existência de atividades com alto custo ambiental na Amazônia é o fato destas requererem baixo investimento e baixa capacitação.



¹ <https://www.insper.edu.br/nucleo-medicao-investimentos-de-impacto/o-que-e-investimento-impacto/> (Acesso em 15 de agosto de 2018)

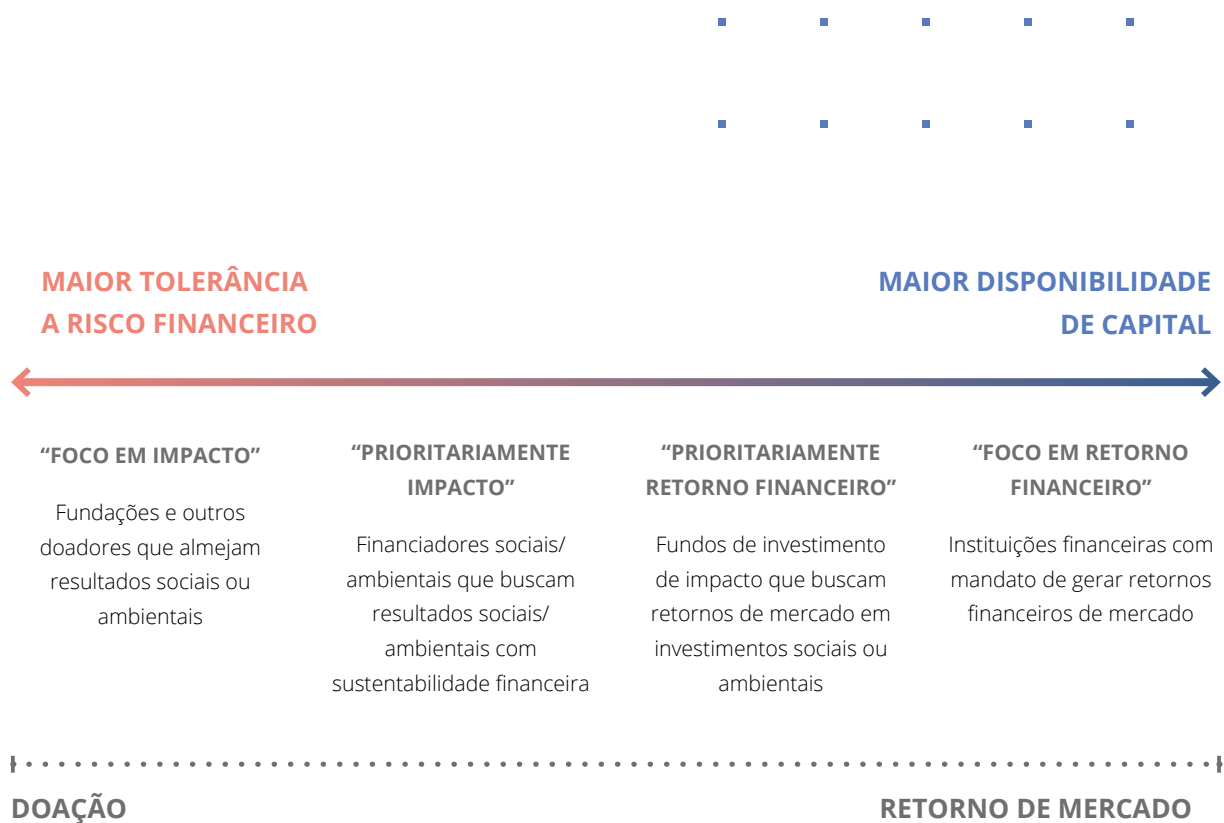


FIGURA 1: CONTÍNUO SIMPLIFICADO DE INVESTIMENTOS. INVESTIDORES COM CARACTERÍSTICAS DIFERENTES SÃO NECESSÁRIOS PARA PROMOVER GRANDES TRANSFORMAÇÕES NA AMAZÔNIA BRASILEIRA.

DESAFIOS PARA INVESTIDORES DE IMPACTO

Investimentos de impacto podem ser direcionados a diversas categorias de empreendimento. Algumas delas, particularmente na área ambiental, já têm modelos de negócio bem conhecidos, como a produção de energia de fontes alternativas, e podem, mesmo ser concebidas dentro de empresas já estabelecidas. Porém, grande parte do potencial de impacto, tanto ambiental quanto social, está em tratar questões desafiadoras, para as quais ainda não há soluções consagradas. Este tipo de empreendimento requer novos modelos de negócio e novas abordagens, e estes precisam de pessoas que os encampem e levem adiante – empreendedores socioambientais. Estes dois elementos chave – novas abordagens e novos empreendedores – apresentam questões próprias para os investidores:

A falta de oportunidades com modelos provados. Estima-se que 70% das empresas de impacto na América Latina ainda estejam em estágios iniciais, sem retorno e sem ter atravessado o chamado “vale da morte”, o estágio em que um modelo de negócio ganha escala e é efetivamente testado no mercado².

A complexidade dos modelos de negócio – a exigência de produzir resultados sociais e ambientais, além de financeiros, transcende a lógica básica das empresas, requerendo conciliar agendas distintas e opções por vezes conflitantes.

O menor potencial de retorno, devido a custos operacionais e transacionais maiores associados a produzir fora dos grandes centros urbanos e com força de trabalho selecionada pelo seu impacto social, ao invés da sua eficiência.

O maior risco de mercado associado a produtos diferenciados pela origem ou sem mercado bem desenvolvido.

A maior dificuldade em desenhar projetos com potencial de crescimento (escalabilidade) quando se trabalha com comunidades ou recursos naturais produzidos sustentavelmente.

² Innovations in Financing Structures for Impact Enterprises: Spotlight on Latin America (2017) Armeni A e De Bone MF, Multilateral Investment Fund (acessado em 28 de maio de 2018 de <http://transformfinance.org/briefings/2017/9/1/innovations-in-financing-structures>)

TIPOS DE QUESTÕES QUE AFETAM RECIPIENTES DE INVESTIMENTOS DE IMPACTO

Para empreendedores de impacto, o problema é conciliar seus objetivos sociais e ambientais com a meta de criar um negócio autossustentável e com perspectiva de crescimento – e atrair o capital para viabilizá-lo. O capital filantrópico é sempre uma alternativa nos estágios iniciais do empreendimento, mas tende a ser insuficiente para sustentar o crescimento do negócio. Por outro lado, captar recursos de investidores implica obter retornos não apenas melhores do que os beneficiados estão acostumados, mas competitivos com outros investimentos disponíveis no mercado. Entre os obstáculos que se apresentam aos empreendedores de impacto (particularmente no Brasil e especialmente na área ambiental) podemos citar:

A falta de preparo para captar capital investidor e desenhar iniciativas de impacto como empreendimento. O ativista social efetivo é, em geral, equipado com um conjunto de competências distinto do empreendedor efetivo; a falta destas competências adicionais dificulta formatar um empreendimento de impacto de forma atraente para um investidor. Similarmente, as comunidades e associações que buscam estruturar empreendimentos de impacto em geral não estão capacitadas para competir por capital de risco.

A alta carga burocrática brasileira, que representa uma barreira de entrada para novas empresas. O alto custo de fazer negócio no Brasil impacta particularmente negócios cujos participantes têm baixa disponibilidade de capital, estruturas administrativas pequenas e situações fundiárias complexas. Este problema é tanto maior quanto mais afastados os negócios de impacto dos principais centros urbanos do país – situação comum a muitos empreendimentos de impacto ambiental.

A falta de capital de risco no mercado: no Brasil, a razão capital de risco/PIB é um décimo do encontrado nos EUA³.

A falta de colateral para garantir empréstimos, particularmente em negócios de impacto pertencentes a comunidades e associações e mais ainda em áreas de atrito ambiental, onde questões fundiárias são comuns.

A alta taxa de juros de referência, agravando o problema do potencial de retorno baixo, relativamente a outras oportunidades do mercado, de muitos empreendimentos.

Os prazos longos de retorno (acima de 10 anos, para empreendimentos com impacto sobre desflorestamento) – particularmente problemático para a maioria dos investidores brasileiros, que têm expectativas de tempo de retorno bastante rápidas (até 3 anos, comparado com 5–7 anos para investidores internacionais típicos).

3 Innovations in Financing Structures for Impact Enterprises: Spotlight on Latin America (2017)

As dificuldades de escalabilidade – em negócios envolvendo comunidades, aumentar a escala significa agregar outras comunidades com perfis semelhantes. Este é um processo complexo, mesmo que se tenha um modelo bem estabelecido, pois envolve um processo de convencimento que tem tempo próprio.

A inadequação de estratégias de saída – o modelo típico do venture capital e do private equity é vender a participação depois de rentabilizá-la. Este modelo não é compatível com os objetivos de muitos negócios de impacto, cujo foco em resultados socioambientais e comunidades tende a levar a buscar a preservação do controle e a continuidade do negócio.

A necessidade de desenvolver novos mercados. Muitos empreendimentos de impacto oferecem produtos para os quais não existe ainda demanda. Em muitos casos, particularmente em questões ambientais, isto implica custos de promoção, venda e distribuição adicionais, já que a demanda pelo produto é ainda pequena ou inexistente.

OPORTUNIDADE DE AÇÃO

Parte da dificuldade em desenvolver novos empreendimentos na Amazônia, e especialmente os de impacto, está relacionada com o pouco desenvolvimento do setor de serviços na região, onde faltam oportunidades de treinamento, acesso a suprimentos, soluções logísticas, comunicação, geração de energia e purificação de água, entre outros. Talvez seja hora de ver estas carências como oportunidades, investindo mais em empreendimentos de impacto no setor de serviços na Amazônia. Aliás, empreendimentos de impacto em outras regiões focam predominantemente no setor de serviços, o que significa que já há considerável capital intelectual na área. Possibilidades incluem expandir modelos de sucesso de outras regiões para a Amazônia ou ainda realizar workshops de mentoria com empreendedores de impacto de sucesso no setor de serviços.

TIPOS DE INVESTIDORES DE IMPACTO ATUANDO NO BRASIL

Consideramos neste estudo sete grupos de investidores de impacto ativos no Brasil. Estes segmentos de investidor podem ter papéis diferentes em estruturar investimentos de impacto na Amazônia brasileira, pois têm distintos objetivos financeiros, sofrem restrições regulatórias diferentes e têm preferência por instrumentos financeiros diversos. Abaixo, descrevemos as principais características de cada segmento, incluindo as que são vantajosas e as que são desvantajosas para empreendimentos de impacto na Amazônia brasileira.

HNWI E UHNWI

HNWIs (*high net worth individuals*) são definidos como indivíduos com mais de US\$ 1 milhão em ativos líquidos, e UHNWIs (ultra-HNWIs) como aqueles com patrimônio líquido acima de US\$ 30 milhões. Dados de 2015 ⁴ estimam em torno de 4 mil UHNWIs no Brasil, com um patrimônio em torno de US\$ 800 bilhões⁵, e cerca de 200 mil HNWIs. Alguns destes indivíduos têm interesse em direcionar parte de seu capital para fomentar progresso social ou atividades que reduzam a degradação ambiental associada à economia contemporânea. Dependendo do seu nível de renda, eles direcionam o capital via *family offices*, *multi-family offices*, fundos de investimento, *crowd equity*, ou atuando como investidores anjo. Este grupo inclui tanto investidores que esperam retorno financeiro para seus investimentos quanto aqueles que esperam retornos apenas em termos de progresso social ou preservação ambiental, ou ainda dividendos sociais. UHNWI e HNWI costumam investir tipicamente na faixa de R\$ 50 mil a R\$ 1 milhão (US\$ 16 mil a US\$ 300 mil). Este é um perfil bem alinhado com um mercado de impacto nascente como é o da Amazônia, onde há poucos empreendimentos em fase operacional.



VANTAGENS PARA AMAZÔNIA

Como indivíduos privados, não há limites ao tipo de instrumento financeiro à sua disposição. Os UHNWI em particular podem fazer seus investimentos sociais ou filantropia através de fundações próprias, que, à medida que se tornam mais profissionalizadas, desenvolvem teorias de mudança explícitas para os investimentos e delas derivam metodologias de medição de seu impacto.



DESVANTAGENS

Quando existe expectativa de retorno financeiro, esta tende a estar em linha com as oportunidades de risco no mercado brasileiro, ou seja, acima de 16% ao ano⁶, com um horizonte de retorno do investimento em torno de três anos. Isto tende a excluir diversos

⁴ The Wealth Report, Knight Frank

⁵ Mapeamento dos Recursos Financeiros disponíveis no Campo Social do Brasil com o objetivo de identificar recursos potenciais para Finanças Sociais – Deloitte/FTFS 2015

⁶ Panorama do setor de investimento de impacto na América Latina (2016) Aspen Network of Development Entrepreneurs, LGT Impact Ventures, LAVCA

investimentos com impacto socioambiental relevante na Amazônia. Aliás, a mesma expectativa temporal, em termos de resultados, tende a ser esperada pelo segmento que busca retornos apenas em termos de impacto social ou ambiental, o que pode ser problemático, já que a melhoria de indicadores de progresso social ou ambiental tende a ser bem mais lenta. Por outro lado, em termos comportamentais, mercados com altas barreiras à execução e pouco dinamismo empreendedor tendem a afastar este grupo.

FUNDOS DE PE/VC NACIONAIS VOLTADOS PARA IMPACTO SOCIOAMBIENTAL

Fundos de venture capital investem em empresas em fase inicial, mas já operando com receita e os fundos de *private equity* naquelas em expansão, comprando participação acionária com a intenção de valorizar a empresa como um todo e capturar ganhos financeiros na “saída do investimento”, por exemplo a venda de sua participação para outro investidor ou abertura de capital da empresa.



VANTAGENS

Fundos que investem em ativos socioambientais têm este mercado como foco explícito em sua tese de investimento. Sua estrutura de análise e *due diligence* lhes permite quantificar, até certo ponto, a probabilidade de sucesso e retorno em seus investimentos, identificando assim oportunidades que passariam despercebidas a outros investidores, por exemplo. Embora possam usar instrumentos de participação ou crédito – isto é definido nas regras de estabelecimento do fundo – costumam contribuir com experiência e contatos, aumentando a probabilidade de sucesso do empreendimento.



DESVANTAGENS

Os fundos de venture capital investem em empresas operando com receita e os *private equities* naquelas em expansão – estes são premissas do modelo e também são limites necessários dada a estrutura de análise e gestão típica destes grupos. Isto significa que seus investimentos tendem a variar na faixa de R\$ 5 milhões a R\$ 100 milhões (US\$1,6 milhão a US\$ 30 milhões). Com isso, eles encontram poucos empreendimentos em fase operacional capazes de absorver o volume mínimo de investimento em mercados de impacto menos desenvolvidos (como a Amazônia). Além disso, embora medição do impacto socioambiental seja uma premissa da sua tese de investimento, esta nem sempre é baseada em uma teoria de mudança explicitada, já que o foco principal da equipe de gestão é a seleção e análise de indicadores financeiros. Isto pode limitar o alcance dos benefícios socioambientais produzidos pelo investimento.

EMPRESAS COM POLÍTICA DE RESPONSABILIDADE SOCIOAMBIENTAL

Como mais de 60% das fundações e institutos brasileiros que fazem parte do GIFE⁷ são corporativas e raramente têm *endowment*, elas acabam seguindo o direcionamento das empresas e, portanto, podem ser analisadas conjuntamente.



VANTAGENS

A primeira vantagem deste tipo de investidor é ter condições de contratar demanda, seja em compras de insumo ou em compras de consumo interno (como comida para o refeitório ou transporte para os colaboradores). Empresas com boas práticas de relacionamento com fornecedores participam da otimização do processo de produção, ajudando os empreendimentos de impacto a oferecerem produtos com padrões de qualidade alinhados às necessidades do mercado. No caso de compras de insumo, as empresas, além de garantir um mercado para pelo menos parte da produção do empreendimento, ajudam a desenvolver o mercado (e, por vezes, a marca) do empreendedor, associando o resultado da própria empresa ao sucesso do produto de impacto. Exemplos deste tipo de empresa no Brasil são Coca-Cola, Natura (ambas presentes na Amazônia) e Mãe Terra (agora uma unidade da Unilever).

Além disso, empresas podem ser altamente flexíveis em termos do estágio de desenvolvimento dos negócios de impacto em que investem. No caso de empreendimentos em estágio inicial, o investidor empresa participa tanto com recursos financeiros como alavancando sua expertise técnica e de gestão para profissionalizar o empreendimento de impacto como fornecedor.

Algumas fundações empresariais criadas por grandes doadores corporativos empregam equipes de gestão que podem incluir especialistas no setor socioambiental. O que resulta em preocupação com o planejamento, monitoramento e avaliação de projetos, incluindo o desenvolvimento de paradigmas lógicos e teorias de mudança com premissas fundamentadas em fatos. Além disso, sendo privadas, as fundações empresariais têm mais flexibilidade do que governos em relação aos instrumentos financeiros que podem empregar. Em termos de volume disponível para aplicar, este varia amplamente com a empresa/fundação específica, com a maioria dispondo de recursos na faixa de R\$ 1 milhão a R\$ 10 milhões (US\$ 300 mil a US\$ 3 milhões), com pouquíssimas chegando a disponibilizar acima de R\$ 100 milhões (US\$ 30 milhões). Dada a função primariamente filantrópica deste setor e consequente menor custo de gestão, sua flexibilidade em termos de *ticket* médio para investimentos pode ser bem maior do que o de fundos de investimento (uma faixa de R\$ 50 mil a R\$ 10 milhões, ou US\$ 16 mil a US\$ 3 milhões).

⁷ Key Facts Sobre o Investimento Social no Brasil, 2017 GIFE and Foundation Center, ISBN 1-59542-533-1



DESVANTAGENS

As limitações dos investidores corporativos estão relacionadas principalmente ao seu papel como demandadores: a decisão de comprar de um empreendedor de impacto socioambiental está inserida dentro da estratégia corporativa da empresa e pode ser afetada por ela. Por exemplo, a eliminação de uma linha de produtos ou o fechamento de uma fábrica podem significar o fim da totalidade, ou de uma parte importante, da demanda de um empreendimento social. Este risco pode ser mitigado, por exemplo com contratos de compra de volume e duração mínima, que deem ao fornecedor fôlego para encontrar novos clientes, ou com a inclusão cláusulas de responsabilidade social, como não-exclusividade e o apoio ao desenvolvimento do mercado para o produto.

Em relação a institutos e fundações corporativos, embora estes não estejam juridicamente impedidos de fazer empréstimos ou investimentos⁸, isto representa uma mudança de paradigma: após anos focando em doações, estas instituições ainda estão aprendendo a utilizar instrumentos de investimento de impacto.

FUNDOS DE INVESTIMENTO INTERNACIONAIS VOLTADOS PARA IMPACTO

Cada vez mais, fundos de investimento estão alocando capital para empreendimentos com uma empregam ambiental e/ou social positiva, seja como parte de sua tese de investimento, seja para cumprir objetivos de responsabilidade corporativa (ESG – *environment, social and governance*) e investimento responsável. Não incluímos neste segmento fundos de pensão, companhias de seguro ou bancos porque, sendo altamente regulados, há, realisticamente, muito poucas oportunidades na Amazônia para estes tipos de ator. Também não foram incluídos fundos soberanos, que estão englobados na categoria “Fundo Amazônia e outros governos”, abaixo.



VANTAGENS

A disponibilidade de recursos neste segmento é muito alta, embora dividida entre vários países no mundo. Em termos de expectativa de tempo de retorno, os fundos já desenhados com teses de investimento ambientais tendem a ter prazos de retorno mais longos (chegando a 15 anos em alguns fundos florestais) e a expectativa de taxa de retorno mais baixa (em torno de 10%), do que fundos brasileiros. Semelhante aos fundos brasileiros, estes fundos empregam abordagens sofisticadas de gestão de risco e tendem a participar da gestão dos seus investimentos, com o que sua tolerância a risco pode ser considerada média.

⁸ Fundações e Institutos Corporativos investindo em Negócios de Impacto, 2016 Derrai e Menezes Advogados e Força Tarefa de Finanças Sociais



DESVANTAGENS

Estas instituições sofrem limitações semelhantes às dos fundos de venture capital ou *private equity* brasileiros em termos de custos operacionais, determinando um ticket mínimo de investimento. Isto os limita a investir em empresas em fase operacional ou maduras. Esta limitação pode ser contornada, contudo, por mecanismos complementares bem desenhados, como é o caso do Althelia no Brasil.

GOVERNO BRASILEIRO E MULTILATERAIS

O governo federal brasileiro é hoje o principal fornecedor de capital para o setor socioambiental no país⁹. Este capital é disponibilizado através de uma complexa rede de mecanismos, que incluem programas de compra setoriais, crédito subsidiado por bancos de fomento, fundos de investimento administrados por terceiros, repasse de verbas via organizações sociais, entre outros. Da mesma forma, instituições multilaterais podem atuar tanto com instrumentos retornáveis como não-retornáveis, ou ambos. A flexibilidade na escolha do instrumento depende dos estatutos da instituição e de sua política de investimentos.



VANTAGENS

O governo federal brasileiro dispõe de um volume muito elevado de recursos para investimentos socioambientais (R\$ 413 bilhões, US\$ 175 bilhões em 2014¹⁰). Os recursos multilaterais, embora muito menos abundantes, são a terceira maior fonte de recursos disponíveis no campo social. Além disso, o governo tem enorme capilaridade, podendo atuar em todas as regiões do território nacional. Finalmente, os múltiplos mecanismos à disposição do governo permitem que atue, potencialmente, em diversos passos da viabilização de um empreendimento de impacto socioambiental. No caso das instituições multilaterais, a sua relativamente pequena estrutura e seu foco em problemas socioambientais lhes permite ter um impacto significativo na fase de protótipo e inicial de investimentos de impacto.



DESVANTAGENS

A implementação de programas de governo está sujeita regras rígidas que, por vezes, inviabilizam atingir alguns públicos-alvo. Um exemplo são os programas PNAE e PRONAF, respectivamente de compras preferenciais e de empréstimos subsidiados a pequenos agricultores: informações colhidas em entrevista indicam que pequenos produtores da região amazônica têm dificuldade em fornecer a documentação necessária para se qualificar para estes programas. O mesmo é verdade em relação a diversos programas de crédito do governo, operados pelo Banco do Brasil: os gestores do programa (os gerentes do Banco do Brasil) não estão preparados para avaliar os riscos associados aos pequenos empreendedores e aos empreendimentos de impacto, com o que a maior parte destas linhas de crédito acaba sendo usada por pecuaristas tradicionais.

9 Mapeamento dos Recursos Financeiros disponíveis no Campo Social do Brasil com o Objetivo de Identificar Recursos Potenciais para Finanças Sociais (2015) Deloitte, para Força Tarefa de Finanças Sociais

10 Idem

OPORTUNIDADE DE AÇÃO

Dois eixos de ação poderiam tornar os programas de compras do governo federal mais efetivos: a simplificação de requerimentos documentais; e a implementação de treinamento, tanto para os agentes do governo, quanto para os empreendedores – seja na preparação da documentação, seja na qualificação de sua produção para atender os padrões de qualidade dos programas.

FUNDO AMAZÔNIA E GOVERNOS ESTRANGEIROS

O fundo Amazônia, estabelecido pelo governo brasileiro e gerido pelo BNDES, foi estruturado em 2008 como um mecanismo REDD+. Originalmente estruturado para administrar a aplicação de recursos de prevenção do desmatamento na Amazônia oferecidos pela NORAD (Agência Norueguesa de Cooperação para o Desenvolvimento), o Fundo Amazônia, foca hoje em investimentos não-retornáveis para prevenir, monitorar e combater o desmatamento e promover o desenvolvimento sustentável da Amazônia Brasileira¹¹. Da mesma forma, os fundos disponibilizados por outras agências de cooperação internacionais (como USAID, dos EUA, e GIZ, da Alemanha) tendem a ser direcionados para investimentos não-retornáveis em diversas áreas do país.



VANTAGENS

Estas organizações têm forte foco em questões ambientais e estão no centro das discussões sobre a viabilização de investimentos de impacto na Amazônia, já participando há anos de iniciativas de impacto socioambiental na região. No caso das agências estrangeiras, algumas já têm experiência com este tipo de investimentos em outros países, com alguns órgãos (como a USAID) já dispor de mecanismos de garantia que podem ser empregadas em empreendimentos de impacto. Estas organizações são particularmente adequadas para financiar as fases de estudo, prototipação e operação inicial dos empreendimentos de impacto.



DESVANTAGENS

Como agências governamentais, estas organizações não podem receber dividendos ou pagamentos por seus empréstimos, o que limita os tipos e volume de investimentos que podem realizar. Além disso, o volume total de capital neste segmento é relativamente limitado (sobretudo em função de seus comprometimentos já existentes com ações de conservação financiadas por recursos não-retornáveis), embora capazes de cobrir os custos das etapas iniciais até operação inicial.

¹¹ <http://www.fundoamazonia.gov.br/pt/home/>

Um outro aspecto importante é que estas organizações, sendo focadas nas questões socioambientais, tendem a trazer a perspectiva da oferta para os negócios socioambientais – focam em desenvolver comunidades como produtores, sem buscar entender a expectativa dos potenciais consumidores dos produtos da floresta.

OPORTUNIDADE DE AÇÃO

Adicionar uma perspectiva da demanda será essencial para viabilizar negócios de impacto na Amazônia. A melhor forma de fazê-lo é associando-se a investidores e empresas, para quem esta perspectiva é natural. Os recursos não-retornáveis do governo e do Fundo Amazônia, podem ser usados para mitigar o risco de novos empreendimentos, seja custeando a fase de teste e estabelecimento do negócio, seja subsidiando treinamento de empreendedores e trabalhadores.

FILANTROPIAS INTERNACIONAIS

Nos últimos anos tem crescido entre as organizações filantrópicas a tese de que uma abordagem de investimento é essencial para dar escalabilidade e perenidade a iniciativas socioambientais.



VANTAGENS

A expectativa de retorno financeiro destas instituições é zero ou negativa (até -100%) e elas tendem a ter experiência com as dificuldades e prazos de implementação de empreendimentos socioambientais. Além disso, usam uma abordagem estruturada, com teorias de mudança baseadas em premissas bem fundamentadas, facilitando o desenho de empreendimentos com retorno socioambiental mensurável. Outra vantagem é que muitas destas organizações possuem uma extensa rede de contatos, que podem empregar tanto para ajudar os empreendedores a identificar investidores como a desenvolver seu mercado. Sua flexibilidade no uso de recursos também lhes permite prover mitigação de risco para investidores com expectativas de retorno mais tradicionais, seja através de apoio técnico ou financeiro.



DESVANTAGENS

Estas organizações não têm acesso a um volume de capital comparável à dos fundos de investimento e, portanto, não podem, sozinhas, viabilizar empreendimentos de impacto. Porém, elas são particularmente apropriadas para apoiar empreendimentos de impacto da fase inicial (de conceito e protótipo) até a operação inicial.



—
**ECOSSISTEMA
DE INVESTIMENTO
DE IMPACTO NA
AMAZÔNIA**

CARACTERIZAÇÃO DA AMAZÔNIA BRASILEIRA

A Amazônia é um dos principais repositórios de diversidade biológica na Terra: 10% das espécies já classificadas de seres vivos vivem nele, em uma área equivalente a apenas 1,3% do planeta, ou 4,8% da área não submersa. A floresta amazônica captura e estoca 10% do carbono em ecossistemas na Terra, além de contribuir para os ciclos hidrológicos regionais, através da evapotranspiração de cerca de 400 bilhões de árvores (divididas em cerca de 16 mil espécies, somente nas terras baixas¹²). O bioma ocupa 6,7 milhões de km² na América do Sul, dos quais quase dois terços (61%) em território brasileiro, do qual ocupa quase a metade da área (49%).

Para fins de planejamento estratégico, o governo brasileiro denomina “Amazônia” uma área que inclui também parte dos biomas cerrado e pantanal, que ficou assim conhecida como “Amazônia Legal”. A Amazônia Legal é 10% maior do que o bioma amazônico (59% do território do Brasil, ou 5 milhões de km²), abrangendo o território de nove estados (um parcialmente) e 773 municípios. Nesta região vivem 27 milhões de pessoas, 13% dos brasileiros¹³, 28% fora de áreas urbanas (comparado com a média nacional de 16%). Entre estes, estão cerca de 400 mil pessoas pertencentes a mais de 170 povos indígenas. Em julho de 2018, 48% do território da Amazônia Legal está sob alguma forma de status protegido, incluindo unidades de conservação federais e estaduais, assim como Terras Indígenas. Estas últimas ocupam 22% da Amazônia Legal¹⁴ e estão entre as áreas mais conservadas, permitindo o uso sustentável pelos povos tradicionais que ali vivem. Entre as unidades de conservação, 210 de 326 também permitem o uso sustentável, permitindo atividades com fins lucrativos, contanto que sejam alinhadas com os planos de manejo ambiental destas unidades¹⁵.



12 Hyperdominance in the Amazonian Tree Flora, Hans ter Steege et al. (96 autores), Science 342, 1243092 (2013). DOI: 10.1126/science.1243092

13 Tabelas de estimativas populacionais para os municípios e para as Unidades da Federação brasileiros em 01.07.2017 (<https://www.ibge.gov.br/estatisticas-novoportal/sociais/populacao/9103-estimativas-de-populacao.html?=&t=resultados>)

14 De acordo com dados do Instituto Socioambiental (ISA), terras indígenas atualmente cobrem 22,25% da Amazônia Legal, e unidades de conservação, 25,60%. Fonte: <https://acervo.socioambiental.org/acervo/mapas-e-cartas-topograficas/amazonia/terras-indigenas-e-unidades-de-conservacao-na-amazonia>

15 Áreas protegidas na Amazônia Brasileira – Avanços e Desafios (2011) Veríssimo, A, Rolla A, Vedoveto, M e Futada S de M Belém/São Paulo: Imazon e Instituto Socioambiental. Os números de unidades de conservação e áreas de uso sustentável foram atualizados com dados de julho de 2018 obtidos do Instituto Socioambiental (ISA) em: <https://acervo.socioambiental.org/acervo/mapas-e-cartas-topograficas/amazonia/terras-indigenas-e-unidades-de-conservacao-na-amazonia>

Fora das áreas protegidas, 52% do território da Amazônia Legal está formalmente aberto a outros usos, ainda que dentro de algumas limitações legais, como a exigência da manutenção de uma reserva equivalente a 80% de uma propriedade agrícola como área de preservação ambiental. Contudo, invasão e desmatamento ilegal, para extração de madeira, garimpo e outras atividades, são regularmente reportados nas unidades de conservação e nas terras indígenas.

Os estados e municípios que compõem a Amazônia Legal produzem R\$ 465 bilhões (US\$ 146 bilhões, ou US\$ 249 bilhões, PPP¹⁶), 7,8% do PIB brasileiro em (2015). A despeito da extensa cobertura florestal, o extrativismo vegetal representa uma porção relativamente pequena da economia da região, com a maior parte deste valor resultando de atividades governamentais, da produção industrial (especialmente na Zona Franca de Manaus) do setor de serviços e da construção (nas capitais), da indústria extrativa mineral e transporte ferroviário e fluvial associados (especialmente nos estados do Pará, Maranhão e Amapá) e da agricultura mecanizada (no estado de Mato Grosso).

A Amazônia Legal é relativamente pouco coberta pela malha de transportes brasileira (Fig. 2, página 30). A cobertura rodoviária é esparsa, fazendo com que grande parte do transporte seja fluvial – de fato, praticamente todos os povoados na região são acessíveis por navegação em rios.

Junto com as grandes distâncias, isto implica altos tempos e custos de transporte, tanto para pessoas como para empreendimentos localizados no interior da Amazônia, mesmo se o mercado-alvo é regional: no estado do Amazonas, por exemplo, a distância média das linhas de transporte de carga fluviais é de 457 km, ou seja, 16 horas. A distância média entre as sedes dos municípios e a capital é de 974 km, ou 36 horas. No caso do modal aéreo, o número de aeroportos, apenas 33 (incluindo todos os aeroportos de uso público, mesmo sem serviço comercial) é pequeno, dada a extensão do estado (mais de 1,5 milhão de km²). Como critério de comparação, o estado de Alaska, o maior e mais remoto dos EUA, com 1,7 milhão de km² e 739 mil habitantes, tem mais de 500 aeroportos públicos (incluindo todas as categorias). Assim, a maior parte dos municípios da região é considerada remota, em comparação com a média nacional (Fig. 2, página 30).

Esta situação é, provavelmente, o principal responsável pela relativa preservação deste bioma até o momento. Evidência disto são as manchas de desmatamento em formato de espinha de peixe que surgiram ao longo de rodovias abertas na região (como a BR-364 conectando os estados de São Paulo e Acre) durante o período em que o governo federal estimulou o crescimento da fronteira agrícola em direção à Amazônia (Fig. 3, página 31). Por outro lado, a falta de uma malha de transporte também aumenta o custo de produção ou distribuição¹⁷, podendo tornar negócios ambientalmente positivos financeiramente pouco atraentes.

16 Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) acessado do site <https://www.ibge.gov.br/estatisticas-novoportal/economicas/contas-nacionais/9054-contas-regionais-do-brasil.html?=&t=resultados> em 19 de julho de 2018

17 Impacto dos Custos Logísticos em Fábrica de Processamento de Polpa de Frutas no Município de Benjamin Constant – Amazonas (2017) Nogueira JR Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Processos – Mestrado Profissional, PPGEPI/ITEC, da Universidade Federal do Pará

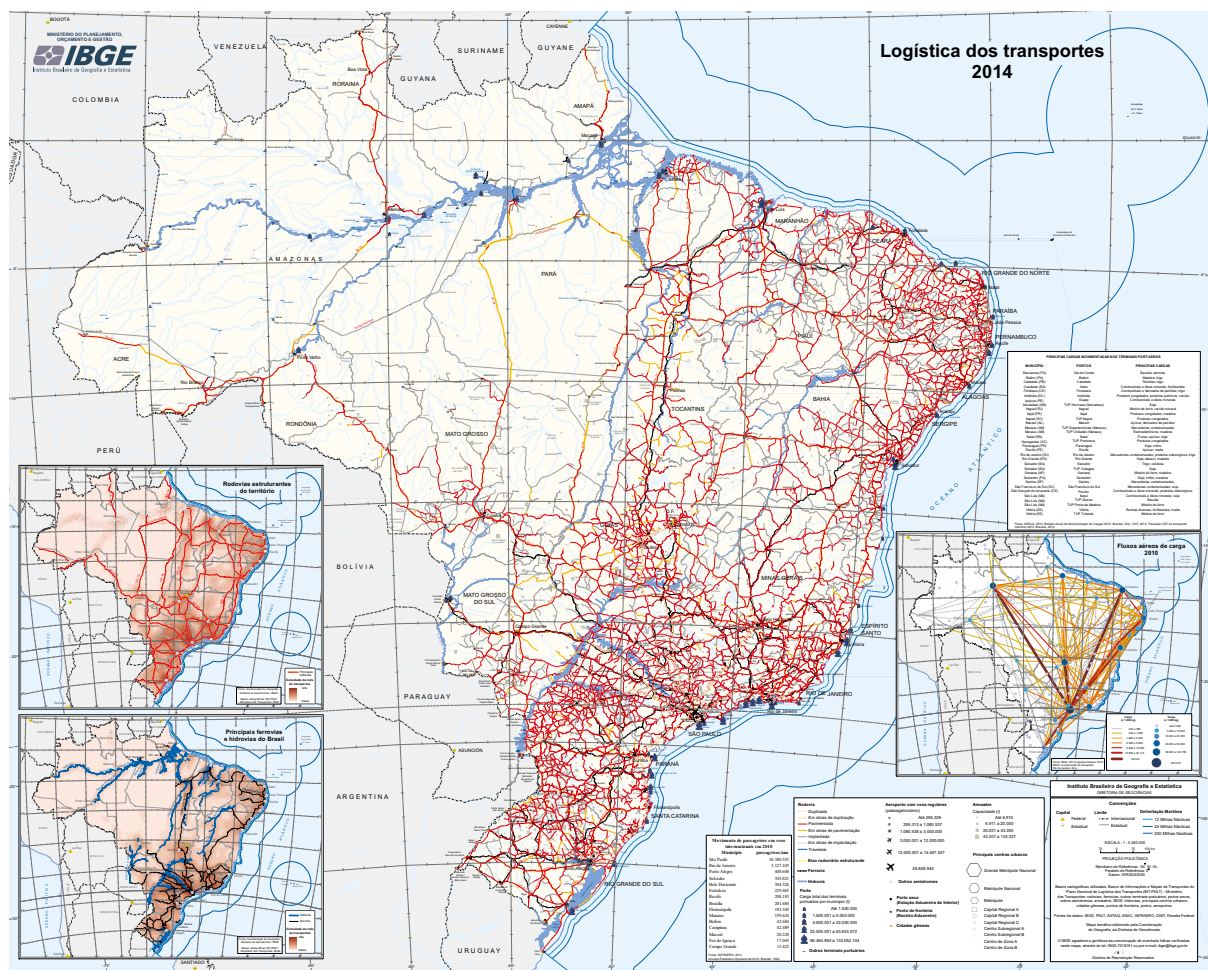


FIGURA 2: ACESSIBILIDADE NA AMAZÔNIA. MALHA DE TRANSPORTES BRASILEIRA.



FIGURA 3: ACESSIBILIDADE DOS MUNICÍPIOS RELATIVA À MÉDIA NACIONAL

QUESTÕES AMBIENTAIS

A dificuldade de acesso preservou o bioma por vários séculos, mantendo-o relativamente inalterado e a diversos povos indígenas, isolados. Contudo, nos últimos cinquenta anos, 17% da cobertura florestal do bioma amazônico foi substituída por pastos ou plantações. No Brasil este processo foi estimulado pelo governo federal até a década de 1990, através de projetos de assentamento de agricultores que ocorreram sobretudo na periferia da Amazônia (o “arco do desmatamento”), onde a malha rodoviária também cresceu (Fig. 2). Este rápido desmatamento manteve-se a um ritmo anual de quase 20 mil km² por ano até 2005, quando o governo federal lançou o

Plano de Ação para Prevenção e Controle do Desmatamento na Amazônia Legal (PPCDAM). A partir de um sistema de sanções e incentivos¹⁸, o PPCDAM promoveu uma queda acentuada no desmatamento, até uma média de 6 mil km² por ano em 2009. A partir de então, a taxa de desmatamento vem se mantendo relativamente estável, com exceção dos estados de Rondônia e Mato Grosso, onde voltou a crescer em 2014 (Fig. 4). Desta forma, a redução do desmatamento e da venda de madeira extraída ilegalmente foi considerada o principal problema ambiental da Amazônia pelos participantes do ecossistema de impacto entrevistados neste estudo (Anexo 2).

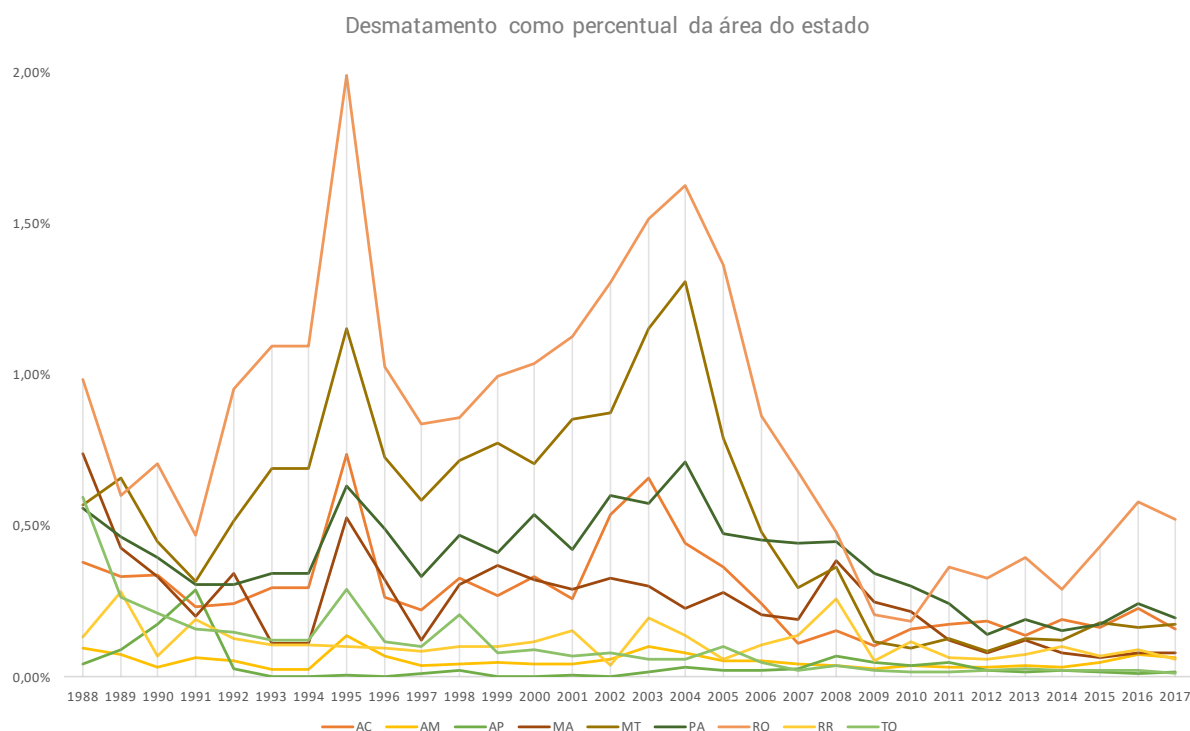
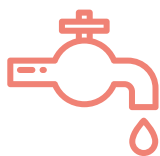


FIGURA 4: VARIAÇÃO NAS TAXAS DE DESMATAMENTO POR ESTADO DA AMAZÔNIA LEGAL, EM RELAÇÃO À ÁREA TOTAL DO ESTADO, 1988-2017. FONTE: INPE.

18 Evolução do Plano de Ação para Prevenção e Controle do Desmatamento na Amazônia Legal Mello, NGR e Artaxo P Rev do Inst de Estudos Brasileiros 66 108-129 DOI: <http://dx.doi.org/10.11606/issn.2316-901X.v0i66p108-129>

QUESTÕES SOCIAIS

A qualidade de vida da população da Amazônia Legal é bem inferior à média da população brasileira, segundo o “índice de progresso social” (IPS), uma avaliação de 43 indicadores sociais confiáveis realizada com o apoio, e com base na metodologia, da organização Social *Progress Imperative*¹⁹. Por exemplo, o IPS médio para todos os municípios da região em 2014 foi 57,31, comparado a 67,73 para o Brasil como um todo, um valor que já é significativamente abaixo de países no topo do ranking do IPS (acima de 88). O IPS é dividido em três dimensões:



NECESSIDADES HUMANAS BÁSICAS

Inclui nutrição, saúde básica, água e saneamento, moradia, e segurança pessoal.



FUNDAMENTOS PARA O BEM-ESTAR

Inclui acesso ao conhecimento básico, informação e comunicação, saúde e bem-estar e sustentabilidade dos ecossistemas.



OPORTUNIDADES

Englobando direitos individuais, liberdade individual e de escolha, tolerância e inclusão e acesso à educação superior.

A diferença entre o IPS da Amazônia e a média brasileira é particularmente acentuada para Necessidades Humanas Básicas (particularmente Água e Saneamento) e para Oportunidades (todas as dimensões). Apenas 17% da população urbana da Amazônia tem coleta de esgotos, comparado a 61% da população urbana do país, ou 43% da população urbana da região Nordeste, a segunda menos atendida no país²⁰. Em termos de oportunidades, o acesso à educação é dificultado pelo baixo nível de renda e alto custo de transporte para as capitais, onde se situam a maioria das instituições de ensino superior, e pelo alto custo de vida nas mesmas.

A liberdade individual é prejudicada por um nível alto de trabalho infantil (>11%), gravidez entre adolescentes (13%) e dificuldade de acesso a oportunidades de cultura, lazer e esporte. O componente direitos individuais também tem um desempenho baixo, associado tanto a um alto nível de violência relacionado ao conflito de terra quanto à deficiente estrutura de mobilidade urbana.

¹⁹ Resumo executivo do relatório IPS Amazônia (2014) Imazon, Social Progress Imperative

²⁰ Atlas Esgotos – Despoluição de Bacias Hidrográficas (2017) Agência Nacional de Águas-ANA (Brasil), ANA e Secretaria Nacional de Saneamento Ambiental, Brasília (ISBN: 978-85-8210-050-9)

As importantes carências sociais na Amazônia são uma prioridade na percepção dos participantes do ecossistema de impacto pesquisados neste estudo (Anexo 2). De fato, “aumentar a renda sem desmatamento” foi considerada a principal questão socioambiental, à frente de simplesmente “reduzir o desmatamento”, que empatou com “qualidade de vida dos habitantes da Amazônia” em segundo lugar.

Por outro lado, há uma grande heterogeneidade em carências sociais entre os estados: o IPS dos três estados localizados no sul da Amazônia Legal é mais alto do que o dos demais, estando próximo ao do resto do país (Fig. 4). Estas são regiões de grande desenvolvimento agrícola, com influxo populacional relativamente recente e melhor servidas por sistemas de transporte. Os melhores índices de progresso social podem estar relacionados ao perfil da economia, com uma produtividade alta e menos concentrada espacialmente, assim como à maior proximidade e acesso a centros urbanos com serviços modernos. Esta situação ilustra bem a necessidade de se gestar um modelo inovador de desenvolvimento socioeconômico na Amazônia, capaz de aumentar significativamente a renda e acesso a serviços da população local sem promover degradação ambiental.



PANORAMA DE INVESTIMENTO DE IMPACTO NA AMAZÔNIA BRASILEIRA

EMPREENDEDORES DE IMPACTO E INTERMEDIÁRIOS NO BRASIL E NA AMAZÔNIA

O elemento essencial para que o investidor de impacto alcance seus objetivos é o empreendedor de impacto: alguém com disposição e capacidade para desenvolver um negócio que gere benefícios ambientais ou sociais e retorno financeiro capaz de remunerar o investidor. Isto é, talvez, um pouco mais complexo para temas ambientais do que sociais: afinal, a economia é feita de pessoas, que produzem e consomem, de forma que é razoavelmente intuitivo que satisfazer as necessidades destas pessoas provê oportunidades de negócio. Reduzir a degradação do meio-ambiente, porém, envolve mudar a forma como as pessoas ganham a vida, tornando a mudança mais atraente do que o status quo. Portanto, empreendedores de impacto precisam ter uma compreensão especial dos problemas sociais ou ambientais que os cercam, de forma a identificar ali soluções que geram oportunidade de lucro. Isto requer pessoas com um talento inato e/ou indivíduos muito bem informados sobre questões ambientais, sociais e de negócios. Mais ainda, estas pessoas devem ter forte disposição e motivação para trilhar caminhos novos e enfrentar desafios sem o benefício de soluções conhecidas.

Embora longe de ser um perfil comum, estes empreendedores geram um impacto desproporcional e alguns despontaram nos últimos anos na Amazônia. Ainda assim, estes são muito menos do que em outras regiões do Brasil. Isto não é surpreendente, já que grandes centros urbanos concentram recursos fundamentais para gerar empreendedores de impacto: pessoas, informação, dinamismo econômico, recursos financeiros e uma variedade de problemas sociais. Assim, não é de surpreender que, em todo o mundo, a maior parte das empresas de impacto tendem a surgir nas cidades. No Brasil não é diferente: o 1º Mapeamento Brasileiro de Negócios de Impacto Socioambiental²¹ indica que 83% dos empreendimentos de impacto estão nas regiões mais populosas e ricas do país, com apenas 3% localizados na região Norte, que compreende a maior parte da Amazônia Legal. Mesmo na Amazônia, são as cidades a principal fonte de candidatos a empreendedor.

21 1º Mapa Negócios de Impacto Social+Ambiental (2017) PIPE Social (acessado em <https://pipe.social/mapa2017>)

Entrevistas realizadas neste estudo com investidores de impacto na Amazônia apontaram falta de conhecimento, seja sobre empreendedorismo, seja sobre negócios e sobre a realidade e cultura na região rural da Amazônia, como a principal barreira para que estes candidatos se tornem empreendedores bem sucedidos. Esta percepção foi confirmada na pesquisa com participantes do ecossistema de impacto local (Anexo 2), que apontaram “falta de capacitação entre os empreendedores” como o segundo maior obstáculo ao investimento de impacto na região (Tabela 1). Por outro lado, “Falta de empreendedores” foi apenas o 13º item, com uma nota média de 4,9 (4,2 considerando apenas participantes presentes na Amazônia – ver Anexo 2). Portanto, a percepção dos pesquisados é que não é tanto a falta de material humano, mas de treinamento, que faz a diferença na região.

Mesmo em ambientes mais favoráveis, empreendedores de impacto enfrentam grandes obstáculos. Por isso, um componente essencial dos ecossistemas de impacto são os intermediários: organizações, em geral sem fins lucrativos (OSCs, Organizações da Sociedade Civil), que funcionam como fontes de informação, de conexões com investidores e de defesa dos interesses dos empreendedores. O plantel de intermediários no Brasil já começa a tomar

corpo, mas ainda precisa crescer muito para alavancar o setor²². Na Amazônia, o número de OSCs voltadas especificamente para a intermediação ainda é muito pequeno.

Por outro lado, há uma presença considerável de OSCs voltadas para questões socioambientais. Estas reúnem muitas das características necessárias para gestar empreendimentos de impacto: trata-se de grupos de pessoas profundamente imersos nos problemas da região, com uma real compreensão da realidade local e, muitas vezes, com conhecimento de implementação e gestão de negócios. Além disso, são indivíduos extremamente motivados para resolver os problemas da região, que tendem a dispor de conexões com doadores e investidores potenciais pela própria natureza de suas organizações. Coerente com isso, alguns dos empreendimentos de impacto mais promissores na Amazônia foram estruturados por OSCs da região: por exemplo, no caso do Café Apuí foi uma OSC (o IDESAM) que lançou o empreendimento; e, no caso do programa Olhos da Floresta, da Coca-Cola, uma OSC (Imaflora) foi um intermediário fundamental para viabilizá-lo. Na Amazônia, portanto, as OSCs representam, e provavelmente continuarão a representar por muito tempo, uma fonte importante de empreendedorismo de impacto.

OPORTUNIDADE DE AÇÃO

Já que, na Amazônia, OSCs estão entre os atores mais bem posicionados para originar empreendimentos de impacto, financiadores deveriam considerar financiar este grupo como um nucleador de empreendedorismo. A criação de programas de treinamento em negócios e empreendedorismo entre participantes de OSCs, acoplado a financiamento de risco, pode ser uma forma de acelerar o crescimento do ecossistema de impacto na região.

22 Pesquisa de Intermediários do Ecossistema de Finanças Sociais e Negócios de Impacto, 2015, Deloitte para a Força Tarefa de Finanças Sociais

Os atores do empreendedorismo de impacto, na Amazônia, tendem a se agrupar em quatro categorias:

PRODUTOR-EMPREENDEDOR

É o empreendedor individual (ou pequeno grupo de empreendedores) que monta um negócio de produção socioambientalmente benéfico. Na maioria dos casos, seu foco é impacto ambiental, com benefícios sociais através da geração de empregos. Os exemplos existentes tendem a ser de algum tipo de extrativismo de commodities, mas sistemas agroflorestais e indústrias que valorizam produtos da região também podem se encaixar no modelo. A vantagem do empreendedor individual é que a sua flexibilidade em termos de forma e origem de financiamento tende a ser maior, por não envolver um grande número de stakeholders. Assim, pode ser mais fácil, para este tipo de empreendedor, aceitar a participação dos investidores com algum nível de co-gestão, considerar diversas estratégias de saída e conviver bem com metas de desempenho. Além disso, em geral a resiliência a eventual falha do negócio é muito maior do que a de uma comunidade ribeirinha, por exemplo.

PRESTADOR DE SERVIÇO-EMPREENDEDOR

É o empreendedor individual (ou pequeno grupo de empreendedores) que monta um negócio de serviços com impacto socioambiental positivo. A natureza do serviço pode variar, e o impacto ambiental pode ser indireto, por exemplo eliminando algumas barreiras à instalação de outros negócios socio-ambientais. Como serviço, os benefícios sociais tendem a ser parte do produto. Em termos de flexibilidade em aceitar financiamento, é semelhante à do produtor-empendedor, exceto em um ponto importante: empresas de serviço frequentemente dispõem de pouco capital fixo. Por um lado, menos capital fixo pode significar menos necessidade de capital para iniciar a operação. Por outro lado, isto dificulta a obtenção de empréstimos, tornando garantias subsidiadas um importante recurso para estes empreendedores.

PRODUTOR-COOP/ASSOC

Trata-se de modelo comum na Amazônia: comunidades já envolvidas em uma atividade econômica que vai gerar o produto cujo sucesso viabilizará o abandono de outras atividades ou práticas que degradam mais o meio ambiente. Estes grupos, seja de fazendeiros, coletores ou processadores, são coletivamente empreendedores. Esta estrutura pode, em alguns casos, limitar o risco individual de cada participante, mas tende a restringir os tipos de financiamento que podem aceitar, tanto por razões legais (associações e cooperativas não podem vender participação) quanto por razões comportamentais (tendem a ser mais resistentes a co-gestão pelo investidor). Por outro lado, o retorno social deste modelo tende a ser mais alto, já que os beneficiários do sucesso do empreendimento são múltiplos e tem mais condições de consolidar e estocar produtos, diversificar quando necessário, e negociar contratos em conjunto. Uma quantidade significativa de recursos de doadores internacionais e filantropias foi dirigida para construir capacidade em associações e cooperativas, o que pode representar uma oportunidade.

SUBSIDIÁRIA DE COOP/ASSOC

Esta é uma forma de eliminar as restrições de investimento do sistema Produtor-Coop/Assoc,

sem comprometer seu retorno social. Através da criação de uma empresa, a cooperativa ou associação cria uma interface na qual um investidor pode participar de várias formas. Neste modelo, a subsidiária assume o papel de um “agregador”, um ente que age como interface entre os pequenos produtores e o mercado.

OPORTUNIDADE DE AÇÃO:

Os diferentes tipos de empreendedor têm vocações diferentes, em termos de cadeias de valor, estruturação de negócio e outros. Financiadores e planejadores devem considerar usar esta classificação como uma forma de segmentação, para orientar tanto seus treinamentos como suas escolhas de investimento. Por exemplo, o produtor-empendedor pode não ser o mais adequado para propostas envolvendo a produção coletiva, mas se encaixa bem em modelos envolvendo manufatura de especialidades (ex., objetos de madeira sustentável, ração para peixes).



TIPOS DE CADEIAS DE VALOR DE IMPACTO EXISTENTES NA AMAZÔNIA

Analisando as atividades econômicas propostas ou já implementadas na Amazônia com o objetivo de “valorizar a floresta em pé” é possível separá-las em quatro grupos, de acordo com as cadeias de valor em que se baseiam:



Produção de commodities



Extrativismo de especialidades



Cultura ou manufatura de especialidades



Serviços

Cada cadeia de valor tem características comuns, que influenciam sua atratividade (Figura 5), tanto para o investidor e empreendedor (volume máximo de produção, lucratividade por unidade, riscos financeiros) como do ponto de vista socioambiental (benefícios esperados, risco ambiental). Naturalmente, estas são classificações de alto nível, que servem para balizar e não prescrever estratégias. Mecanismos de mitigação, inovações de execução e situações específicas podem modificar tanto a atratividade quanto o risco de uma atividade econômica específica em uma cadeia de valor.

CADEIAS DE PRODUÇÃO DE COMMODITIES.

O que caracteriza estas cadeias é os seus produtos já terem um mercado internacional estabelecido e produção pulverizada por diversos produtores, em geral em uma variedade de geografias, fazendo com que o preço seja definido pela demanda. Exemplos são café, castanhas, madeira ou gado. O principal determinante de lucratividade é o custo de produção, que engloba custos operacionais, de propriedade e transacionais.



VANTAGENS

Em termos financeiros, não é necessário desenvolver um mercado para estes produtos. Isto simplifica muito o modelo de negócio, tornando previsível o fluxo de receita e tornando o sucesso uma função da qualidade operacional, com variáveis facilmente identificáveis. Além disso, torna prescindíveis as competências necessárias para o desenvolvimento de mercado, reduzindo a necessidade de qualificação e o custo operacional. Contudo, ainda pode ser vantajoso investir no desenvolvimento de marca, associada à origem, variedades específicas e qualidade em serviços adicionados, como forma de obter um prêmio de preço.



DESVANTAGENS

Como a lucratividade depende da excelência operacional, este modelo tende a funcionar melhor quando a produção está sob controle de poucas empresas, capazes de uniformizar processos de produção. Isto torna a produção por comunidades menos competitiva, a não ser onde haja forte organização, com uma cooperativa ou instituição semelhante impondo padrões de produção.



DIRECIONADORES DE SUCESSO

O volume produzido depende primariamente da área de produção e da tecnologia empregada, que deve, contudo, ter impacto ambiental menor do que a técnica predominante na região e não introduzir novos impactos ambientais. Para cadeias extrativas (ex., madeira, castanha), a cuidadosa seleção de áreas onde haja maior densidade do recurso a ser produzido tem um impacto direto, tanto nos custos de produção quanto na limitação do impacto ambiental da atividade. No caso de culturas e criação (ex., café, pecuária) o uso adequado de tecnologias de intensificação permite reduzir custos financeiros e ambientais da atividade. A introdução de inovações e o desenvolvimento de marca, por certificação ou identificação de características específicas de qualidade, pode permitir diferenciar o produto, compensando alguns dos custos adicionais de produzir na Amazônia. Contratar demanda por off-takers comprometidos também é uma estratégia para viabilizar o modelo de negócio, sobretudo durante a fase de implementação.



RISCOS

Os principais riscos financeiros derivam da concorrência por produtores informais, que pressionam preço e volumes ao cortarem custos através do emprego de práticas ilegais e ambientalmente prejudiciais. Na implantação do negócio, o risco regulatório tempos muito longos de licenciamento pode inviabilizá-lo.

CADEIA DE EXTRATIVISMO DE ESPECIALIDADES.

Baseia-se na extração ou coleta de produtos que não têm demanda pulverizada, dependendo de consumo local ou por poucos clientes. Inclui produtos de origem vegetal, fungos ou ocasionalmente, produtos animais (exemplos são alguns frutos, certos óleos essenciais, insumos farmacêuticos, mel silvestre, peixes).



VANTAGENS

Estas cadeias tendem a envolver um número relativamente grande de pequenos produtores, de forma que seu desenvolvimento pode impactar uma população expressiva.



DESVANTAGENS

Como se trata de especialidades, um mercado capaz de remunerar os produtores de forma a substituir outras fontes de renda com maior impacto ambiental precisa ser desenvolvido. Este é um processo laborioso, tempo-intensivo e sem garantia de sucesso. Além disso, o extrativismo tem produtividade de mão-de-obra baixa e logística de produção ineficiente, impactando os custos e, portanto, a lucratividade da atividade. De fato, a tendência, quando o valor do produto aumenta, é buscar formas de cultivá-lo ou sintetizá-lo, eventualmente marginalizando a produção extrativista²³. A demonstração dos benefícios ambiental e social é mais complexa neste tipo de atividade, exigindo monitoramento da região a longo prazo e de indicadores de qualidade de vida e oportunidade dos indivíduos envolvidos na produção. O benefício ambiental desta atividade depende de ela deslocar, na região produtora, outras atividades menos compatíveis com a manutenção do ecossistema, como o desflorestamento para venda de madeira. Isto implica transferir parte significativa do valor para a comunidade produtora, por exemplo transferindo partes importantes do processamento para a região de origem e dando à comunidade controle sobre a marca.



DIRECIONADORES DE SUCESSO

Ações do ponto de vista da demanda incluem construir uma marca para o produto e envolver *off-takers* comprometidos, tanto para assegurar uma demanda mínima como para contribuir no desenvolvimento do mercado. Do ponto de vista da produção, focar em produtos com alto valor por unidade de volume e massa, para compensar a logística de produção, unidades de processamento que reduzam a perecibilidade do produto e identificar áreas com alta densidade do recurso extrativo. Levantamento recente indica que algumas espécies de interesse econômico têm frequência desproporcionalmente alta em algumas regiões da Amazônia²⁴. Do ponto de vista organizacional, o emprego de um agregador sob controle dos produtores pode ajudar a assegurar que uma parte significativa do valor seja transferida para os mesmos.



RISCOS

Os principais riscos financeiros desta cadeia são de demanda (não haver um mercado bem estabelecido para o produto), de execução (altos custos tornando preços pouco atraentes para os consumidores ou remuneração pouco atraente para os produtores) e regulatório (longos tempos de processamento de licença relativos a patrimônio genético ou compensação por direitos intelectuais difusos).

23 Extrativismo vegetal na Amazônia: história, ecologia, economia e domesticação (2014) Homma, AKO, ed. Brasília, DF, Embrapa

24 Hyperdominance in the Amazonian Tree Flora (2013)

CADEIA DE CULTIVO OU MANUFATURA DE ESPECIALIDADES.

A demanda pelos produtos deste tipo de cadeia também não tem demanda constante, requerendo desenvolvimento de mercado. Por outro lado, em cultivo e manufatura os empreendedores têm maior controle sobre as variáveis de produção. Exemplos incluem frutas, cogumelos, óleos essenciais, móveis de aparas de madeira da floresta, ou outros artesanatos. O volume de produção depende de variáveis como disponibilidade de insumos, produtividade, capacidade da planta ou plantação e impacto ambiental da atividade.



VANTAGENS

Ao contrário do extrativismo, a produtividade na cultura e manufatura pode ser facilmente otimizada pela introdução de melhoramentos técnicos, e a produção apresenta considerável escalabilidade. Os benefícios sociais destas cadeias tendem a ser altos, pois a agregação de valor pelos próprios participantes tende a lhes permitir capturar uma fração maior do valor. O benefício ambiental deste tipo de cadeia depende inteiramente do produto específico e modelo de produção empregados. Enquanto o artesanato pode trazer altos benefícios, por exemplo agregando valor a sub-produtos do extrativismo, como aparas de madeira, os cultivos envolvem modificação do ecossistema, tornando necessário pesar impacto desta atividade contra o impacto da atividade que está substituindo.



DESVANTAGENS

Como se trata de especialidades, um mercado capaz de remunerar os produtores de forma a substituir outras fontes de renda com maior impacto ambiental precisa ser desenvolvido. Este é um processo laborioso, tempo-intensivo e sem garantia de sucesso. Adicionalmente, existe a necessidade de maior investimento na produção, comparado ao extrativismo.



DIRECIONADORES DE SUCESSO

Embora o controle de custos seja essencial, particularmente para tornar a produção na Amazônia competitiva, a lucratividade e sustentabilidade dependem do desenvolvimento de demanda específica pelos produtos com origem regional, já que estas cadeias frequentemente podem ser transferidas, até com ganhos de qualidade, para outras regiões onde o custo de produção é mais baixo. Assim, é fundamental associar a origem ao produto, seja através da agregação de competências locais, seja pela construção de uma marca e identidade fortes. Um exemplo disso é o cultivo de guaraná, produzido em maior volume e a custos mais baixos na Bahia do que no Amazonas. É a valorização da origem amazonense, aliada a isenção de impostos, que preserva esta especialidade na Amazônia. Adicionalmente, a sobrevivência da cultura do guaraná no Amazonas também é função da existência de *off-takers* comprometidos, que compram a produção da região.



RISCOS

Como, no caso das cadeias de cultivo, o objetivo é substituir outras cadeias, mais prejudiciais ao ambiente, a tendência é o perfil de risco ambiental ser favorável. Os riscos financeiros associados às cadeias de cultivo ou manufatura de especialidades

dizem respeito sobretudo à demanda, já que, em geral, é necessário estabelecer um mercado. Por outro lado, no caso do cultivo de espécies locais as leis de proteção ao patrimônio genético também podem representar um obstáculo, em termos de tempos de licenciamento afetando o prazo de retorno do investimento.

CADEIA DE SERVIÇOS

Nesta cadeia incluímos apenas os serviços que são facilitadores dos negócios de impacto na região Amazônica. Assim, serviços de gestão de pecuária sustentável, por exemplo, não estão sendo considerados neste tipo de cadeia e sim como uma forma de implementação de cadeia de produção de commodities. Em termos de carteira de valor, esta compreenderia justamente aqueles serviços de que a região amazônica é carente. Serviços estruturados de logística, focando os pequenos produtores, com precificação acessível e uma rede de pequenos centros de distribuição, por exemplo, poderiam viabilizar alguns negócios de especialidades. Da mesma forma, modelos de serviços de contabilidade e fiscais remotos, como diversos que vêm se estabelecendo na região sudeste, poderiam reduzir as barreiras de entrada e tornar o ambiente de negócio mais favorável, criando um ciclo virtuoso de produtividade.



VANTAGENS

Há uma clara demanda por serviços na Amazônia, tanto serviços tradicionais, como treinamento e qualificação, rede de varejo, comunicação e energia, quanto serviços específicos para problemas da região. O setor de impacto no Brasil tem ampla experiência em empreendimentos na área de serviço, o que significa que já há considerável capital intelectual na área.



DESVANTAGENS

O problema com este setor é que o volume de serviços demandados, particularmente com uma lucratividade que os torne sustentáveis, tende a ocorrer nos centros urbanos da região, se tanto. Além disso, o amplo capital intelectual e experiência estão disponíveis em outras regiões do Brasil e não na Amazônia. Segundo entrevistas realizadas neste estudo, uma das dificuldades dos empreendedores de impacto na Amazônia tem sido justamente atrair mão-de-obra qualificada de outras regiões.



DIRECIONADORES DE SUCESSO

Embora o mercado desta cadeia seja local, o uso de tecnologia da informação pode ampliar sua distribuição consideravelmente, por exemplo via aplicativos de celular. Outra abordagem pode ser atrair, com subsídios, filiais de negócios sociais de outras regiões, com experiência nas áreas de serviço com maior demanda na Amazônia (como qualificação de mão-de-obra). Inicialmente poderiam ser apoiados empreendedores urbanos, subsidiando o desenvolvimento de produtos com aplicabilidade rural até que o volume de demanda rural cresça, ou apoiar empreendedores focados em soluções à distância para outros mercados, maiores (como zonas rurais de todo o país), mas que também possam ser aplicadas na Amazônia.



RISCOS

Em qualquer caso, os riscos financeiros desta cadeia se aproximam mais dos que já são familiares a investidores de risco para outras regiões.

CADEIAS	BENEFÍCIO SOCIO AMBIENTAL	FAMILIARIDADE DO MODELO DE NEGÓCIO*	RESISTÊNCIA A QUESTÕES DE LOGÍSTICA	MENOS DEPENDENTE DE LICENCIAMENTO
Pecuária Intensificada				
Piscicultura de espécies regionais				
Exploração sustentável de madeira				
Produtos de aparas de madeira				
Cultivo sustentável de commodities estabelecidas (café, castanha do pará)				
Cultivo de novas commodities (açaí)				
Exploração manejada de novas commodities (açaí, guaraná, óleos essenciais)				
Insumos farmacêuticos (jaborandi)				
Serviços de logística (app Embarcar)				

* Mais familiar = menor percepção de risco

máximo ** mínimo

** Mais é melhor

Fontes: Entrevistas, Financing Sustainable Land Use – Unlocking business opportunities in sustainable land use with blended finance. KOIS Invest, 2018, Análise SITAWI

FIGURA 5: COMPARAÇÃO ENTRE ALGUMAS CADEIAS SUSTENTÁVEIS DA AMAZÔNIA FONTES: ENTREVISTAS, FINANCING SUSTAINABLE LAND USE – UNLOCKING BUSINESS OPPORTUNITIES IN SUSTAINABLE LAND USE WITH BLENDED FINANCE. KOIS INVEST, 2018, ANÁLISE SITAWI

INVESTIDORES E DOADORES NA AMAZÔNIA

PRESENTES HOJE

Alguns investidores de impacto já estão presentes na Amazônia brasileira. Aqui se incluem um fundo de investimentos brasileiro (Kaeté), um fundo de investimento internacional (Althelia), o governo brasileiro através do BNDES, e empresas atuando como estruturadores de cadeia de fornecimento (Coca-Cola e Natura) ou em programas de responsabilidade social (Fundação Vale). Abaixo discutimos características de alguns destes.

KAETÉ INVESTIMENTOS

Fundada em 2011, é uma gestora de private equity que investe minoritariamente em negócios já em operação, que miram consumidores de baixa renda, regiões com limitação de acesso a empregos, ou que aumentem a sustentabilidade do uso de recursos naturais. Atualmente administra um fundo de private equity estabelecido pelo BNDES que investiu em 3 empresas agroindustriais de alimentos na Amazônia brasileira, uma das quais (Ouro Verde da Amazônia) foi comprada pelo grupo ORSA. Todas as empresas envolvem cooperativas, promovendo aumento de renda de seus associados, e promovendo redução de atividades que provocam desmatamento e degradação de cursos de água. As empresas, cujo mercado-alvo é regional, são todas localizadas no Acre, em área com boa conexão rodoviária e relativa proximidade a grandes cidades neste estado e em estados vizinhos e contam com apoio do governo estadual do Acre.

ALTHELIA ECOSPHERE

Gestora de investimentos de impacto europeia que estabeleceu seu primeiro fundo em 2013 (o Althelia Climate Fund), com mais de US\$ 100 milhões sob gestão. O objetivo de retorno é de taxas de mercado e 100% do seu capital é alocado para investimentos de impacto. Seus objetivos primários são questões ambientais, conservação de recursos naturais, criação de empregos e redução de pobreza. No Brasil ela investiu em dois empreendimentos de impacto no setor agropecuário, um em Minas Gerais (INOCAS) e outro no sul da Amazônia, no estado de Mato Grosso (PECSA). Os empreendimentos receberam investimento ainda na fase inicial (antes de lucratividade), mas os custos do estudo que resultaram na formação das empresas foram cobertos por doações filantrópicas. Ambas as empresas se estabeleceram em zonas bem servidas por infraestrutura de transporte, embora, no caso da região da PECSA, o mercado de serviços de logística ainda seja relativamente pouco desenvolvido.

BNDES

O BNDES atua no setor de impacto na Amazônia como gestor de fundos de investimento de recursos não-retornáveis (como o Fundo Amazônia) ou como principal financiador de fundos de private equity administrados por terceiros (como o Kaeté). No caso dos investimentos não-retornáveis, estes são disponibilizados por meio de editais, com critérios de participação muito específicos. O BNDES está buscando atualmente formas de aumentar a participação dos seus veículos, especialmente os não-retornáveis, como o Fundo Amazônia, no ecossistema de impacto na região.

COCA-COLA

A empresa estabeleceu uma fábrica de concentrados de bebidas na Zona Franca de Manaus. Esta fábrica estruturou uma cadeia de fornecimento de polpa de açaí para a produção de concentrado com pequenos produtores do estado do Amazonas. A associação dos produtores atua como um agregador, servindo de interface entre a empresa e os produtores. Além de demanda, a empresa forneceu toda a infraestrutura logística (barcos com compartimentos refrigerado, depósitos refrigerados) e capacitação técnica e administrativa para que os produtores pudessem fornecer matéria-prima segundo suas especificações.

NATURA

Atuando em parceria com diversas comunidades produtoras em diversas regiões da Amazônia, a Natura compra óleos essenciais e óleos fixos como insumos para suas linhas de sabonetes e perfumaria, tendo inclusive estabelecido uma fábrica de sabonetes, massa base e essências. O trabalho da Natura envolve o desenvolvimento de toda a cadeia de fornecimento extrativista, gerando renda, capacitação e empoderamento nas mesmas. Modelos de sistemas agroflorestais também estão sendo implementados na Amazônia como forma de aumentar a produtividade de fornecedores minimizando o impacto ambiental da produção.

FUNDO VALE

Além de uma fundação filantrópica fundada há mais de 40 anos, a Fundação Vale, a Vale, mineradora que, no Brasil, produz minérios de ferro, cobre, níquel e manganês, com grande parte da produção proveniente da Amazônia, criou em 2009 o Fundo Vale. Este é uma OSCIP voltada especificamente para o desenvolvimento sustentável, apoiando as iniciativas de outras organizações. Uma equipe profissional maximiza o impacto socioambiental dos investimentos do Fundo Vale através da elaboração de teorias de mudança e implementação de métricas de resultado. A Amazônia é um bioma prioritário para o Fundo, que já apoiou ali 25 organizações socioambientais. Mais recentemente, o Fundo Vale vem examinando formas de atuar com investimento de impacto, inclusive discutindo o estabelecimento um fundo de crédito para apoiar empreendimentos de impacto na Amazônia.

FILANTROPIAS INTERNACIONAIS

A região amazônica conta com o apoio de diversas filantropias internacionais. Algumas, como a Fundação Gordon e Betty Moore, já financiaram a fase de estudos de investimentos de impacto. O surgimento de mais casos de sucesso pode vir a destacar, para filantropias interessadas na preservação do meio-ambiente, a importância de participar do ecossistema de impacto na Amazônia.

INVESTIDORES POTENCIAIS E SUAS CARACTERÍSTICAS

UHNWI E HNWI

A presença deste tipo de investidor na Amazônia ainda é bem limitada. Eles podem ter um papel fundamental, ao apoiar, como Investidores-anjo, negócios ainda em fase bem preliminar. Contudo, entrevistas com representantes deste grupo na região apontaram a dificuldade de encontrar oportunidades interessantes, sobretudo por falta de preparo dos candidatos a empreendedor. Algumas OSCs e empresas de impacto (como o ImpactHub) vêm tentando preencher esta lacuna com iniciativas de treinamento em empreendedorismo. Porém estas organizações têm um foco mais urbano. Assim, a maior oportunidade de investimento no momento provavelmente está em trabalhar com as OSCs já estabelecidas na Amazônia, que começam a se interessar em fomentar negócios de impacto.

VENTURE CAPITAL/PRIVATE EQUITY

O número de investidores deste tipo no Brasil já é muito pequeno, e o tamanho da economia na região Amazônica torna improvável que aumente muito, pela falta de oportunidades investíveis. Uma abordagem, tomada tanto por investidor brasileiro (Dharma) quanto internacional (Althelia) tem sido investir em etapa bem mais inicial do que é típico de VC/PE. Esta abordagem provavelmente será frequente na Amazônia.

EMPRESAS BRASILEIRAS

O número de empresas brasileiras (e multinacionais) explorando produtos da biodiversidade amazônica ainda é bem menor do que o potencial. Entre produtos madeireiros e alimentícios certificados, há um mercado potencial a ser desenvolvido. Uma das razões, além do custo de estabelecer uma cadeia de fornecimento na região, é o risco de imagem que é frequentemente associado com fazer negócios na Amazônia. O desenvolvimento de estratégias para lidar com este tema pode se beneficiar da experiência de Natura e Coca-Cola, e será tanto mais fácil quanto melhor for a reputação de responsabilidade socioambiental da empresa.

FUNDOS DE INVESTIMENTO INTERNACIONAIS

Dado o número de gestores de fundos internacionais com interesse declarado na América Latina (17 empresas de gestão, segundo ImpactAssets 50²⁵), o número de fundos visivelmente envolvidos na Amazônia ainda é relativamente pequeno. OSCs e intermediários da região terão um papel fundamental em apresentar oportunidades para estes fundos e em estruturar modelos de financiamento adequados às necessidades dos negócios da região.

25 ImpactAssets 50 – An Annual Showcase of Impact Investment Fund Managers (acessado de http://www.impactassets.org/ia50_new/ em 18 de junho de 2018)

OUTROS GOVERNOS E SUAS AGÊNCIAS

A ideia de utilizar investimentos de impacto como forma de dar escala à solução das questões socioambientais na Amazônia também tem interessado às agências de outros governos, como a USAID, GIZ e NORAD, cujos orçamentos têm sofrido pressão recentemente. Em geral estas agências não podem participar como investidores neste tipo de negócio, mas podem ter papel importante como fornecedores de garantias ou fundos não-retornáveis que serão essenciais para o desenvolvimento de empreendimentos de impacto a partir de estágios iniciais.

OBSTÁCULOS AO INVESTIMENTO DE IMPACTO NA AMAZÔNIA

CAPACITAÇÃO	LOGÍSTICA	GOVERNO	DEMANDA
– Empreendedores – Cooperativas e associações – Produtores e pessoal técnico	– Enormes distâncias, mesmo para mercados locais – Preços altos e variáveis – Prazos muito longos	– Excesso de regulação – Interferência governamental – Estrutura tributária desfavorável – Falta de apoio político	– Produção bem estruturada sem mercado definido – Governo não prefere produtos certificados – Desalinhamento de compras corporativas
BUROCRACIA	DISPONIBILIDADE DE CAPITAL	INFORMALIDADE	COMUNICAÇÃO
– Exigências atuam como barreira de entrada – Suporte administrativo requerido é alto – Lentidão no processamento de licenças	– Investidores exigem retorno rápido (mesmo filantropia, em termos de resultados) – Perfil risco-retorno na Amazônia pior do que oportunidades de impacto fora da região	– Invasões (projetos florestais) – Governos locais não garantem segurança – Corrupção – Alta produtividade poderia fomentar império da lei	– Vastas áreas sem cobertura (como rios) – Obstáculo para condução de negócio e implementação de serviços online – Redes públicas sub-utilizadas (academia)

FIGURA 6: PRINCIPAIS OBSTÁCULOS AO INVESTIMENTO DE IMPACTO NA AMAZÔNIA BRASILEIRA

Alguns obstáculos na Amazônia aumentam o risco financeiro do investimento, enquanto outros comprometem também o retorno social ou ambiental do investimento de impacto. Em pesquisa realizada com 47 participantes do ecossistema de impacto brasileiro, atuando ou com interesse em atuar na Amazônia (Anexo 2), pedimos que atribuísssem notas a 21 questões, levantadas como obstáculos a investimentos de impacto em uma série de entrevistas semi-estruturadas com alguns membros do mesmo grupo. A amostra da pesquisa incluiu pessoas trabalhando em negócios de impacto, investidores de impacto, organizações intermediárias, e doadores. Destes, 31 atuam, no momento, na Amazônia e 16 têm interesse em atuar na região. Foram calculadas as médias das notas atribuídas pelos participantes, que variavam de 1 (mínima importância) a 7 (máxima importância), obtendo-se assim uma priorização dos obstáculos ao investimento de impacto privado segundo os interessados consultados (Tabela A2-1). Apenas um item (Falta de projetos) recebeu nota abaixo do valor intermediário da escala.

Os participantes da pesquisa consideraram logística o principal obstáculo aos investimentos de impacto. Ao tamanho da região Amazônica é associado a relativa lentidão das vias de transportes disponíveis. Porém, as entrevistas indicam que a falta de organização do mercado de logística, a falta de armazéns, e a predominância de provedores de serviço pouco formalizados, especialmente para pequenos volumes de carga e em regiões remotas, resultam em precificação muito variável

(com preço, em geral, muito altos). Dependendo da natureza do produto a ser comercializado, os custos de implementação de um sistema logístico podem elevar seu preço a ponto de não haver demanda para um volume que o torne viável. Alternativamente, os custos de transporte podem comprometer o fornecimento de volume de matéria prima capaz de utilizar a capacidade de um processador. Este problema é agravado pela suscetibilidade do transporte fluvial às cheias e secas dos rios da bacia Amazônica, que implica risco de fornecimento adicional para o empreendedor.

O baixo nível de instrução e exposição a práticas de mercado modernas, tanto por parte de empreendedores potenciais quanto dos trabalhadores do empreendimento podem comprometer a execução do modelo de negócio, seja por falhas de gestão ou operação do empreendimento. De fato, a pesquisa aponta “capacitação dos empreendedores” como o segundo principal obstáculo ao investimento de impacto na região, mas diversos outros obstáculos são associados a capacitação: “assistência técnica”, “falta de pessoal capacitado” e “Burocracia” (7º, 8º e 9º lugares, respectivamente) são todos associados à necessidade de formação de pessoas. Em relação à burocracia, o Brasil é o país onde as empresas gastam mais recursos no cálculo e pagamento de impostos: 1.958 horas por ano, em média²⁶. Além disso, programas de compra sustentáveis do governo brasileiro têm alta exigência, tanto documental quanto técnica, para participar. Neste contexto, a falta de pessoal com treinamento apropriado no controle e gestão de contas é um sério entrave ao sucesso do negócio.

26 Doing Business 2018 – Comparing Business Regulation for Domestic Firms in 190 Economies (2018) The World Bank Group

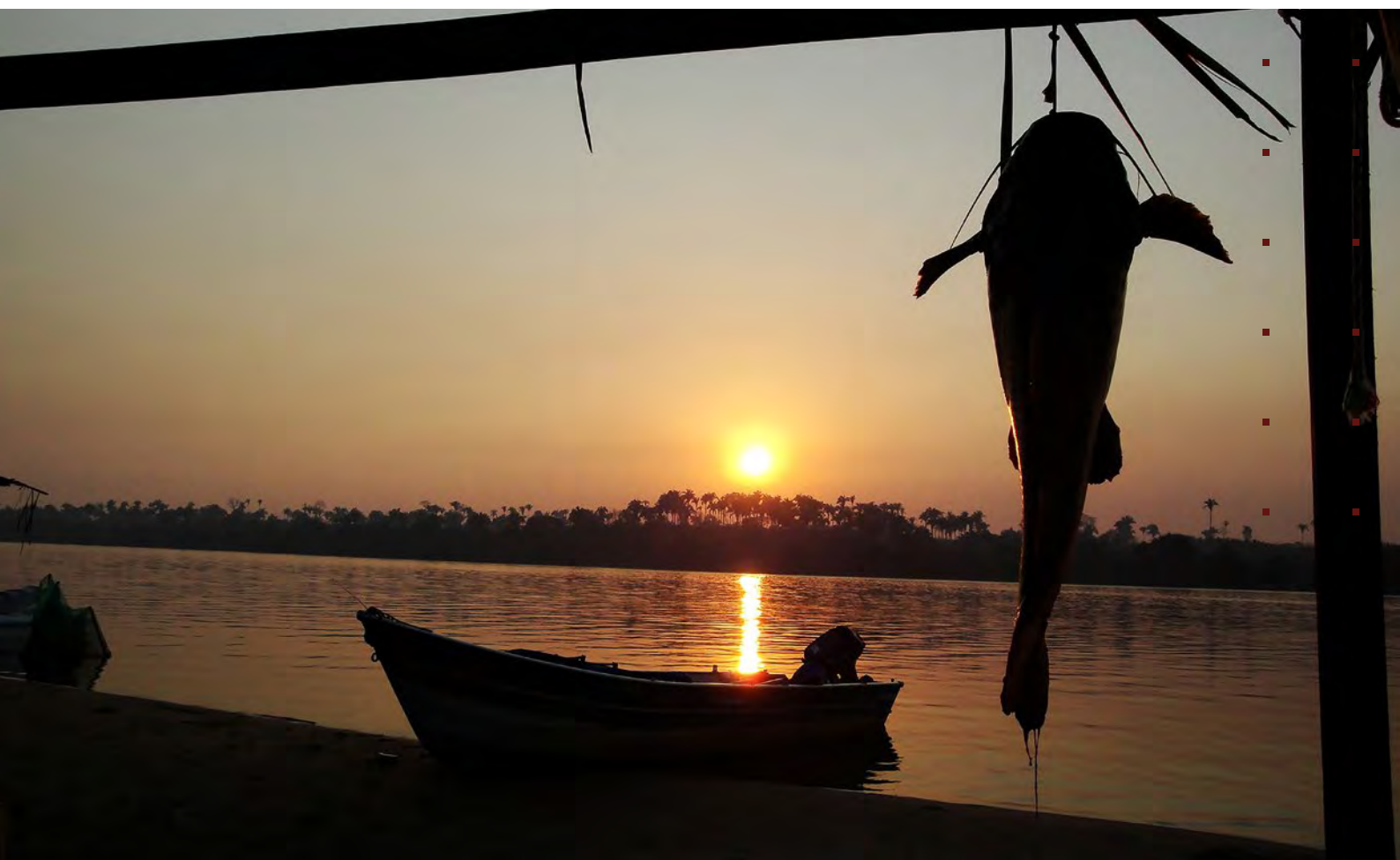
A questão fundiária, apontada como o terceiro maior obstáculo, compreende a falta de título sobre a propriedade onde é realizado o negócio de impacto. Além de dificultar a obtenção de financiamento, particularmente dos financiamentos subsidiados oferecidos pelo governo federal, esta situação gera conflitos e invasão de terra. Este problema é agravado pela falta de aplicação da lei em muitas regiões. De fato, o item “informalidade e falta de lei” ficou em

O quarto principal problema apontado na pesquisa foi a dificuldade de obter capital com perfil apropriado. Os novos modelos de negócio necessários para se obter impacto socioambiental na Amazônia carecem de paralelos, dificultando estimar o risco do investimento. Assim, tornam-se necessários mecanismos de investimento específicos, capazes de levar em conta os tempos mais longos associados a se estabelecer negócios na região, para os empreendedores, e de mitigar os riscos financeiro, tanto para investidores como para empreendedores. Estes novos mecanismos

quinto lugar em termos de importância como obstáculo. Ele inclui tanto comportamentos como extração ilegal de madeira e sonegação de impostos, gerando competição desleal com os empreendimentos de impacto, quanto invasões de áreas geridas pelos empreendimentos de impacto, afetando diretamente seus processos produtivos e ocasionalmente envolvendo violência. A informalidade também torna difícil estabelecer controles contábeis apropriados.

começam a ser propostos e desenhados para situações semelhantes no cenário internacional e cabe agora avaliar quais deles são adequados ao investimento de impacto na Amazônia e como adapta-los para esta realidade.

Ligado a isto está o sexto principal obstáculo, segundo a pesquisa: a falta de soluções específicas para a região. Este item refere à disponibilidade de mecanismos financeiros e não financeiros capazes de sustentar o empreendedorismo de impacto, assim como à falta de modelos de negócio estabelecidos na Amazônia.

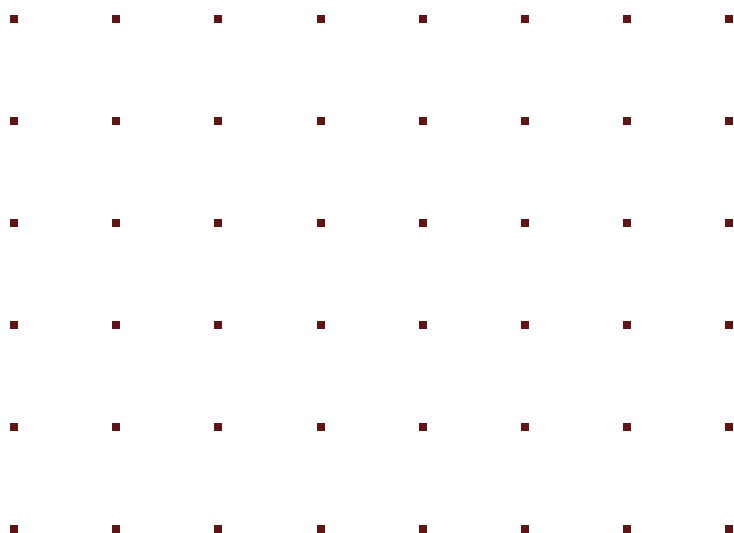


POSSÍVEIS CAMINHOS PARA INVESTIMENTO DE IMPACTO NA AMAZÔNIA

Devido aos obstáculos mencionados acima, o número de empreendimentos socioambientais na Amazônia Brasileira ainda é pequeno, com relativamente poucos empreendimentos em fase de *start-up*. Novas empresas têm baixa probabilidade de alcançar as expectativas, tanto em termos de retorno quanto de risco, de investidores tradicionais. Assim, estas empresas precisam de mecanismos de financiamento especialmente desenhados²⁷, combinando a escolha apropriada de instrumentos financeiros e estratégias de mitigação de risco para cada tipo de empreendedor e cadeia de valor socioambiental.

ADEQUAÇÃO DE INSTRUMENTOS FINANCEIROS

Instrumentos financeiros são modalidades de financiamento, distinguidas entre si pelas expectativas de retorno e risco do investidor. Em termos de contraparte, ou seja, a forma de retorno esperado, os instrumentos financeiros dividem-se em participação, crédito e não-retornáveis. Porém, há importantes distinções em cada categoria, relacionadas à fonte dos recursos (e sua relação com o empreendedor), ao valor médio do financiamento e à expectativa de retorno para o investidor (Tabela 2²⁸).



27 Innovations in Financing Structures for Impact Enterprises: Spotlight on Latin America (2017)

28 Modificado de Financiamento de Empreendimentos Socioambientais (2016) SITAWI Finanças do Bem

TIPO	FONTE DE RECURSOS	VALOR MÉDIO	CONDIÇÕES
------	-------------------	-------------	-----------

PARTICIPAÇÃO

Capital próprio	Empreendedor	R\$ 1 mil–50 mil (US\$300–16 mil)	Nenhuma
Família, amigos e conhecidos	Pessoas físicas	R\$ 10 mil–100 mil (US\$ 3 mil–30 mil)	Variável
Investimento anjo	Pessoas físicas	R\$ 100 mil–500 mil (US\$ 30 mil–160 mil)	Mercado
<i>Crowd equity</i>	Coletivo de pessoas físicas	R\$ 200 mil–1 milhão (US\$ 63 mil–300 mil)	Mercado
<i>Venture capital</i>	Fundo de investimento	R\$ 1 milhão–10 milhões (US\$ 300 mil–3 milhões)	Mercado

CRÉDITO

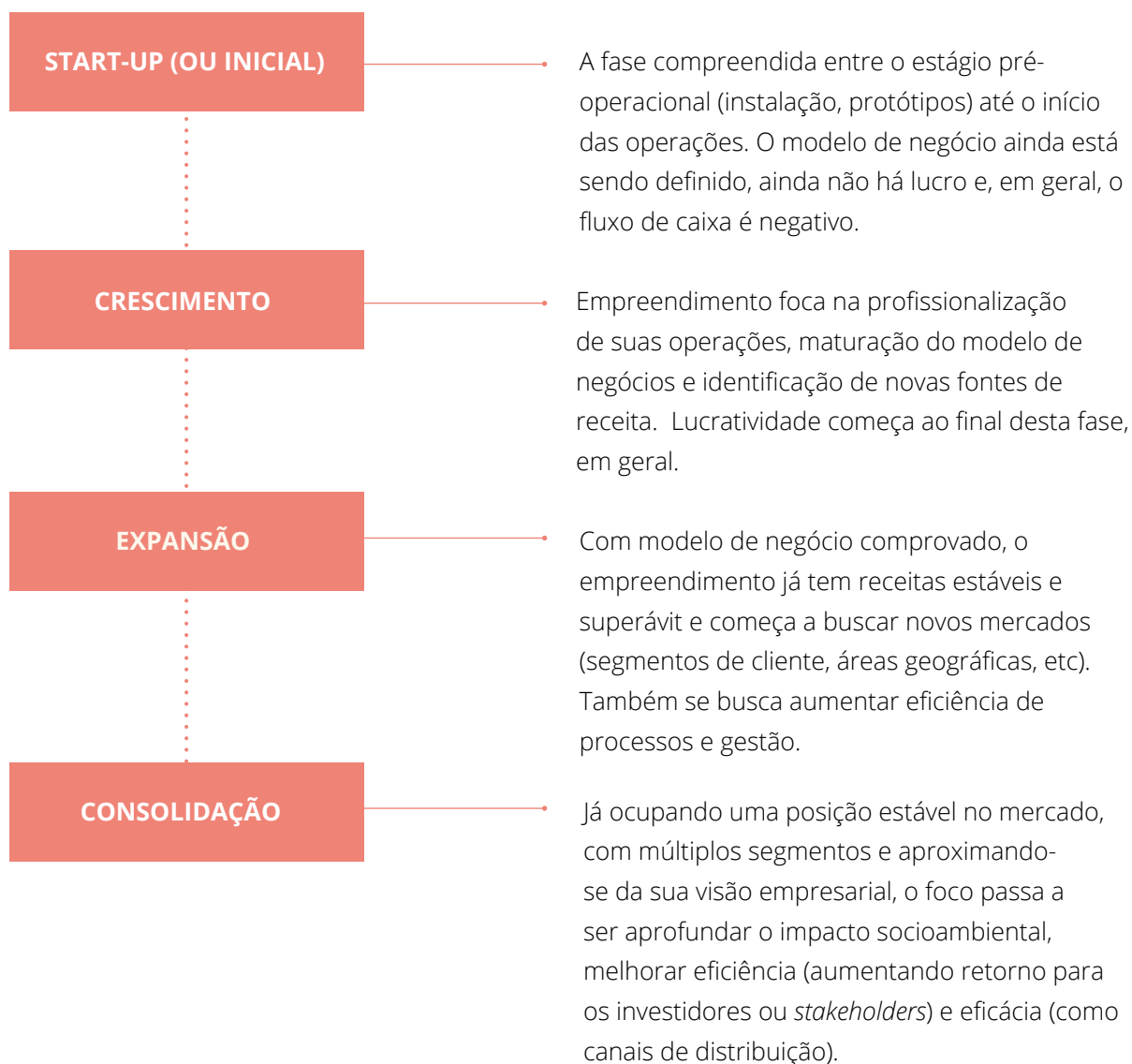
Família, amigos e conhecidos	Pessoas físicas	R\$ 10 mil–100 mil (US\$ 3 mil–30 mil)	Variável
<i>Crowdlending</i>	Pessoas físicas	R\$ 100 mil–500 mil (US\$ 30 mil–160 mil)	Variável
Empréstimos socioambientais	OSCs de finanças sociais	R\$ 50 mil– 1 milhão (US\$ 16 mil–300 mil)	Subsidiado
Financiamento bancário	Instituição financeira	R\$ 50 mil– 1 milhão (US\$ 16 mil–300 mil)	Mercado

NÃO-RETORNÁVEIS

<i>Crowdfunding</i>	Coletivo de pessoas físicas	R\$ 1 mil–50 mil (US\$ 300–16 mil)	Recompensa
Financiamento não-retornável	Setor público, filantropias	R\$ 100 mil–1 milhão (US\$ 30 mil–300 mil)	Impacto

A escolha de instrumento financeiro depende de vários aspectos do empreendimento. Um critério primário é o seu estágio de desenvolvimento – *start-up*, crescimento, expansão e consolidação (Fig. 7). Dependendo do seu estágio de desenvolvimento, o empreendimento terá distintas necessidades de investimento, possibilidades de oferecer colateral e de dar retorno ao investimento, dado seu fluxo de caixa:

EVOLUÇÃO



Além do estágio do empreendimento, os diferentes instrumentos têm vantagens e desvantagens, para empreendedor e investidor, como descrito abaixo. Não vamos tratar de recursos próprios e família, amigos e conhecidos por fugirem ao escopo deste relatório.

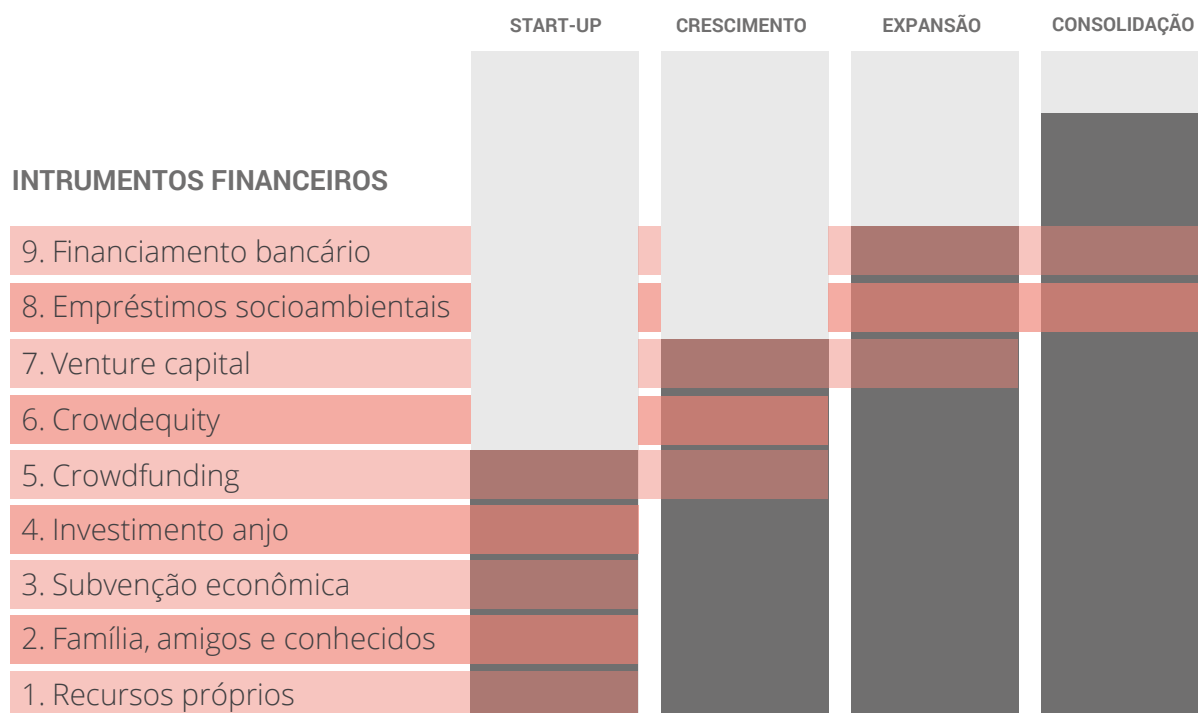


FIGURA 7: INSTRUMENTOS FINANCEIROS MAIS APROPRIADOS PARA CADA ESTÁGIO DE INVESTIMENTO. ADAPTADO DE FINANCIAMENTO DE EMPREENDIMENTOS SOCIOAMBIENTAIS (SITAWI, 2016)

INVESTIDORES ANJOS (PARTICIPAÇÃO)



VANTAGENS PARA O EMPREENDEDOR

Capacitação – investidor anjo costuma trazer experiência de negócios (gestão, estratégia, marketing), própria ou de contatos, para o empreendimento, aumentando a sua probabilidade de sucesso. Além disso, agilidade – como pessoas físicas, os processos de investimento tendem a ser mais rápidos



DESVANTAGENS PARA O EMPREENDEDOR

Risco de saída – em geral, a remuneração de investimentos de risco se dá pela venda da participação, após esta ter aumentado de valor. O empreendedor precisa estar preparado para esta situação, dado o risco de um novo acionista não ter o mesmo alinhamento com os objetivos socioambientais do empreendimento.



VANTAGENS PARA O INVESTIDOR

Em geral investidores-anjo são, ao menos em parte, motivados pelo objetivo de promover o empreendedorismo e ser parte de uma história de inovação. Isto dito, trata-se de um investimento de risco, com possibilidade de retornos desproporcionalmente grandes (financeiros e/ou socioambientais), aumentada pela oportunidade de contribuir na gestão (e sucesso) do negócio através de mentoria.



DESVANTAGENS PARA O INVESTIDOR

Uma percentagem alta de investimentos em start-ups falham antes de atingirem lucratividade.

CROWDEQUITY (PARTICIPAÇÃO – MAS PODE SER TAMBÉM DÍVIDA CONVERTÍVEL)



VANTAGENS PARA O EMPREENDEDOR

Volume – com vários investidores qualificados participando, o volume de investimentos pode ser maior do que nas modalidades anteriores. Além disso, a plataforma de *crowdequity* aumenta a exposição do empreendimento a investidores e, portanto, a chance de receber investimento.



DESVANTAGENS PARA O EMPREENDEDOR

Complexidade – a plataforma de *crowdequity* tem um grau elevado de formalidade, requerendo uma quantidade e complexidade de informações bem maior do que nas categorias anteriores, como plano de negócios, valor da empresa, entre outros. Isto requer um empreendimento relativamente estruturado, em geral já operacional. Alinhamento com objetivos socioambientais – a plataforma de *crowdequity* abre o empreendimento para todos os tipos de investidor. Nem todos estão, completamente alinhados aos objetivos do empreendedor.



VANTAGENS PARA O INVESTIDOR

Para investidores em busca de ganhos financeiros, oferece a possibilidade de ganhos muito acima do mercado com um risco controlado (os volumes aplicados por cada investidor podem ser muito menores do que os de um investidor-anjo). Além disso, a plataforma de *crowdequity* facilita a conexão entre investidores e empreendedores, abrindo a possibilidade destes últimos se beneficiarem da experiência e contatos dos seus investidores.



DESVANTAGENS PARA O INVESTIDOR

Investimento em participação é inerentemente de alto risco. Sendo um mercado de balcão, o risco é ainda mais elevado pela baixa liquidez do investimento.

VENTURE CAPITAL (PARTICIPAÇÃO)



VANTAGENS PARA O EMPREENDEDOR

Volume – os recursos à disposição dos fundos de investimento são elevados. Mentoria e *networking* – o fundo tende a participar da gestão, oferecendo acesso a sua rede de contatos, estruturação do mercado, estratégia e boas práticas de gestão.



DESVANTAGENS PARA O EMPREENDEDOR

Volume mínimo – dado o custo de sua estrutura, fundos de investimento geralmente atuam em empresas em expansão ou consolidadas.

Perda de controle – uma negociação cuidadosa do contrato inicial (*termsheet*) é necessária para que o empreendedor não perca o controle do negócio. Em qualquer caso, o fundo terá grande eficiência dado o montante investido. Risco de saída – a realização do investimento se dá através da saída, trazendo o risco de novos investidores desalinhados com os objetivos do empreendedor.



VANTAGENS PARA O INVESTIDOR

Possibilidade de retornos muito acima do mercado – a equipe de gestão de um fundo de investimento analisa centenas de oportunidades dentro de sua tese de investimento, aumentando a probabilidade de sucesso.



DESVANTAGENS PARA O INVESTIDOR

Para captar recursos um fundo de investimento precisa oferecer retornos relativamente elevados, ainda mais tendo em vista o custo da estrutura do fundo. No caso de investimentos de impacto, as restrições impostas pelos objetivos socioambientais tendem a elevar o risco de não atingir os retornos esperados.

CROWDLENDING (CRÉDITO)



VANTAGENS PARA O EMPREENDEDOR

Menor custo de capital – empréstimos coletivos (“crowdlending”) tipicamente são concedidos em condições concessionárias por pessoas que priorizam o impacto socioambiental.

Controle – ao contrário de participação, o prestador não é sócio do negócio e, portanto, não exerce controle sobre ele.



DESVANTAGENS PARA O EMPREENDEDOR

Volume – existem restrições tanto no valor total que pode ser captado quanto nas contribuições individuais, limitando o alcance deste financiamento.



VANTAGENS PARA O INVESTIDOR

Menor custo – o custo de selecionar e acompanhar um empréstimo é consideravelmente menor do que uma participação, requerendo também uma estrutura fixa menor. Menor risco – a obrigação de pagamento é determinada em contrato, ao invés de função de um eventual sucesso do empreendimento. Além disso, credores tem prioridade sobre acionistas na eventual liquidação de uma empresa.



DESVANTAGENS PARA O INVESTIDOR

No caso dos empréstimos coletivos, a forma de influenciar a entrega dos benefícios socioambientais pretendidos pelo empreendimento é através da inclusão de cláusulas no contrato de empréstimo, o que limita sua flexibilidade.

EMPRÉSTIMOS SOCIOAMBIENTAIS (CRÉDITO)



VANTAGENS PARA O EMPREENDEDOR

Menor custo de capital – empréstimos socioambientais são subsidiados, seja por OSCs ou bancos de desenvolvimento. Controle – ao contrário de participação, o prestador não é dono do negócio e, portanto, não exerce controle sobre ele.



DESVANTAGENS PARA O EMPREENDEDOR

Baixo volume – os montantes disponíveis tendem a ser limitados, dada sua natureza subsidiada.



VANTAGENS PARA O INVESTIDOR

Menor custo – o custo de selecionar e acompanhar um empréstimo é consideravelmente menor do que uma participação, requerendo também uma estrutura fixa menor. Menor risco – a obrigação de pagamento é determinada em contrato, ao invés de função de um eventual sucesso do empreendimento. Além disso, credores tem prioridade sobre acionistas na eventual liquidação de uma empresa.



DESVANTAGENS PARA O INVESTIDOR

Como no caso dos empréstimos coletivos, a forma de influenciar a entrega dos benefícios socioambientais pretendidos pelo empreendimento é através da inclusão de cláusulas no contrato de empréstimo, o que limita sua flexibilidade.



FINANCIAMENTO BANCÁRIO (CRÉDITO)



VANTAGENS PARA O EMPREENDEDOR

Controle – ao contrário de participação, o prestador não é sócio do negócio e, portanto, não exerce controle sobre ele.

Alto volume – bancos têm acesso a grandes volumes de recursos, que podem ser repassados ao empreendimento, contanto que este tenha garantias adequadas.



DESVANTAGENS PARA O EMPREENDEDOR

Custo de capital – empréstimos comerciais, particularmente no Brasil, são caros, requerendo uma robusta geração de caixa. Porém, bancos comerciais também trabalham com linhas subsidiadas pelo BNDES, a juros mais acessíveis.

Altas exigências – a aprovação de um empréstimo bancário exige garantias e uma avaliação cuidadosa de risco de crédito.

Complexidade – a análise de crédito é um processo burocrático e demorado.



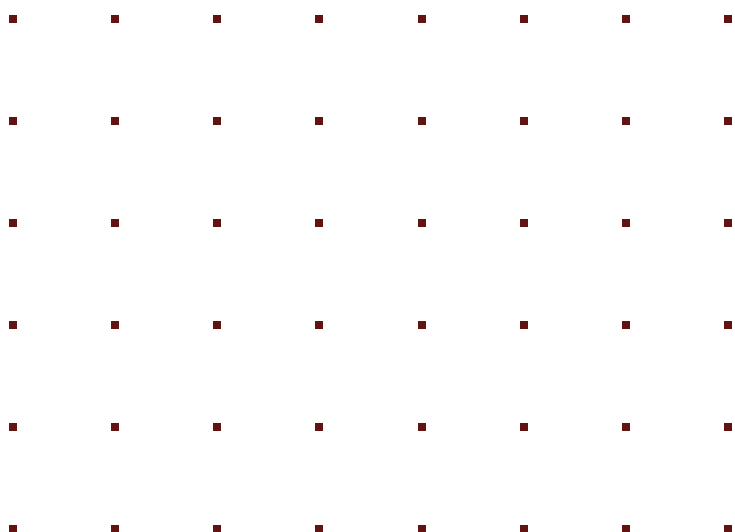
VANTAGENS PARA O INVESTIDOR

Menor custo e risco do que participação (similar aos empréstimos socioambientais).



DESVANTAGENS PARA O INVESTIDOR

Em comparação com a participação, o teto na remuneração do investimento representado pela taxa de juros. No caso de empréstimos subsidiados, a impossibilidade de garantir que o empreendimento atinja seus objetivos socioambientais, por falta de influência no controle do negócio.



CROWDFUNDING (NÃO-RETORNÁVEL)



VANTAGENS PARA O EMPREENDEDOR

Custo quase zero de capital – em geral, os empreendedores se comprometem apenas a fornecer uma recompensa aos investidores.

Validação – o apoio da comunidade financiadora é uma forma eficaz de promover o empreendimento.

Feedback – plataformas de *crowdfunding* costuma permitir a comunicação entre investidor e empreendedor, permitindo aperfeiçoar o produto.

Pré-venda – embora não tenham retorno sobre seu investimento, investidores de *crowdfunding* comumente recebe recompensas, que podem ser prioridade sobre os produtos do empreendimento, gerando uma demanda inicial.



DESVANTAGENS PARA O EMPREENDEDOR

Baixo volume – os montantes disponíveis tendem a ser limitados, dada sua natureza filantrópica.



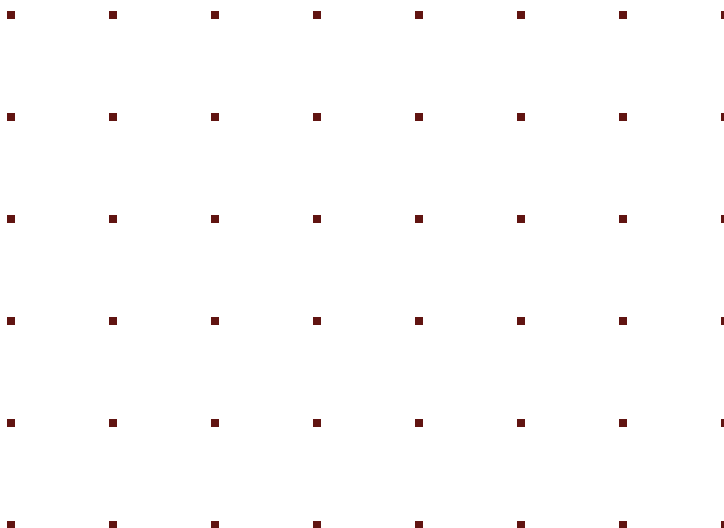
VANTAGENS PARA O “INVESTIDOR”

Baixo risco financeiro – participar com outros investidores permite promover uma causa socioambiental sem comprometer um grande volume de recursos.



DESVANTAGENS PARA O “INVESTIDOR”

Alto risco de falha – o estágio muito inicial deste tipo de financiamento, assim como o nível baixo de análise envolvida torna muito incerto se ele vai conseguir se manter e ganhar escala.



FINANCIAMENTO NÃO-RETORNÁVEL



VANTAGENS PARA O EMPREENDEDOR

Custo zero de capital – trata-se de financiamento não-retornável.

Alta disponibilidade de recursos – o setor público e algumas filantropias disponibilizam volumes bastante altos de recursos para empreendimentos socioambientais, dada a superposição entre estes e as missões destas instituições.



DESVANTAGENS PARA O EMPREENDEDOR

Poucas oportunidades – quando disponibilizado pelo governo, estes recursos são oferecidos via editais com objetivos bem específicos e duração limitada. No caso de filantropias, sua capilaridade é bem menor, e a oferta dos recursos depende do alinhamento do empreendimento socioambiental com a missão do investidor.

Limitação de aplicação (governo) – verbas deste tipo têm aplicação estritamente determinada em contrato.

Complexidade de gestão – este tipo de financiamento requer relatórios de acompanhamento detalhados.



VANTAGENS PARA O “INVESTIDOR”

Necessidade de coordenação - dada a intenção de transformação tipicamente em larga escala, o sucesso do empreendimento ou projeto financiado nem sempre se traduz em atingimento dos objetivos maiores traçados.



DESVANTAGENS PARA O “INVESTIDOR”

Necessidade de coordenação - dada a intenção de transformação tipicamente em larga escala, o sucesso do empreendimento ou projeto financiado nem sempre se traduz em atingimento dos objetivos maiores traçados.



ESTRATÉGIAS DE MITIGAÇÃO DE RISCO DE INVESTIDORES E EMPREENDEDORES

Diversas estratégias vêm sendo propostas para mitigar o risco de investimentos de impacto. Algumas destas estratégias são externas à solução de financiamento, em geral buscando resolver o risco de demanda insuficiente por um produto de impacto (como políticas de compras socioambientais, bolsas de produtos socioambientais, ou certificadoras e mecanismos de rastreabilidade) ou expandir o acesso de empreendedores de impacto a investidores (como bolsas de projetos de impacto). Estratégias que podem ser incorporadas ao mecanismo de financiamento englobam dois grupos básicos: a mitigação de risco financeiro e a mitigação de risco de execução.

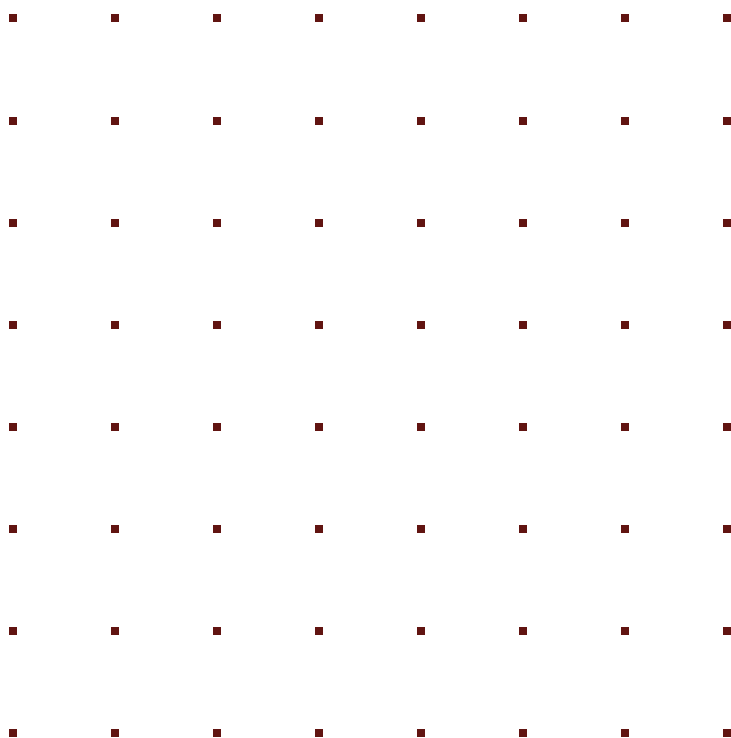
Blindagem por financiamento não retornável ou subsidiado – capital provido por organizações sem expectativa de retorno para cobrir custos de implementação do negócio ou para absorver prejuízos, “blindando” o investimento tradicional. No primeiro caso, empresas em estágio inicial representam um risco muito elevado, com apenas uma fração sobrevivendo ao primeiro ano de vida após a entrada em operação. Normalmente, investidores-anjo absorvem este risco, cobrindo os custos de diversas perdas com alguns poucos grandes retornos. Porém, vimos que a atividade de investidores-anjo na Amazônia é muito pequena, em parte pela falta de oportunidades de grandes retornos demonstradas. Neste caso, o papel do capital filantrópico é viabilizar o *pipeline* de negócios iniciantes, preferencialmente atuando em conjunto com investidores-anjo com interesse em impacto, que podem assim ampliar sua carteira, contribuindo menos financeiramente e mais como mentores. Já para empresas em estágio mais desenvolvido, a atuação do capital filantrópico como um colchão de risco pode reduzir o risco calculado do investimento a níveis aceitáveis para o mercado de capital. Especificamente, neste caso as doações atuam reduzindo o investimento necessário; enquanto empréstimos concessionários atuam como capital mezanino, ou seja, com menor prioridade de pagamento do que os empréstimos de mercado. Para investimentos em participação o mecanismo equivalente seria classes diferentes de participação (“*junior equity*”).

Variabilização de pagamento – refere-se a cláusulas que vinculam o pagamento de empréstimos à receita, lucro ou geração de caixa. Esta estratégia mitiga riscos tanto do investidor quanto do empreendedor: no caso do primeiro, ela pode permitir antecipar pagamentos e, em caso de desempenho acima do programado, resultar em bonificação. Para o empreendedor, a variabilização pode ser uma forma de evitar inviabilizar negócios, preservando o caixa livre nos períodos pré-lucrativos, comparado a um empréstimo tradicional.

Garantias – modelos alternativos de garantia podem viabilizar empréstimos, permitindo reduzir o nível de participação direta por investidores. Estes modelos variam desde garantias subsidiadas (um típico específico de capital filantrópico) à estruturação de empréstimos garantidos por fluxos de caixa futuros ou inventário. Em negócios envolvendo populações de baixa renda – e particularmente onde a falta de títulos propriedade da terra é a norma, como na Amazônia – estes modelos são uma forma de prover colateral.

Demanda contratada – garantir uma demanda mínima é uma estratégia importante de mitigação de risco para qualquer cadeia de valor, mas particularmente para as que produzem especialidades, produtos (ou serviços) sem um mercado ainda estabelecido. Além de prover um limiar mínimo de fluxo de caixa, quando o comprador usa o produto como insumo em uma de suas linhas de produto esta estratégia transfere para ele a tarefa de desenvolver o mercado consumidor final, que é quem vai garantir a viabilidade de crescimento do negócio.

Assessoria técnica – todo negócio nascente tem desempenho sub-ótimo; empreendedores na Amazônia enfrentam dificuldades maiores do que a média, dados os indicadores de instrução, liberdade individual e falta de experiência em novos modelos econômicos da região. Contudo, as distâncias envolvidas podem tornar a disponibilidade de profissionais para prover os serviços uma barreira, tornando necessário prever soluções como distribuição remota destes serviços (por exemplo, via aplicativos ou internet) ou a organização de um “hub” de assistência técnica e treinamento.



MECANISMOS DE FINANCIAMENTO SOCIOAMBIENTAL

Os instrumentos financeiros mencionados acima foram desenhados para financiar empresas cujo objetivo básico é a geração de lucro. Ao tornar resultados socioambientais uma condição essencial de sucesso, empreendimentos de impacto introduzem um grau adicional e muito significativo de risco – para os investidores, para os empreendedores e para terceiros interessados (*stakeholders*). Quanto maior a complexidade da questão socioambiental e do ambiente do empreendimento, maior o risco. Assim, torna-se necessário combinar estratégias de mitigação de risco com os instrumentos mais adequados aos empreendimentos que se busca apoiar, criando “Mecanismos de financiamento”. Sobretudo, é necessário fugir das soluções “panaceia” (*one size fits all*). Como visto acima, os tipos de instrumento financeiros a ser empregados dependem do tamanho de empreendimentos que se busca fomentar, das cadeias de valor que vão ser exploradas, do tipo de empreendedor que se pretende apoiar e dos tipos de investidor que se pretende captar. Assim, um Mecanismo de Financiamento Socioambiental deve considerar todos estes elementos em uma sequência lógica (Fig. 8).

Além disso, o mecanismo deve considerar medidas de responsabilidade social, que são estratégias de mitigação de risco voltadas para as comunidades afetadas pelo empreendimento.



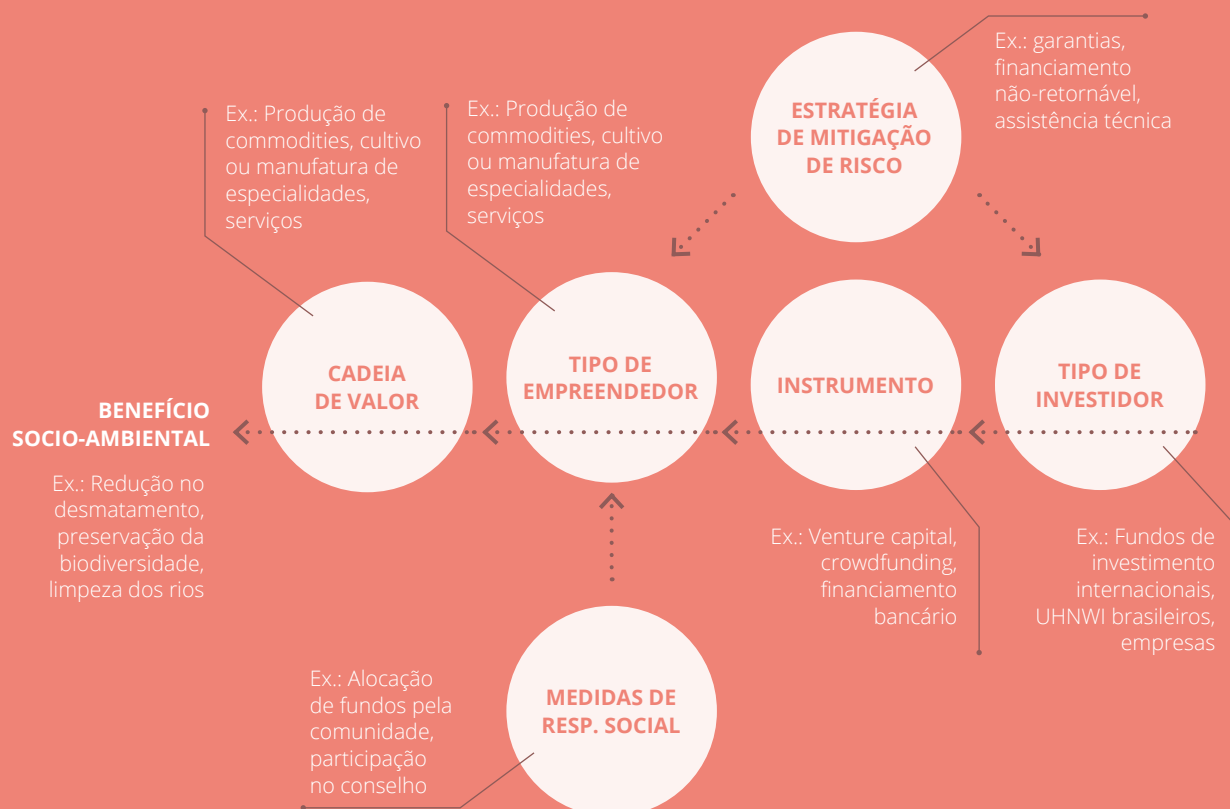


FIGURA 8: ESQUEMA DE ESTRUTURAÇÃO DE UM MECANISMO DE FINANCIAMENTO INCORPORANDO ESCOLHAS DE INSTRUMENTO FINANCEIRO, ESTRATÉGIA DE MITIGAÇÃO, TIPO DE EMPREENDEDOR A APOIAR, CADEIAS DE VALOR A FOCAR E MEDIDAS DE RESPONSABILIDADE SOCIAL.

TRÊS EXEMPLOS DE MECANISMOS DE FINANCIAMENTO SOCIOAMBIENTAL PARA A AMAZÔNIA

Esta seção apresenta três modelos de Mecanismos de Financiamento Socioambiental que combinam os elementos descritos na Fig 8. Os exemplos abaixo foram desenhados para geografias específicas, levando em conta a diversidade entre as regiões da Amazônia Brasileira. Eles incluem um mecanismo extremamente focado em uma cadeia de valor (o modelo agrossilvipastoril no estado do Pará); um mecanismo apropriado para cooperativas de cultivo ou manejo de produtos florestais no estado do Amazonas; e um mecanismo focado na expansão da cadeia de serviços na Amazônia Oriental. O mecanismo para empreendimento agrossilvipastoril é baseado em um modelo em desenvolvimento; o mecanismo para cooperativas emprega a solução do agregador na transição de extrativismo para cultura e manejo no estado do Amazonas; e o mecanismo para prestadores de serviço adapta um modelo que já foi usado com sucesso em outras regiões do país.

Estes três exemplos buscam ilustrar o potencial desta abordagem de componentes. Construindo mecanismos de financiamento através de uma análise cuidadosa da situação e dos recursos à disposição dos agentes do ecossistema de impacto na região deve ser possível desenhar mecanismos apropriados a situações reais.

IMPLEMENTAÇÃO DE SISTEMAS AGROSSILVIPASTORIS NO PARÁ

Este mecanismo (Fig. 9) visa financiar empreendimentos que busquem a redução do desmatamento, preservação do solo e da biodiversidade e geração de renda e empregos através da implementação de sistemas agrossilvipastoris no estado do Pará, em região de ativo ou recente desmatamento, próxima à floresta, hoje ocupada pela pecuária.

As cadeias de valor seriam do tipo produção de commodities (leite ou carne e duas culturas combinadas, como tamarindo e açaí). O sistema agrossilvipastoril provê continuidade de fluxo de caixa em diferentes épocas do ano e aumenta a produtividade da pecuária ao reduzir perdas de água com sombreamento e nutrição do solo com produção de serrapilheira. Os empreendedores seriam prestadores de serviço que assumem a gestão de fazendas na região, remunerados com parte do lucro da implantação do sistema.

Financiamento não-retornável seria o primeiro tipo de instrumento empregado, para cobrir os custos de implementação e iniciar a operação; a partir daí, seria captada dívida conversível ou debêntures para expansão do negócio, com crédito subvencionado usado para capital de giro. Os investidores incluiriam governos e filantropias, para o financiamento não retornável, empresas brasileiras do setor de alimentos, UHNWIs e fundos de investimento internacionais, para a participação, e bancos de desenvolvimento e OSCs, para o crédito.

Os mecanismos de mitigação de risco poderiam incluir garantia subsidiada para o capital de giro, assistência técnica de implementação do sistema subsidiada por recursos não-retornáveis, contratos de demanda com empresas do setor de alimentos e um contrato de pagamento variável baseado na receita, para a dívida conversível.



FIGURA 9: MECANISMO DE FINANCIAMENTO SOCIOAMBIENTAL PARA IMPLEMENTAÇÃO DE SISTEMAS AGROSSILVIPASTORIS NO PARÁ



AGREGADORES PARA MANEJO E CULTIVO DE ESPECIALIDADES POR PEQUENOS AGRICULTORES NO AMAZONAS

Neste mecanismo (Fig. 10) os empreendedores seriam empresas agregadoras. Estas funcionariam como cooperativas, fornecendo assistência técnica para a implementação de manejo ou cultivo de espécies nativas de interesse das indústrias de alimentos, sabores e fragrâncias ou farmacêutica em comunidades ribeirinhas do Amazonas e atuando também como interface entre as comunidades e o mercado. Porém, como empresas, elas poderiam vender participação a agentes externos.

Os proprietários dos agregadores incluiriam os produtores representados por eles, uma OSC que lideraria o processo de estabelecimento, e investidores, que comprariam participação ou dívida conversível. Os investidores-alvo seriam empresas dos segmentos consumidores dos produtos, UHNWI e HNWI interessados em impacto socioambiental e fundos de investimento nacionais e internacionais com esse mesmo foco.

Os instrumentos financeiros incluiriam investidores-anjo na fase de *start-up*, venture capital e plataformas de *crowd equity* com foco em impacto usando dívida conversível, nas fases subsequentes. Após o início da operação, os empreendedores também buscariam crédito subsidiado para financiar seu capital de giro.

As estratégias de redução de risco incluiriam demanda contratada pelas empresas participantes, apoio técnico-administrativo subsidiado por recursos não-retornáveis de filantropias e agências governamentais e garantias subsidiadas, além de financiamento não-retornável para assumir o risco na fase de estabelecimento, licenciamento e prototipagem.

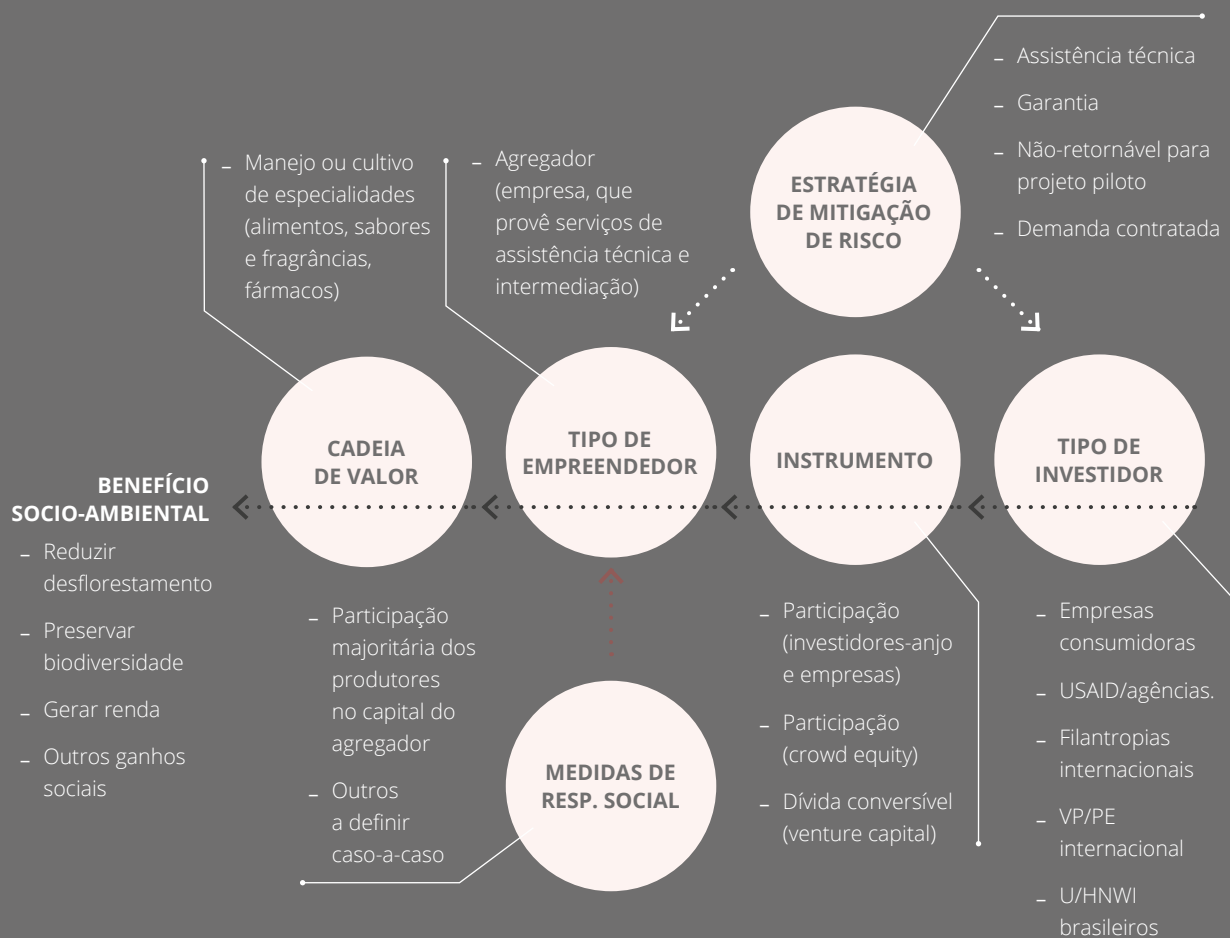


FIGURA 10: MECANISMO DE FINANCIAMENTO SOCIOAMBIENTAL PARA IMPLEMENTAÇÃO DE AGREGADORES DE CULTURAS OU MANEJO DE ESPECIALIDADES



MELHORANDO O AMBIENTE DE NEGÓCIOS NA AMAZÔNIA ORIENTAL

Este mecanismo (Fig. 11) focaria em apoiar empreendedores do setor de serviços interessados em suprir algumas das carências encontradas na Amazônia. Como piloto, o mecanismo seria testado primeiro na Amazônia Oriental. Comparado ao sul da Amazônia Legal, esta região é mais carente de serviços, mas, comparada à Amazônia Ocidental, tem maior densidade populacional e uma economia mais diversificada, com maior probabilidade de prover demanda para os empreendedores que lá se instalariam. Ainda assim, este mecanismo deve levar em conta o risco percebido, não só por investidores, mas também por empreendedores neste tipo de empreitada.

Os benefícios deste mecanismo de financiamento dependeriam da natureza do serviço prestado, mas, em geral, seriam indiretos, ao propiciar a sofisticação da economia na região. Exemplos poderiam ser negócios voltados para aumentar a empregabilidade de populações de baixa renda (capacitação), aplicativos de transporte (logística) ou serviços de contabilidade online (administrativo). Os empreendedores-alvo incluiriam *start-ups* da região, empreendimentos de impacto de outras regiões em fase de expansão e empresas consolidadas com soluções de alta eficiência.

Os instrumentos financeiros disponibilizados pelo mecanismo deveriam incluir um fundo não-retornável para cobrir, ao menos em parte, o custo de estudos de viabilidade e pilotos, como forma de mitigar o risco e assim atrair empreendedores. Os outros instrumentos usariam participação ou não-retornáveis, numa combinação capaz de atender aos empreendedores de diferentes escalas: *crowdfunding* e investidores-anjo (*start-ups*), *crowd equity* (empreendedores de impacto em fase de expansão) e venture capital (expansão e consolidados).

Os investidores a captar incluiriam agências governamentais e filantropias internacionais (fundo não-retornável), fundos de investimento (venture capital), UHNWI (investidores-anjo), HNWI (plataformas de *crowd equity*) e pequenos investidores com interesse em impacto (*crowdfunding*).

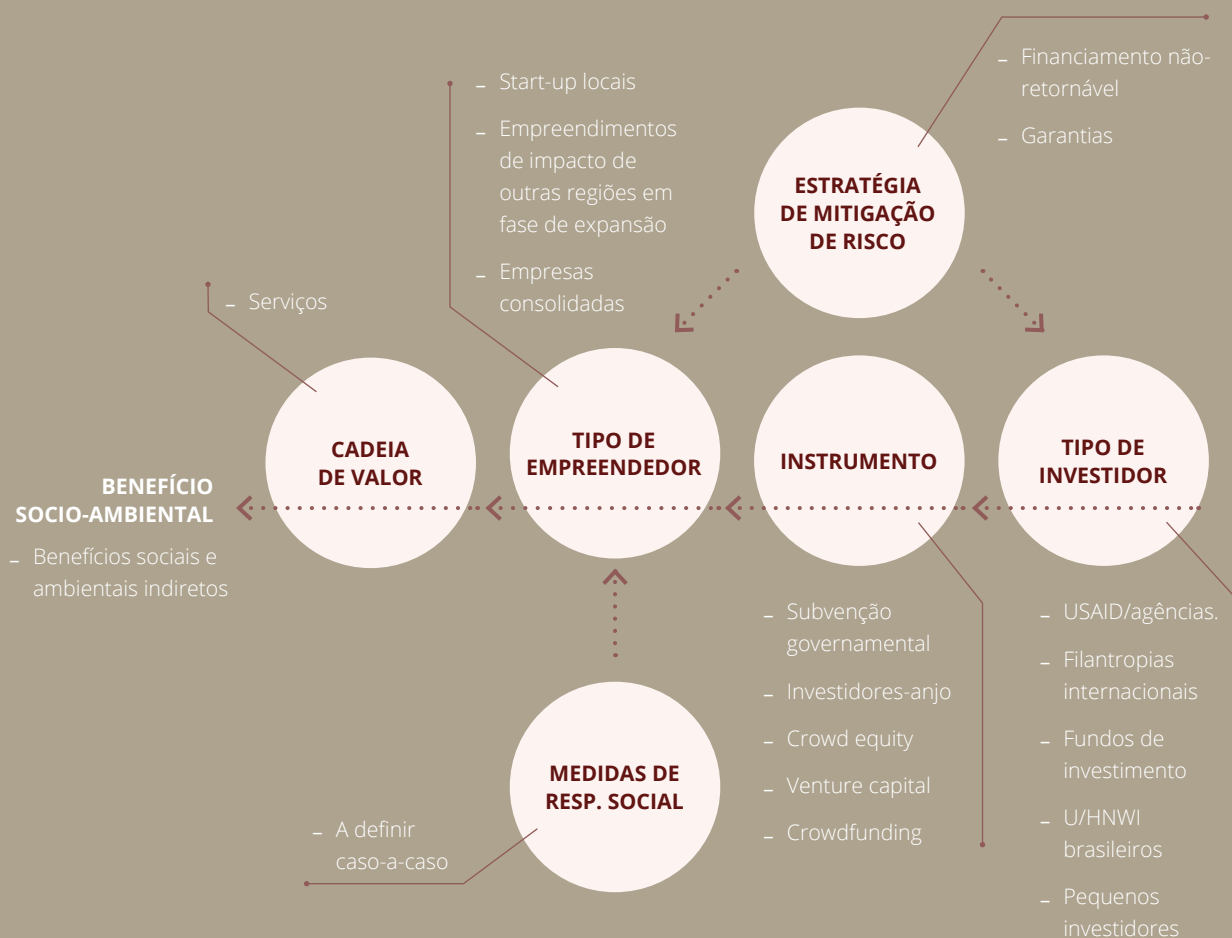


FIGURA 10: MECANISMO DE FINANCIAMENTO SOCIOAMBIENTAL PARA IMPLEMENTAÇÃO DE AGREGADORES DE CULTURAS OU MANEJO DE ESPECIALIDADES





— PRINCIPAIS CONCLUSÕES E OPORTUNIDADES

PRINCIPAIS DESAFIOS IDENTIFICADOS

Há muito pouco investimento de impacto atualmente na Amazônia. Exceções incluem a Althelia em Mato Grosso (PECSA) e Kaeté no Acre (Peixes da Amazônia, Ouro Verde Amazônia e Dom Porquito)).

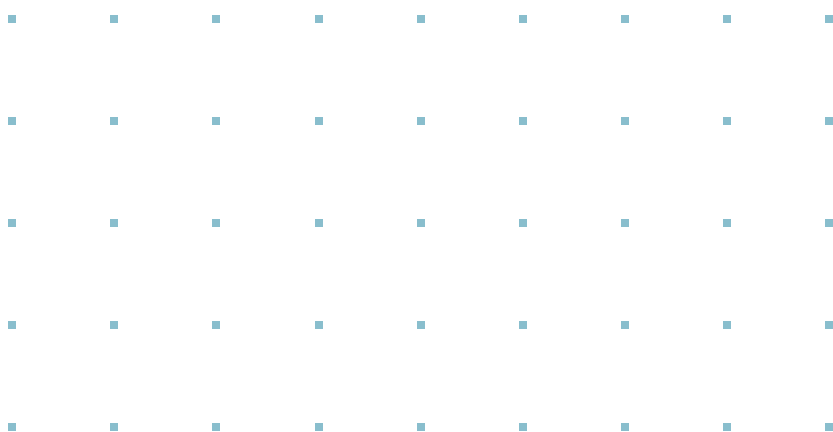
Há de pouco a nenhum crédito disponível de instituições financeiras tradicionais para empresas *start-up* de produção sustentável, cooperativas de produtos da floresta ou associações.

Vários obstáculos estruturais aumentam os riscos e reduzem, ou tornam imprevisíveis, os retornos potenciais, tornando necessárias medidas de mitigação de risco, como a provisão de serviços, microcrédito, comunicação, transporte, apoio legal, etc.

Há de pouca a nenhuma incubação de negócios voltada para ajudar este tipo de negócios acessar capital.

As políticas públicas atuais e os fundos, empréstimos e investimentos públicos não atendem às necessidades das comunidades produtivas da região, por serem difíceis de acessar (distância, complexidade, burocracia).

Apesar dos muitos atores e recursos filantrópicos presentes, (de OSCs, filantropia e doadores) o ecossistema é “ineficiente” – projetos atuais não têm como objetivo capacitar para acessar financiamento, crédito e, sobretudo, o mercado.



PRINCIPAIS OPORTUNIDADES IDENTIFICADAS

A presença de muitos atores e recursos financeiros no ecossistema da Amazônia favorece o avanço do investimento de impacto, contanto que haja uma mudança de abordagem.

As cadeias de valor sustentáveis da Amazônia têm valor potencial bastante alto, que, se aproveitado, pode gerar retorno financeiro, para os empreendedores locais e para investidores.

PRÓXIMAS ETAPAS

Identificar melhores formas de recrutar novos atores financeiros (p.ex. investidores de impacto, gestores de fundos) para o ecossistema de impacto da Amazônia

Multiplicar experiências e pilotos de mitigação de risco como estruturas mistas de financiamento (*blended finance*) em que recursos não-retornáveis assumem o risco da fase inicial dos negócios de impacto ou provêm recursos para apoio financeiro, administrativo ou de capacitação.

Aumentar o número, escala e robustez de iniciativas de incubação de empresas para construir um *pipeline* de oportunidades de investimento de impacto.

Enfocar também empresas de serviços e em soluções inovadoras para os problemas de logística, comunicações, energia e suporte administrativo que são fundamentais para o crescimento de qualquer negócio de impacto.

Incluir, na matriz de priorização das iniciativas de atores atualmente presentes na região, a viabilidade dos negócios e cadeias de valor apoiados, levando em conta a demanda e mercado para seus produtos, de forma a aumentar o interesse de investidores de impacto.

Desenvolver elos mais fortes entre os programas da cooperação internacional e o ecossistema local de investimento de impacto, propondo novos papéis para o capital filantrópico na mitigação de risco, capital semente e/ou incubação de negócios de impacto.





ANEXO I

CADEIAS DE VALOR COM
TESE DE INVESTIMENTO
NO CURTO PRAZO
(3-5 ANOS)

A seleção da cadeia de valor em que o empreendimento de impacto vai focar tem que começar com uma análise de viabilidade econômica desta cadeia, levando em conta o custo de levar o produto ao mercado remunerando os produtores suficientemente para que estes transfiram seus esforços para a produção deste produto, em detrimento de outras práticas menos ambientalmente amigáveis; e a existência de demanda suficiente ao preço alvo para sustentar a produção. Outra preocupação deve ser a possibilidade de competição por produtores mais eficientes.

Levando em conta todos estes fatores, algumas cadeias de valor presentes na Amazônia surgem como particularmente promissoras para investimentos de impacto no curto prazo:

1. CADEIAS DE PRODUÇÃO DE COMMODITIES

EXTRATIVISMO CERTIFICADO DE MADEIRA

Trata-se de uma cadeia em que os modelos de negócio são bem conhecidos, reduzindo a incerteza representada pela falta de modelos de comparação. A madeira é um produto pouco perecível, podendo ser transportada por longas distâncias, por via fluvial, sem perda de valor; e o mercado, tanto internacional quanto nacional, para madeira usada em construção e movelaria é vigoroso. Neste mercado, a extensão da floresta amazônica surge como uma vantagem competitiva, com 400 bilhões de árvores representando um estoque que pode ser manejado de forma sustentável. Além disso, a preocupação internacional com o desmatamento originou tanto um sistema robusto de certificação quanto rejeição significativa por parte dos consumidores em relação à madeira não certificada. Infelizmente, a extensão da floresta também ajuda a ocultar procedimentos de extração ilegal, inclusive a falsificação de licenciamento e o roubo de madeira. Como em outros setores, a informalidade é um obstáculo para a condução de empreendimentos de impacto, pois representa uma concorrência desleal, especialmente no mercado nacional, menos exigente quanto à origem da madeira. De fato, uma parte significativa da madeira extraída de forma não manejada da Amazônia é comprada pela indústria de construção civil brasileira. Como esta é predominantemente financiada pelo próprio governo, através da Caixa Econômica Federal (Caixa), a adoção recente (neste ano) pela Caixa da exigência do uso de madeira certificada para conceder financiamento de obras deve representar um impulso considerável a esta cadeia.

INTENSIFICAÇÃO DE PECUÁRIA E SISTEMAS AGROSSILVIPASTORIS

A pecuária já é um participante significativo na economia da Amazônia Legal. Embora uma continuada expansão da atividade seja indesejável, há uma oportunidade significativa em reduzir o seu impacto ambiental: hoje a pecuária na Amazônia é praticada, de forma geral, de forma extremamente ineficiente, resultando na exaustão de pastos seguida de desflorestamento para abrir novos pastos e reduzindo tanto os níveis de produção quanto as margens para os produtores. A provisão de água para o gado também é um obstáculo ao aumento da produção, agravado pelas altas taxas de transpiração em uma região com elevado regime de insolação. Por outro lado, extensa pesquisa em agropecuária em regiões tropicais permitiu desenvolver práticas, baseadas em sólida evidência, que permitem aumentar a produção pecuária (tanto de corte como leiteira), reverter a degradação de

pastos e evitar novo desmatamento. Mais ainda, a ampla literatura sobre o tema permite prever com considerável confiança os resultados econômicos e ambientais da implementação destas práticas, reduzindo o risco de execução. A implementação de boas práticas em pecuária também aumenta a qualidade do produto final, provendo uma garantia adicional para assegurar a demanda, que já é estabelecida. Neste sentido, a implementação de uma moratória, por parte de varejistas, à compra de carne produzida em áreas de desmatamento (motivado por ação do Ministério Público Federal) funciona como um incentivo adicional para este tipo de negócio. Além disso, há a possibilidade de um ciclo virtuoso: empreendimentos de impacto demonstraram que a implementação de um negócio mais produtivo envolve a formação de uma rede de fornecedores, além do treinamento da força de trabalho, o que tende a gerar uma economia mais sofisticada, abrindo oportunidades e promovendo o empoderamento da população local.

PRODUÇÃO DE CAFÉ EM SISTEMA AGROFLORESTAL

O caso do Café Apuí é emblemático deste tipo de abordagem, que agrega diferenciação a uma commodity. Nas últimas décadas o café desenvolveu considerável segmentação, sobretudo em função da origem (que inclui tanto diferenciação por sabor, quanto por associação a *fair trading*). Esta diferenciação ajuda a mitigar riscos de economia que podem afetar mercados de commodities. No exemplo do Café Apuí, a introdução de práticas sustentáveis no cultivo de café, que agrega valor ao produto através da certificação, também é acompanhada de ganho de produtividade pela melhoria nas práticas de produção, resultando em redução de custo unitário que torna o preço final do produto mais competitivo. Sendo um produto altamente consumido no país, ele encontra mercado tanto nas metrópoles da própria região quanto em áreas mais distantes, possibilitando posicionamentos de marca e preço distintos.



2. CADEIA DE CULTIVO OU MANUFATURA DE ESPECIALIDADES

PRODUÇÃO DE GUARANÁ EM CULTIVO AGROFLORESTAL

O guaraná, fruta amazônica cuja semente contém altas concentrações de cafeína, é um ingrediente popular de refrigerantes em todo o Brasil, com o sabor guaraná estando presente em linhas de produtos dos principais produtores de escala nacional, além de diversos produtores locais. Mais recentemente, tornou-se um ingrediente popular em bebidas energéticas e no açaí na tigela, em função do seu conteúdo de cafeína. Embora a maior parte da produção seja consumida no Brasil, trata-se de um mercado relevante, capaz de sustentar um sistema de produção eficiente. A produção na Amazônia conta com incentivos fiscais, além de ser a região de preferência para compra pelas maiores empresas de bebidas, mas os processos de produção são antiquados e a cultura, sujeita a pragas. Por esta razão, a Bahia, que começou a cultivar o guaraná na década de 1970, já produz mais do que o dobro de guaraná do que o Amazonas. A implantação de sistemas agroflorestais é uma forma de controlar pragas e aumentar a produtividade da cultura, ao mesmo tempo que promove o aumento da biodiversidade nas áreas de cultura. A Coca-Cola criou um programa, Olhos da Amazônia, que apoia a transição de culturas para o sistema agroflorestal, ao mesmo tempo que garante a demanda pelo produto. A OSC Imazon fornece apoio técnico para o aprimoramento do programa.

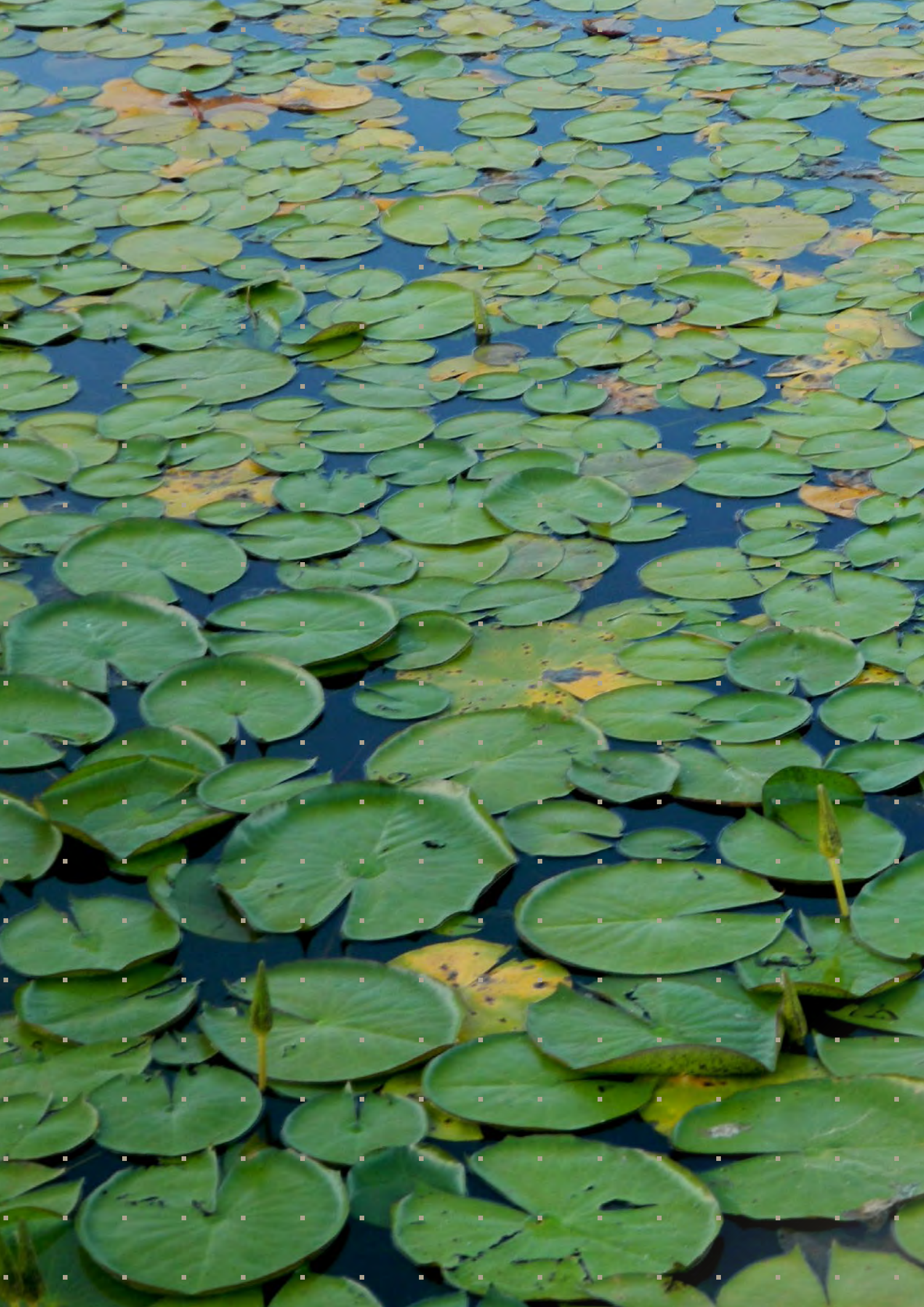


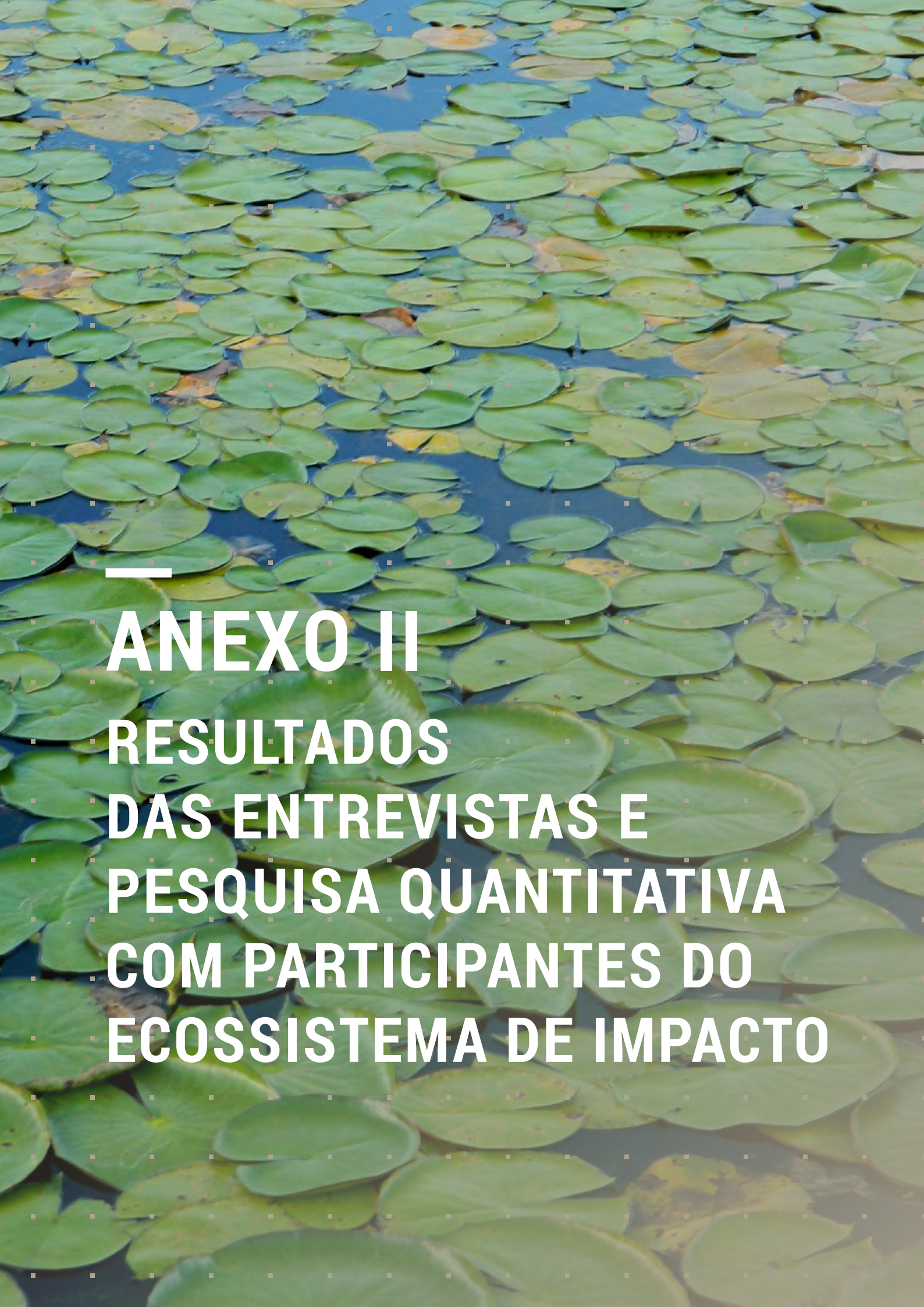
3. CADEIA DE EXTRATIVISMO DE ESPECIALIDADES

Cadeias extrativistas tendem, com raras exceções, a ser suplantadas por cultivo ou síntese uma vez que o mercado de um determinado produto se estabeleça. De fato, o estado do Amazonas vem investindo em aumentar a produção de frutas nativas através do cultivo, com apoio da Embrapa. Empreendimentos de impacto envolvendo a produção de produtos extrativos na Amazônia devem, portanto, levar esta realidade em conta. Além disso, comunidades extrativas raramente capturam uma fração expressiva do valor do seu produto. Alterar este balanço requer aumentar o controle dos produtores sobre a cadeia de valor dos seus produtos. Dois elementos podem ser importantes neste processo: criar uma interface entre produtores e o mercado com a capacidade de representar seus interesses efetivamente – como um agregador de mercado, por exemplo – e investir fortemente na construção das marcas que permitirão situar os produtos da Amazônia no mercado. Este último significa investir na produção de narrativas e conteúdos locais (aliás um tipo de empreendimento na cadeia de valor de serviços): toda demanda é impulsionada por uma narrativa estimulante. Isto é exatamente o que foi feito pela Natura, a maior empresa no setor de perfumaria e cuidados pessoais no Brasil.

PRODUÇÃO DE ÓLEOS ESSENCIAIS PARA OS SETORES DE SABORES E FRAGRÂNCIAS E DE COSMÉTICOS, HIGIENE E CUIDADOS PESSOAIS

O mercado mundial de óleos essenciais era avaliado em quase US\$ 7 bilhões, com alta perspectiva de crescimento (quase 10% CAGR). A maior parte deste mercado é representada por óleos bem estabelecidos, com uma pequena fração ocupada por óleos raros. Embora estes últimos possam alcançar alto valor por unidade, a maior parte deste tende a ser capturada no ponto de venda. Assim é necessário estabelecer um mercado para óleos raros – e são as empresas de perfumaria ou de sabores e fragrâncias que têm mais condições de desenvolver este mercado. Um exemplo disto é o desenvolvimento de cadeias de fornecimento extrativas na Amazônia pela Natura cosméticos. Com o apoio de OSCs no estabelecimento de relacionamentos com as comunidades, a Natura fornece o apoio técnico, financia a implantação da estrutura logística e atua como demanda contratada para estes produtores. Estes produtos são usados em linhas da Natura que se apoiam fortemente no fascínio da Amazônia e em narrativas que valorizam a pegada ambiental positiva desta cadeia de valor.





ANEXO II

RESULTADOS DAS ENTREVISTAS E PESQUISA QUANTITATIVA COM PARTICIPANTES DO ECOSSISTEMA DE IMPACTO

ENTREVISTAS

Baseado na nossa compreensão dos atores do ecossistema de impacto no Brasil, foram entrevistados representantes de 22 organizações distintas:

5

EMPREENDEDORES
DE IMPACTO (NÃO
INTERMEDIÁRIOS)

7

FUNDAÇÕES OU
MULTILATERAIS

5

INTERMEDIÁRIOS

1

FUNDOS DE INVESTIMENTO

2

EMPRESAS

2

INVESTIDORES-ANJO



As entrevistas, semiestruturadas, permitiram levantar posições que, depois, foram usadas para montar uma pesquisa quantitativa.

FONTES DE FINANCIAMENTO

Todos os entrevistados consideraram importante o uso de investimentos de impacto como ferramenta para preservar o meio-ambiente na Amazônia brasileira, mas a maioria também considerou fundamental a participação de investimentos concessionários, não-retornáveis ou, pelo menos, pacientes (com prazo de retorno acima de 7 anos) devido às dificuldades de fazer negócio na região.

LIMITAÇÕES INTERNAS À ORGANIZAÇÃO INVESTIDORA PARA ATUAR COM INVESTIMENTOS DE IMPACTO NA AMAZÔNIA.

As limitações dos atores que têm condições de agir como investidores (fundos, fundações, intermediários e investidores-anjo) foram específicas de cada categoria. Intermediários que ainda não atuam na Amazônia citaram falta de pessoal na região para implementar uma estratégia de investimento, assim como limitações de capital para fazer investimento de impacto. Fundações e multilaterais citaram a necessidade de adaptar suas políticas e instrumentos financeiros para permitir investimentos retornáveis. Uma das empresas mencionou a falta de flexibilidade gerada pelo tamanho da estrutura da empresa, além da competição por outras prioridades de sua agenda pública. Os investidores-anjo não citaram qualquer limitação.

MECANISMOS QUE FACILITARIAM AO EMPREENDEDOR ENTRAR OU AMPLIAR A ESCALA NA AMAZÔNIA

Os empreendedores presentes na Amazônia se dividiram entre dois temas: três citaram falta de capital, especialmente de giro, e falta de pessoal capacitado (nas empresas menos estabelecidas) como os principais obstáculos que enfrentam na Amazônia; enquanto os outros dois enfatizaram a informalidade e alta incidência de atividades ilegais como obstáculos fundamentais ao crescimento de seu negócio dentro, ou para, a Amazônia.

OBSTÁCULOS EXTERNOS À ORGANIZAÇÃO PARA INVESTIMENTOS DE IMPACTO NA AMAZÔNIA

As dificuldades citadas compreendem seis áreas: logística e comunicações, capacitação dos trabalhadores e empreendedores, questões fundiárias, obstáculos regulatórios e administrativos, existência de mercado para produtos da região (nas condições de preço necessárias para impacto socioambiental) e questões culturais.

Logística e comunicações: as distâncias e tempos de transporte e desorganização do mercado de transporte, sobretudo de pequeno porte, na bacia do Amazonas aumentam os custos de implantação e operação de negócios na área, limitando o porte mínimo para que sejam competitivos. Problemas operacionais incluem limitar acesso a assistência técnica para treinamento e manutenção. Da mesma forma, a deficiência da infraestrutura de telecomunicações limita o acesso dos negócios a informações de negócio e dificulta o controle de remessas.

Capacitação: falta de treinamento em implantação, gerência e administração de negócios dificultam alcançar excelência operacional, limitando ganhos de produtividade e, consequentemente, a competitividade do negócio. Muitos dos negócios da região atuam com elevado grau de informalidade e seu pessoal não está preparado para lidar com a complexidade burocrática associada à formalização de um negócio no Brasil.

Questões fundiárias: muitos pequenos empreendedores e comunidades carecem de títulos de propriedade sobre as terras onde trabalham. Esta situação dificulta a obtenção de crédito e, consequentemente, o aumento de escala dos empreendimentos de impacto, necessário para torna-los alternativas de geração de renda viáveis.

Obstáculos regulatórios e administrativos: a falta de agilidade na avaliação e concessão de licenças para novos empreendimentos na Amazônia também representa uma barreira para a abordagem de investimento de impacto na região, já que aumenta o período pré-operacional do investimento.

Existência de mercado: a demanda é uma questão importante para os empreendimentos de impacto na Amazônia: por um lado, o custo dos produtos da região frequentemente não é competitivo com o de outras regiões, requerendo o desenvolvimento de uma demanda específica pelo seu apelo regional ou socioambiental; por outro lado, produtos específicos da área (que ainda não tem competidores fora) requerem a educação dos consumidores para vender volumes que os viabilizem como empreendimento.

Questões culturais: na Amazônia, muitas populações locais que participariam, como empreendedores ou fornecedores, de empreendimentos de impacto vêm praticando uma forma de economia de subsistência há gerações. Participação em um investimento de impacto requer uma mudança cultural, com foco em lucratividade e nas necessidades do cliente, que requer tempo e habilidade por parte dos empreendedores envolvidos. Além disso, os investidores na região em geral têm uma postura extremamente conservadora em relação a investimentos, com pouco interesse em novos modelos de negócio e baixo apetite por risco.

PRINCIPAIS QUESTÕES AMBIENTAIS

Após o desmatamento, escolhido por 12 entrevistados como o principal problema da Amazônia, o problema ambiental mais citado (6 entrevistados) foi, na verdade, social: a qualidade de vida dos habitantes da Amazônia, inclusive oportunidades e a necessidade de viabilizar uma economia da floresta. Comentários dos entrevistados mostram que esta escolha indica a sua percepção de que a solução do problema ambiental requer alterar o perfil da atividade econômica da população do interior, para um modelo que gere mais renda com menos impacto. O quarto problema mais citado (4 entrevistados) foi a gestão de resíduos e o saneamento.

PESQUISA

Após o fechamento do período de respostas, 47 pessoas responderam à pesquisa. Refletindo a realidade da participação no ecossistema de impacto, houve níveis significativos de sobreposição entre os papéis de investidor, empreendedor e intermediário (Fig. A2-1).

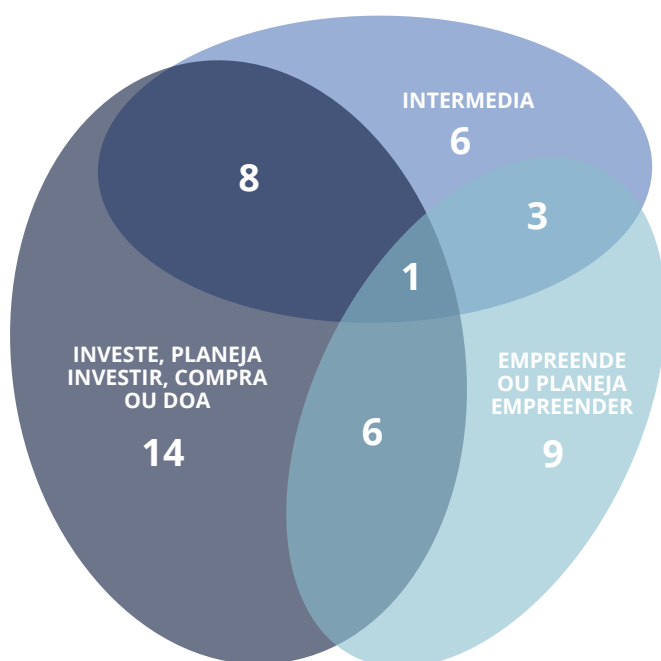


FIGURA A2-1: SOBREPOSIÇÃO ENTRE OS PAPÉIS EXERCIDOS PELOS 41 PARTICIPANTES DA PESQUISA QUANTITATIVA. OS 6 QUE INDICARAM SER COMPRADORES NÃO ESTÃO REPRESENTADOS. AS ÁREAS DAS ELIPSES (E DAS SOBREPOSIÇÕES) SÃO PROPORCIONAIS AO NÚMERO DE PARTICIPANTES EM CADA UMA (INDICADO EM CADA SUBCONJUNTO). CRIADO USANDO EULERAPE: DRAWING AREA-PROPORTIONAL 3-VENN DIAGRAMS USING ELLIPSES [LUANA MICALLEF AND PETER RODGERS (2014) PLOS ONE 9(7): E101717. DOI:10.1371/JOURNAL.PONE.0101717].

Portanto a amostra abrangeu todo o universo de participantes do ecossistema de impacto com interesse na Amazônia, ainda que a técnica de amostragem não permita uma análise quantitativa da distribuição de papéis no ecossistema da Amazônia.

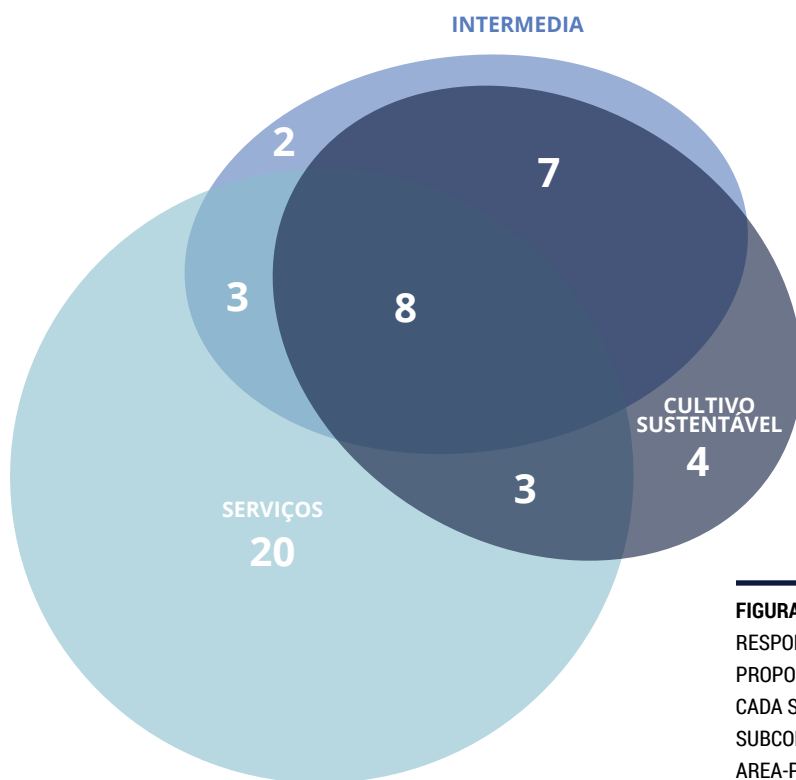


FIGURA A2-2: SETOR DE ATIVIDADE DOS 47 RESPONDENTES DA PESQUISA. AS ÁREAS SÃO PROPORCIONAIS AO NÚMERO DE PARTICIPANTES EM CADA SETOR (NÚMEROS INDICADOS DENTRO DE CADA SUBCONJUNTO). CRIADO USANDO EULERAPE: DRAWING AREA-PROPORTIONAL 3-VEEN DIAGRAMS USING ELLIPSES [LUANA MICALLEF AND PETER RODGERS (2014) PLOS ONE 9(7): E101717. DOI:10.1371/JOURNAL.PONE.0101717]. [HTTP://WWW.EULERDIAGRAMS.ORG/EULERAPE](http://WWW.EULERDIAGRAMS.ORG/EULERAPE)

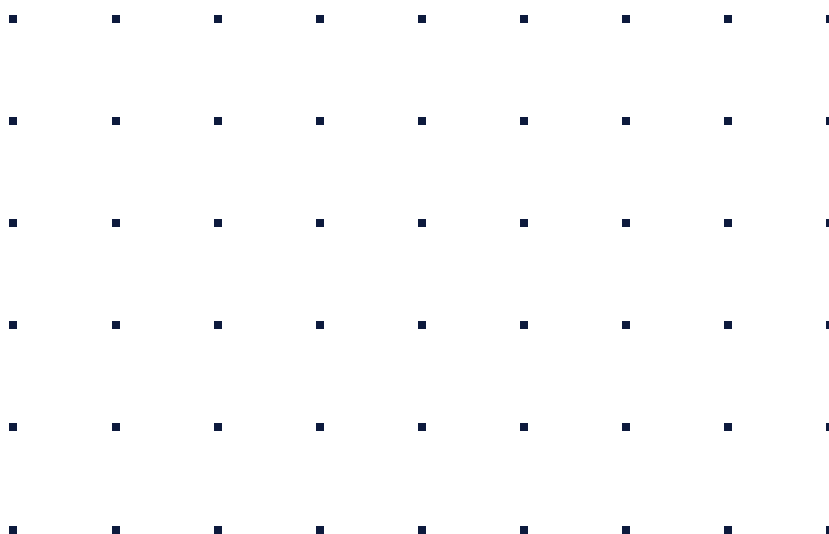
Considerando os setores de atividade econômica (Fig. A2-2), a maioria dos participantes (33, ou 70%) declarou estar envolvido com Serviços, um percentual que aumentou (83%) ainda mais entre os 17 participantes que afirmaram empreender. Números semelhantes de participantes declararam atuar em Extrativismo (19) e Cultivo Sustentável (22). Interessantemente, apenas 11% dos envolvidos em Extrativismo, e 18% dos envolvidos em Cultivo Sustentável, atuam apenas nestas atividades, versus 61% dos participantes no setor de serviços. Isto pode estar relacionado à difusão da percepção de que a maior parte das cadeias de Extrativismo é relativamente ineficiente, comparado ao Cultivo Sustentável.

Entre os 6 empreendedores (ou futuros empreendedores) que entendem seus produtos como especialidades, 4 afirmaram também trabalhar com commodities (a totalidade dos que trabalham com commodities). Em termos de mercado-alvo, houve números semelhantes de participantes envolvidos na produção de alimentícios e não-alimentícios (óleos essenciais, resinas, farmacêuticos e artesanato).

PERCEPÇÕES SOBRE OBSTÁCULOS AO INVESTIMENTO DE IMPACTO

A pesquisa revela a percepção de que não há falta de projetos para investimentos de impacto na região: o problema é implementá-los (Tabela A2-1). Neste sentido, Logística é percebida consistentemente como o maior obstáculo. O segundo maior obstáculo, porém, depende do grupo específico a quem se pergunta. Para o grupo total de pesquisados, é capacitação; para aqueles atuando na Amazônia é a questão fundiária; mas para os envolvidos em empreendimentos de impacto, é a burocracia governamental. Isto reflete a complexidade operacional que só a realidade de lidar com a burocracia associada à operação de empresas no Brasil permite perceber. Isto não significa que os empreendedores tenham superado os problemas trazidos pela falta de capacitação, porém: itens relacionados a formação de pessoal e empreendedores continuam citados entre os seis mais importantes.

Interessantemente, o grupo de empreendedores não vê a demanda pelos produtos produzidos como um dos principais obstáculos (item 13 no ranking), ainda que a nota esteja bem acima do meio da escala (4,92), indicando que o problema os preocupa. De fato, em termos de ranking este grupo se preocupa mais com a questão da demanda do que o grupo da Amazônia como um todo (14 no ranking) ou o grupo geral (15 no ranking).



OBSTÁCULO	GRUPO TODO	NA AMAZÔNIA	EMPREENDEDORES
Logística	1	1	1
Capacitação Empreendedores	2	6	3
Questões fundiárias	3	2	7
Perfil do capital investidor	4	3	8
Informalidade e falta de lei	5	5	4
Falta de soluções amazônicas	6	4	11
Assistência técnica	7	8	6
Falta de pessoal capacitado	8	9	5
Burocracia	9	10	2
Falta de coordenação no ecossistema de impacto	10	7	9
Falta de apoio governamental	11	11	10
Diferenças culturais	12	12	12
Falta de empreendedores	13	13	18
Diversidade entre estados	14	15	17
Demanda por produtos	15	14	13
Telecomunicação	16	16	16
Tecnologia	17	17	14
Interferência governamental	18	18	15
Falta de intermediários locais	19	20	19
Falta de casos de sucesso	20	19	20
Falta de projetos	21	21	21

PERCEPÇÕES SOBRE SOLUÇÕES PARA OS OBSTÁCULOS A INVESTIMENTO PRIVADO DE IMPACTO

Como mostra a Tabela A2-2, a oferta de capital mais paciente – com resultados em mais de 10 anos – foi o item priorizado pelos participantes como solução para viabilizar empreendimentos de impacto na Amazônia. Esta solução provavelmente reflete tanto a percepção dos obstáculos a empreender na região como o entendimento de que novos modelos de negócios precisam ser testados e amadurecidos. Este tema foi também mencionado em diversas entrevistas e deve ser levado em conta por investidores potenciais: a maturidade de investimentos de impacto na Amazônia Brasileira tem um horizonte de mais de uma década, sem a expectativa de resultados expressivos no curto prazo.

Esforços de capacitação técnica foram escalados em segundo lugar na pesquisa, consistente com o que já foi comentado. Curiosamente, a implementação eficaz de políticas de compra direcionadas a produtos da região foi listada em terceiro lugar e com nota próxima à capacitação, a despeito de a demanda por produtos não ter sido considerada uma das prioridades entre os obstáculos. Isto pode ser consequência de atores interessados em promover negócios de impacto na região serem predominantemente organizações voltadas para promover o progresso socioambiental. Isto tende a dirigir seu foco para a produção e as pessoas nela envolvidas, ao invés da demanda, principal direcionador dos resultados financeiros.

O estabelecimento de organizações agregadoras, para atuar como interface entre pequenos produtores e o mercado e autoridades regulatórias, foi o quarto item na lista de soluções propostas. Isto reflete o fato de o impacto socioambiental na Amazônia envolver, em grande parte, a mudança do perfil das atividades econômicas dos habitantes da zona rural na região, um público-alvo despreparado para atuar no mercado mais amplo. O estabelecimento de agregadores pode compreender desde capacitar cooperativas existentes a formar entidades que reúnam os interesses de produtores hoje desorganizados.

SOLUÇÃO	NOTA MÉDIA
Capital mais paciente (resultados em >10 anos)	6,00
Capacitação técnica para empreendedores e comunidades	5,90
Políticas de compras preferindo produtos sustentáveis/certificados	5,88
Agregador: empresas ou organizações atuando como interface entre vários pequenos produtores/comunidades e o mercado/governo	5,73
Microfinanciamento	5,66
Pagamentos por serviços ambientais	5,59
Incubadoras ou aceleradoras	5,56
Fundo de empréstimos ou participação financiado por doações	5,54
Consultoria de gestão	5,51
Investidores anjo	5,46
Hub de serviços (fiscal, rh, legal, licenciamento, p&d) a preços subsidiados	5,29
Garantias para empréstimos	5,02
Uma “bolsa” de negociação de projetos de impacto	4,98
Mais certificadoras ambientais e empresas de rastreabilidade	4,54
Maior fiscalização pelo governo	4,51
Uma “bolsa” de negociação de produtos da Amazônia	4,46
<i>Crowdfunding</i>	4,27
Arranjo produtivo mediado pelo governo	4,05

PERCEPÇÕES SOBRE PROBLEMAS-CHAVE DA AMAZÔNIA

Ao avaliar quais questões sócio-ambientais são mais relevantes na Amazônia Brasileira (Fig. A2-3), parece haver um equilíbrio entre questões ambientais (“Reduzir o desmatamento”) e questões sociais (“Qualidade de vida entre os habitantes da Amazônia”). Além disso, algumas das questões apresentadas são particularmente relevantes para os investimentos de impacto (marcadas em vermelho escuro). O primeiro item na lista de prioridades, “Aumentar a renda sem desmatamento”, sintetiza bem o desafio do modelo de investimento de impacto na Amazônia.

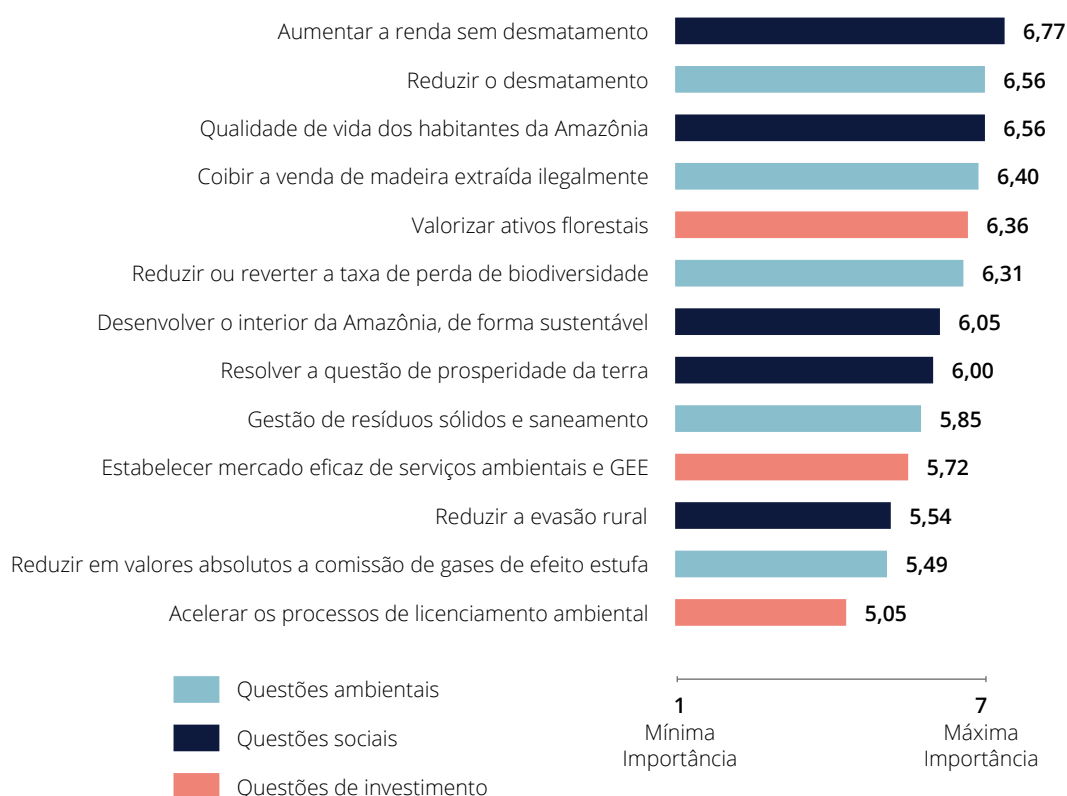


FIGURA A2-3: MÉDIA DAS NOTAS ATRIBUÍDAS PELOS PARTICIPANTES PARA O GRAU DE IMPORTÂNCIA DAS QUESTÕES SOCIOAMBIENTAIS LISTADAS, NUMA ESCALA QUE VARIA DE 1 (MÍNIMA IMPORTÂNCIA) A 7 (MÁXIMA IMPORTÂNCIA). AS CORES DAS BARRAS REPRESENTAM A NATUREZA DA QUESTÃO: AMBIENTAL, SOCIAL, OU DE RELEVÂNCIA PARTICULAR PARA A SOLUÇÃO DE INVESTIMENTO DE IMPACTO.





METODO LOGIA

METODOLOGIA DO TRABALHO

Dado nosso objetivo de entender as oportunidades e desafios de fazer investimentos de impacto na Amazônia brasileira, dividimos esta pesquisa em quatro fases:



MAPEAMENTO DA SITUAÇÃO de investimentos de impacto na Amazônia
Análise de materiais publicados sobre investimento de impacto no mundo, na Amazônia e no Brasil.



ENTREVISTAS para identificar as principais questões e prioridades de pessoas envolvidas na economia de impacto na Amazônia.



WORKSHOP INTERNO, com consulta a especialistas, para simular possíveis modelos de investimento de impacto baseado nas questões levantadas nas entrevistas.



PESQUISA QUANTITATIVA para mediar a percepção da importância relativa das questões levantadas nas entrevistas.

MAPEAMENTO DA SITUAÇÃO

A revisão, cujos principais resultados são sintetizados na bibliografia comentada, avaliou a situação de investimentos de impacto em três níveis:

BRASILEIRO

Este nível de análise buscou identificar os tipos de investidores de impacto no país, na premissa de que estes são os que têm possibilidade e potencial interesse em aplicar capital de impacto na Amazônia. Também avaliamos quais mecanismos financeiros para investimento de impacto já foram testados ou implementados no país.

AMAZÔNICO

Este nível de pesquisa buscou identificar quem são os atores envolvidos de alguma forma no investimento de impacto na Amazônia e quais as cadeias de valor que eles estão explorando. Além disso, foram investigados os mecanismos já empregados na região, levantando, onde possível, avaliações sobre sua efetividade. Finalmente, levantamos quais são as principais questões ambientais e sociais da Amazônia brasileira, tendo em mente que o sucesso das teorias de mudança dos investimentos de impacto depende, ao menos em parte, da solidez das premissas em que se baseiam.

GLOBAL

Este nível buscou identificar os mais recentes mecanismos financeiros para viabilização de investimentos de impacto em uso no mundo hoje. Foram identificados tanto mecanismos financeiros quanto não-financeiros. Os primeiros focam em gerenciar os riscos financeiros associados a investimentos de impacto, tornando estes acessíveis e atrativos para um número maior de investidores. Já os mecanismos não-financeiros buscam viabilizar empreendimentos cujos objetivos transcendem o tradicional – a geração de lucro. Estes incluem tanto mecanismos que buscam aumentar o acesso de empreendedores ao mercado de investimentos (por exemplo, bolsas), como aqueles destinados a resolver problemas de demanda, capacidade técnica ou modelo de negócio.

ENTREVISTAS

Baseados nos resultados do mapeamento, identificamos os grupos de participantes do ecossistema de impacto amazônico a ser entrevistados e desenhamos um roteiro para as entrevistas semiestruturadas.

Os grupos identificados foram: fundos de investimento, investidores-anjo, empresas com programas de responsabilidade social, fundações ou multilaterais, intermediários (OSCs) e empreendedores não-intermediários. Foram entrevistados 22 representantes destes grupos, no total. As entrevistas foram realizadas remotamente, sendo gravadas para complementar as notas de entrevista. O modelo semiestruturado foi escolhido para permitir aos entrevistados levantar questões e dirigir nossa atenção para pontos não considerados no roteiro.

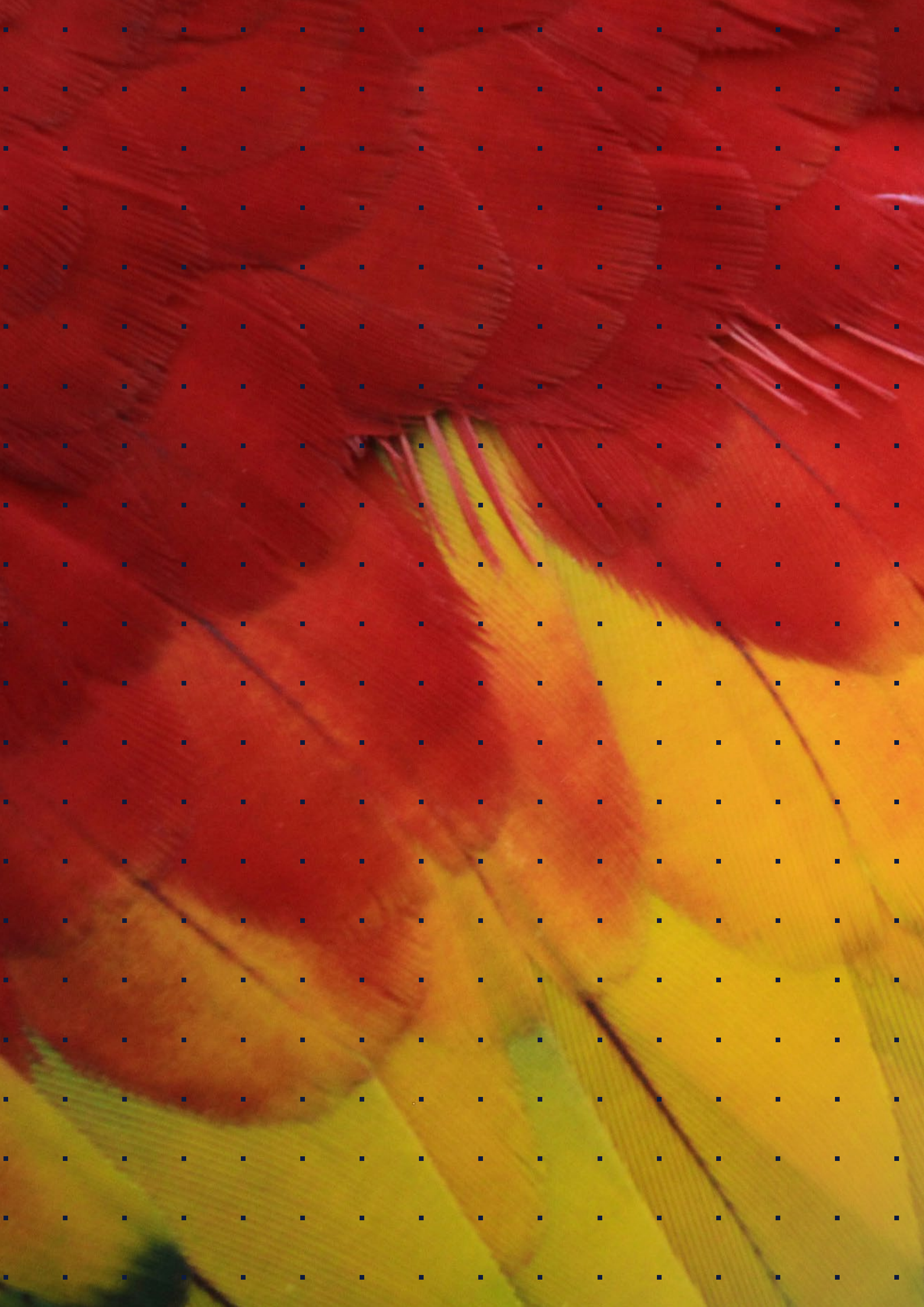
WORKSHOP INTERNO

O material coletado nas entrevistas foi analisado e complementado por pesquisa documental, permitindo criar hipóteses sobre as principais oportunidades e obstáculos ao investimento de impacto na Amazônia, assim como as variáveis-chave e possíveis soluções. Usando os elementos identificados (tipos de investidor e empreendedor, instrumento financeiro, mecanismo de mitigação, cadeias de valor e objetivo socioambiental) construímos alguns modelos possíveis e apresentamos a representantes de investidores para avaliação.

PESQUISA DE OPINIÃO

Para entender a percepção da importância relativa dos obstáculos, soluções e questões socioambientais levantados nas entrevistas, organizamos estes itens em uma pesquisa online (SurveyMonkey) que foi divulgada na comunidade de participantes do ecossistema de impacto na Amazônia. Buscamos a maior divulgação possível, e a pesquisa ficou aberta por cerca de 1 mês. O objetivo deste exercício foi entender como os atores que terão papel crucial em viabilizar investimentos de impacto percebem a situação, identificando assim pontos acionáveis.





The background is an abstract composition of warm, blended colors including red, orange, yellow, and light green. Overlaid on this is a uniform grid of small, dark blue dots. The text 'BIBLIOGRAFIA' is positioned in the lower right area, rendered in a bold, white, sans-serif typeface.

BIBLIO GRAFIA

BIBLIOGRAFIA COMENTADA

Este recurso lista as principais referências usadas na elaboração deste estudo, incluindo uma breve descrição do seu conteúdo e uma avaliação da sua relevância para a análise de oportunidades e obstáculos ao investimento de impacto na Amazônia brasileira. Para facilitar seu uso como recurso de pesquisa, as referências foram listadas em seções: no principal nível, estas lidam com (I) uma descrição do ecossistema de impacto no Brasil, (II) a situação na Amazônia e (III) recursos e novidades encontradas em uma análise do ecossistema de impacto global. A avaliação de relevância usa o número de (+) como indicador, onde mais (+) indicam maior relevância. Dentro de cada subseção, as referências foram ordenadas por relevância.

VISÃO GERAL DO ECOSSISTEMA DE IMPACTO BRASILEIRO

1. PANORAMAS E GUIAS SOBRE O ECOSSISTEMA DE IMPACTO BRASILEIRO

MAPEAMENTO DOS RECURSOS FINANCEIROS DISPONÍVEIS NO CAMPO SOCIAL DO BRASIL COM O OBJETIVO DE IDENTIFICAR RECURSOS POTENCIAIS PARA FINANÇAS SOCIAIS | ++++

Deloitte, para Força Tarefa de Finanças Sociais | 2015

Este trabalho levanta fontes de recursos já disponíveis para aplicação em investimentos de impacto, inclusive os que hoje não são empregados desta forma. Em termos de fontes, 90,4% dos recursos mapeados vêm do governo brasileiro, 4,3% de empresas, 3,5% de multilaterais, 1,3% de pessoas físicas e 0,5% de fundações e associações. O estudo identifica R\$ 457 bilhões (US\$ 137 bilhões), dos quais apenas 3% (R\$ 13 bilhões, ou US\$ 4 bilhões) são hoje aplicados em investimentos sociais. Segundo o estudo, este valor poderia chegar a 11% (R\$ 50 bilhões, ou US\$ 15 bilhões).

PANORAMA DO SETOR DE INVESTIMENTO DE IMPACTO NA AMÉRICA LATINA | ++++

Aspen Network of Development Entrepreneurs,, LGT Impact Ventures, LAVCA | 2016

Analisa o panorama latino-americano de investimentos de impacto, focando no Brasil, México e Colômbia. Reporta aumento de 22 para 29 investidores de impacto ativos no Brasil participando do estudo, com aumento maior entre os investidores domésticos, embora só uma pequena fração (7 de 29) reportaram AUM. A expectativa de retorno dos investidores de impacto permanece alta no Brasil, com metas de retorno de 16% ou mais, acima do resto da AL. O ticket médio das operações aumentou 36% em relação a 2014, com prazos médios de manutenção de quatro anos (1 ano abaixo do critério para *patient capital* e da média da AL), e 48% das operações foram co-investimentos. O setor que atraiu mais investidores (8) foi inclusão financeira, com apenas 1 (cada) para agricultura, conservação da biodiversidade e energia. Os investidores apontam falta de qualificação entre os empreendedores e carência de terceiros para prover capacitação, e a maioria fornece assistência técnica internamente.

1º MAPA NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL+AMBIENTAL | ++++

PIPE Social (acessado em <https://pipe.social/mapa2017>) | 2017

O estudo mapeou 579 negócios sociais ou ambientais em todo o Brasil, entrevistando os empreendedores e complementado estes resultados com análises de estudos e entrevistas com especialistas. O estudo, embora não exaustivo, buscou ser abrangente, com margem de erro de 4% para análises gerais. Os negócios sociais são definidos como empreendimentos com missão socioambiental explícita, mas que produzem resultado financeiro de forma sustentável.

MAPA DO SETOR DE INVESTIMENTO DE IMPACTO NO BRASIL – RESUMO DAS CONCLUSÕES | +++

Aspen Network of Development Entrepreneurs, LGT Venture Philanthropy, Quintessa Partners e University of St. Gallen | 2014

Estudo do estado do setor de investimento de impacto no Brasil em 2014, considerando apenas aqueles que esperam obter retorno financeiro e social, num total de 22 participantes em um universo de 28 organizações brasileiras e estrangeiras. Revelou rápido crescimento do setor, áreas prioritárias, expectativa de retorno financeiro, modus operandi e metas de investimento.

KEY FACTS SOBRE O INVESTIMENTO SOCIAL NO BRASIL | +++

GIFE e Foundation Center ISBN 1-59542-533-1 | 2017

Relatório baseado no censo anual realizado pelo GIFE entre seus associados, que incluem empresas e institutos ou fundações filantrópicas (independentes, patrocinados por famílias ou patrocinados por empresas). Provê um retrato da estrutura, interesses e comportamento deste segmento de atores do ecossistema de investimento socioambiental no Brasil. Um dos fatos relevantes reportados é que apenas 30% dos respondentes apoiam programas na região Norte do Brasil (que abarca a maior parte da Amazônia Legal) – a menor percentagem entre todas as 5 macrorregiões do país.

GUIA DE AVALIAÇÃO DE IMPACTO SOCIOAMBIENTAL PARA UTILIZAÇÃO EM NEGÓCIOS E INVESTIMENTOS DE IMPACTO | +++

Inspere Metricis | 2018

Metodologia para avaliação de impacto apresentada no formato de guia para projetos e negócios de impacto, baseado no princípio da adicionalidade, com explicação da teoria. A metodologia baseia-se em princípios semelhantes aos usados para avaliações no campo da Medicina, onde questões éticas semelhantes (eventual impossibilidade de estabelecer um grupo controle não-tratado, efeitos “placebo”, etc) requerem soluções parecidas.

TECHNICAL PAPER – CORPORATE BIODIVERSITY ACCOUNTING | +

David Jarret, Ecometrica | 2012

Artigo descrevendo uma metodologia para apresentar o impacto de uma empresa na biodiversidade. A estrutura sugerida é similar a um relatório financeiro, com um componente de fluxo (*Biodiversity impacts account* – equivalente ao P&L) e um que retrata a situação atual, como um balanço (*Biodiversity position statement*). A informação é produzida com uma métrica desenvolvida pelo autor (Normative Biodiversity Metric – NBM – *Assessing Organisational Biodiversity Performance*, Jarrett 2011), mas pode utilizar outras métricas. A relevância é apresentar um modelo de relatório de impacto em biodiversidade que pode ser usado para controlar a eficácia dos investimentos de impacto na Amazônia.

INSPER O QUE É INVESTIMENTO DE IMPACTO – WEBSITE | +

Núcleo de medição para Investimentos de Impacto Socioambiental (Inspere Metricis) | 2018

<https://www.insper.edu.br/nucleo-medicao-investimentos-de-impacto/o-que-e-investimento-impacto/> (Acesso em 15 de agosto de 2018)

Página apresentando o Guia Avaliação de Impacto Socioambiental para Utilização em Negócios e Investimentos de Impacto, apresenta uma definição de negócios de impacto como base para a medição de seus resultados, além de um resumo dos princípios do Guia supramencionado.

2. ELEMENTOS DO ECOSSISTEMA

2.1 INTERMEDIÁRIOS

PESQUISA DE INTERMEDIÁRIOS DO ECOSSISTEMA DE FINANÇAS SOCIAIS E NEGÓCIOS DE IMPACTO | ++++

Deloitte para a Força Tarefa de Finanças Sociais | 2015

Complementa a análise do Mapeamento da Oferta de Capital, no mesmo ano, identificando a situação dos intermediários do ecossistema de finanças sócias no Brasil. O estudo classifica os intermediários em 4 grupos: Monitoramento, avaliação e certificação; Recursos e serviços financeiros; Gestão e acesso a investidores; e Conhecimento e informação. O grupo Recursos e serviços financeiros tem considerável superposição com a definição de “mecanismos financeiros” usada aqui, e identifica os principais players no setor. A conclusão do estudo, que parece ainda ser atual, é que o número de organizações intermediárias é ainda pequeno e seus serviços são pouco conhecidos tanto pela demanda quanto pela oferta de capital. O estudo identifica o setor de intermediários como um ponto crítico a investir para desenvolver o ecossistema, e a divisão de cada grupo em subgrupos bem definidos, com exemplos atuais, forma uma boa base para uma análise de lacuna (*gap analysis*) que poderia embasar intervenções pontuais. Em particular, o subgrupo “Marketing e vendas” (Gestão e acesso aos consumidores) parece relativamente subdesenvolvido e seria um ponto-chave de ação no desenvolvimento do ecossistema.

GESTORES MUNICIPAIS COMPRAM SOLUÇÕES DE NEGÓCIOS DE IMPACTO | +++

Força Tarefa de Finanças Sociais | 2017

O guia para gestores municipais fornece informações sobre como usar negócios de impacto para potencializar a execução das missões das prefeituras municipais. A importância do guia está no papel crucial de governos municipais na implementação de políticas socioambientais e na mediação de financiamentos (como os Contratos de Impacto Social/Ambiental). O guia apresenta uma lista de casos de sucesso e propõe soluções para barreiras encontradas por gestores municipais que se interessam em interagir com negócios de impacto, em particular receios legais, dificuldades com os processos de compra e acesso a informação sobre negócios de impacto.

2.2 DOADORES/INVESTIDORES

INVESTIMENTO DE IMPACTO NO BRASIL: UM GUIA PARA FAMÍLIAS | +++

The ImPact | 2017

No intuito de introduzir famílias brasileiras de alto patrimônio aos investimentos de impacto, analisa, através de entrevistas com membros de 25 famílias ativas em investimentos de impacto e outros atores do ecossistema de investimento de impacto, como famílias brasileiras de alto patrimônio estão alinhando investimentos e atividades empresariais com valores e legados para produzir impacto socioambiental positivo. Também oferece um histórico do investimento de impacto no Brasil. Dá exemplos de estratégias e setores de interesse destas famílias, inclusive na Amazônia.

FUNDAÇÕES E INSTITUTOS CORPORATIVOS INVESTINDO EM NEGÓCIOS DE IMPACTO: GUIA PRÁTICO DE ORIENTAÇÃO JURÍDICA | +++

Derraik e Menezes Advogados e Força Tarefa de Finanças Sociais | 2016

Neste guia, elaborado pelo escritório de advocacia Derraik e Menezes Advogados a pedido da Força Tarefa de Finanças Sociais, são esclarecidas as principais questões jurídicas associadas ao investimento em negócios de impacto por Fundações e Institutos ligados a empresas. O objetivo do guia é apoiar este tipo de instituição na mudança de paradigma de ação socioambiental, da filantropia para o investimento social.

EFFECTIVE PHILANTHROPY IN BRAZIL: A STUDY OF EXISTING BARRIERS AND POTENTIAL ACTIONS TO INCREASE AND IMPROVE EFFECTIVE PHILANTHROPY IN BRAZIL | +++

McKinsey & Company | 2008

Analisa os hábitos e barreiras relacionados à filantropia no Brasil, inclusive veículos de investimento existente e limitações regulatórias aos mesmos, participação de diversos segmentos (empresas, HNWI, população em geral). Identifica um nível de doação baixo entre os HNWI brasileiros, comparado aos EUA. Identifica gaps importantes nos intermediários entre doadores e receptores.

THE WEALTH REPORT – THE GLOBAL PERSPECTIVE ON PRIME PROPERTY AND INVESTMENT (10TH EDITION) | ++

Knight Frank Research | 2016

O Wealth Report faz um levantamento periódico do número de HNWI, UHNWI, centimilionários e bilionários, por região do mundo e por país. O Wealth Report também reporta os hábitos e interesses de investimento destas populações. É um recurso importante para o planejamento de estratégias de captação de investidores e de recursos.

2.3 EMPREENDEDORES

THE BUSINESS OF PLANTING TREES – A GROWING INVESTMENT OPPORTUNITY | +++

WRI e The Nature Conservancy | 2016

Este relatório examina a evolução da indústria de gestão florestal, inclusive sua expansão em áreas tropicais. Nas páginas 53-54 descreve a Symbiosis Investments, negócio de impacto brasileiro voltado para reflorestamento para produção de madeira com espécies nativas. A estratégia da Symbiosis adapta a indústria de produção de madeira para a realidade tropical, selecionando matrizes de 30 espécies distintas, 22 das quais de alto valor e fora do mercado comercial, que passam por melhoramento genético para maximizar a produção.

MACAUBA – PLANT OIL WITH IMPACT (NOTAS CONCEITUAIS E PITCHDECK) | +++

INOCAS Innovative Oil and Carbon Solutions (website <http://www.inocas.com/projects.html> acessado em 9 de março de 2018) | 2015

Este documento descreve um projeto da INOCAS, empresa apoiada pela Lufthansa e pela Althelia Ecosphere. A empresa visa atender à demanda por óleo de palma sem causar desflorestamento, usando sistemas silvipastoris no cerrado com uma palma nativa da região, a macaúba, que gera produtos similares aos da palma africana sem requerer condições de floresta tropical. A integração das plantações de palma não interfere com a produtividade dos pastos. O projeto está em fase de implementação e busca de co-investidores.

3. MECANISMOS DE IMPACTO E INSTRUMENTOS FINANCEIROS USADOS NO ECOSSISTEMA DE IMPACTO BRASILEIRO

FINANCIAMENTO DE EMPREENDIMENTOS SOCIOAMBIENTAIS | ++++

SITAWI Finanças do Bem | 2016

Este guia para empreendedores socioambientais descreve, de forma objetiva, os instrumentos financeiros disponíveis no mercado. O guia busca ampliar o espectro de opções na busca por investimento, ajudando o empreendedor a focar seus esforços no instrumento mais adequado à fase do empreendimento e a entender os prós e contras de cada escolha.

INCLUSÃO DOS NEGÓCIOS DE IMPACTO NAS COMPRAS DE GRANDES EMPRESAS E GOVERNO

| +++

FGV EAESP para a Força Tarefa de Finanças Sociais | 2015

O estudo, baseado em 25 entrevistas em profundidade com gestores de compras e em pesquisa secundária, identifica que a inclusão de negócios de impacto nas compras de grandes empresas é ainda restrita, implicando grande potencial de crescimento. Para as empresas, o principal potencial é visto nas “compras indiretas”, relativas a produtos que não são insumos do negócio, exceto para produtos agropecuários, onde há potencial de crescimento em compras “diretas”. O principal foco de ação proposto é a promoção do conceito de compras socioambientais como parte da política de responsabilidade social de cada empresa. Em relação ao governo, um obstáculo identificado é a descentralização dos processos de compra, que dificulta a disseminação do conceito de compras sustentáveis entre os executivos de compras, associado à rigidez dos controles de compra. Este último torna necessária a articulação com os órgãos de controle, como os tribunais de conta e o ministério público.

RELATÓRIO DE IMPACTO 2016 – MOV INVESTIMENTOS | +++

MOV Investimentos | 2016

Neste relatório sobre seu veículo de investimento FIP MOV 1, a MOV descreve sua filosofia de investimento e critério de impacto – a busca de impacto e de lucro, a mensurabilidade do resultado. Um dos aspectos considerados na avaliação de um investido é sua teoria de mudança, que, portanto, deve ser sempre bem estruturada, assim como um monitoramento da forma como esta teoria interage com o entorno. O relatório também apresenta o portfólio do fundo, descrevendo a teoria de mudança de cada investido e como ela se encaixa nos objetivos de desenvolvimento sustentável e avaliando seu desempenho, qualitativamente.

EQUITY CROWDFUNDING: O QUE É, E COMO PODE SER UTILIZADO | +++

Dín4mo Inovadores de Impacto para a Força Tarefa de Finanças Sociais | 2017

O estudo avalia o estado do *crowdequity* no Brasil, além de fazer uma revisão do setor de *crowdfunding* no mundo (com dados de 2015) e como o *crowdequity* se situa nele. Apresenta o papel do *crowdfunding* no ciclo de financiamento das empresas (na fase inicial – ideiação a *start-up*). São mencionadas características do setor no Brasil em 2016, inclusive regulação específica da CVM, o ticket médio e horizonte de carência dos investidores em *crowdequity* (muito breve para o estágio inicial das empresas que recorrem ao *crowdequity*). O estudo também apresenta o papel dos sindicatos de investimento e investidores líderes no *crowdequity*.

FLUXOS FINANCEIROS SEM DESMATAMENTO: OPORTUNIDADES FINANCEIRAS NA REDUÇÃO DO DESMATAMENTO | +++

ITAWI Finanças do Bem | 2016

O estudo foca no papel do sistema financeiro brasileiro em coibir o desmatamento na Amazônia. Neste volume, o foco é em identificar instrumentos com potencial para mediar esta ação: as Cotas de Reserva Ambiental (CRA), os *Forest Bonds* e as Letras de Crédito Sustentáveis (*Sustainable Shipping Letters of Credit*), além de defender o papel da Abordagem de Paisagem (*Landscape Approach*) em desenhar abordagens que combinem uso econômico, preservação e restauração de biomas nativos. O estudo faz uma avaliação do estado atual dos instrumentos citados e dos requerimentos para sua completa implementação, com análise SWOT e casos de implementação para cada um.

RESPONSIBLE TIMBER EXCHANGE – PROMOTING LEGAL AND CERTIFIED TIMBER WORLDWIDE (APRESENTAÇÃO EM PDF) | +++

BV Rio (baixado de <https://www.bvrrio.com/> em 6 de março de 2018)

Esta apresentação descreve a Bolsa de Madeira (*Responsible Timber Exchange*), uma plataforma de negociação de madeira certificada com um mecanismo de auditoria embutido, baseado em big data (licenças, notificações, rastreamento e verificação por satélite, e incorporando frameworks legais dos países envolvidos (Brasil, Libéria, Gana, EUA, e União Europeia).

CRÉDITOS DE LOGÍSTICA REVERSA – UMA INOVAÇÃO SÓCIO-AMBIENTAL PARA GESTÃO DE RESÍDUOS SÓLIDOS URBANOS (APRESENTAÇÃO EM PDF) | +++

BV Rio (baixado de <https://www.bvrrio.com/> em 9 de março de 2018)

Este estudo de caso descreve a situação legal da logística reversa de embalagens e o mercado de reciclagem no Brasil, descrevendo também a execução e resultados do piloto de um Mercado de Créditos de Logística Reversa pelo Instituto BV-Rio. Os resultados do piloto apontam para impactos sociais e econômicos positivos, com um impacto de “centavos” sobre o custo dos produtos. Contudo, à época do estudo havia uma disputa judicial entre representantes da indústria e Ministério Público quanto aos empresários assumirem o custo da logística reversa. A ampla adoção do sistema depende da adesão das empresas ao processo, que está sendo monitorada por um observatório multi-institucional.

TÍTULOS E GARANTIAS DE IMPACTO SOCIAL: ADAPTAÇÃO DO MODELO PARA O BRASIL | +++

Luciano Quinto Lanz, Rafael Veneza Quimas Macedo, Patrícia do Amaral Moreira Damasceno (BNDES)

Arquivo: Créditos de Logística Reversa BVRio-PT.pdf **Website:** <http://www.sibhub.org.br/publicacoes> | **2016**

Este artigo na Revista do BNDES faz uma revisão dos contratos (ou títulos) de impacto social (*Social Impact Bonds* – SIBs) e propõe adaptações para sua implantação no Brasil. O trabalho precedeu o primeiro lançamento de um SIB no Brasil, tendo a SITAWI como intermediário. Um aspecto importante é contrastar o SIB com o SIG (garantias de impacto social), modelo em que o governo, e não investidores privados, paga pela execução do projeto, sendo reembolsado pelos investidores em caso de fracasso. O principal problema deste modelo é que tende a ser menos atraente para investidores tradicionais, necessitando a participação de um fundo ou seguradora.

SITUAÇÃO DO ECOSSISTEMA DE IMPACTO AMAZÔNICO

1. FUNDAMENTOS

EXTRATIVISMO VEGETAL NA AMAZÔNIA : HISTÓRIA, ECOLOGIA, ECONOMIA E DOMESTICAÇÃO | ++++

Homma, AKO, ed. Brasília, DF, Embrapa | 2014

O livro reúne 31 trabalhos publicados ao longo dos últimos 20 anos sobre o tema de extrativismo na Amazônia. Analisando o histórico de uma ampla pauta de produtos extrativos o livro busca avaliar as condições que permitem ao extrativismo ser viável na região, mostrando diversas instâncias em que foi substituído por cultivo ou sintéticos, assim como situações em que extrativismo ou manejo ainda dominam. O livro comenta as dificuldades associadas a tornar, e manter o extrativismo uma atividade economicamente sustentável e analisa também sua compatibilidade, no longo termo, com a sustentabilidade ambiental. Trata-se de uma fonte excelente para o desenho modelos de negócio associados a diversas cadeias de valor de produtos amazônicos.

GLOBAL PATTERNS AND TRENDS IN THE USE AND MANAGEMENT OF COMMERCIAL NTFPS: IMPLICATIONS FOR LIVELIHOODS AND CONSERVATION | ++++

Belcher B, Ruíz-Perez M e Achdiawan, R *World Development* **33** 1435-52 doi: **10.1016/j.worlddev.2004.10.007** | **2005**

Esta análise comparativa de 61 casos de produção de produtos florestais não-madeireiros na África, Ásia e América Latina avalia o impacto social e ambiental desta atividade econômica.

O artigo demonstra quais condições e estratégias de produção estão associadas com um impacto socioambiental positivo e quais não têm impacto, ou têm impacto negativo. Alguns dos aspectos-chave detectados incluem direitos fundiários, tamanho e acessibilidade de mercados para os produtos e as alternativas a esta atividade econômica existentes na região.

ÁREAS PROTEGIDAS NA AMAZÔNIA BRASILEIRA – AVANÇOS E DESAFIOS | +++

Veríssimo, A, Rolla A, Vedoveto, M e Futada S de M Belém/São Paulo: Imazon e Instituto Socioambiental | **2011**

Documento de 90 páginas que sumariza a situação das áreas protegidas da Amazônia Brasileira – Unidades de Conservação e Terras indígenas – em 2011, listando áreas, situação de gestão e pressão. O documento sumariza os critérios de estabelecimento, a situação dos planos de manejo e alocação de recursos humanos nas unidades de conservação, assim como os marcos legais e questões fundiárias. Também provê um histórico das terras indígenas, inclusive evolução do marco legal, estabelecimento e situação de gestão.

EVOLVING PERSPECTIVES ON NON-TIMBER FOREST PRODUCTS | +++

Sills E, Shanley P, Paumgarten F, de Beer J, Pierce A Capítulo 2 em *Non-timber Forest Products in the Global Context, Tropical Forestry* **7**, DOI **10.1007/978-3-642-17983-9_2** | **2011**

Este capítulo traça um histórico das atitudes na literatura sobre NTFPs e documenta temas na literatura atual que permitem uma avaliação equilibrada da produção de NTFPs como uma atividade com impacto socioambiental positivo. Estes temas incluem a centralidade da cultura e tradição, o foco em mercados locais e regionais, o valor da diversidade na cesta de produtos do(s) produtor(es) o manejo das florestas para tornar a produção mais custo-eficiente.

RESUMO EXECUTIVO DO RELATÓRIO IPS AMAZÔNIA 2014 | +++

Imazon, Social Progress Imperative | **2014**

Resumo (46 páginas) do relatório consolidado de um estudo das principais necessidades sociais da Amazônia brasileira, segundo metodologia da *Social Progress Imperative* (Global SPI) adaptada para a Amazônia pelo Imazon. O estudo cobriu todos os municípios dos 9 estados brasileiros por cujos territórios o bioma se estende. O site tem também o relatório consolidado e os relatórios detalhados para cada estado. O relatório aponta que a Amazônia está atrás da média do Brasil em todas as dimensões de progresso social, mas particularmente em Oportunidades e Necessidades Humanas Básicas. Em particular, as maiores necessidades estão em Água e Saneamento, Moradia, Direitos Individuais e Acesso à educação superior. O relatório provê um recurso para priorização de intervenções, mas não fornece informação em detalhe suficiente para ser acionável.

CASO CARNE LEGAL – PROPOSTA DE TERMO DE AJUSTE DE CONDUTA (APRESENTAÇÃO) | +++

Avelino, DCA (acessado de www.mpf.mp.br/atuacao-tematica/ccr4/dados.../caso_carne_legal_daniel.pdf em 8 de agosto de 2018 | **2017**

Esta apresentação, descreve o trabalho realizado pelo Ministério Público Federal para montar um caso contra os principais compradores de animais criados na região, levando varejistas e frigoríficos a assinarem termos de ajuste de conduta (TAC) que promoveram a moratória à compra de carne produzida em regiões de desmatamento. A apresentação descreve a influência da expansão da pecuária na escalada de desmatamento na região amazônica entre os anos 1990 e 2000, os principais pontos dos TAC e sua implementação.

EVOLUÇÃO DO PLANO DE AÇÃO PARA PREVENÇÃO E CONTROLE DO DESMATAMENTO NA AMAZÔNIA LEGAL | +++

Mello, NGR e Artaxo P Rev do Inst de Estudos Brasileiros **66** 108-129 DOI: <http://dx.doi.org/10.11606/issn.2316-901X.v0i66p108-129> | **2017**

Este estudo analisa a evolução das duas fases do PPCDAM, programa do governo brasileiro que provocou grande redução nas taxas de desmatamento na Amazônia legal a partir de 2004, usando uma combinação de incentivos e sanções.

IMPACTO DOS CUSTOS LOGÍSTICOS EM FÁBRICA DE PROCESSAMENTO DE POLPA DE FRUTAS NO MUNICÍPIO DE BENJAMIN CONSTANT – AMAZONAS | +++

Nogueira JR Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Processos – Mestrado Profissional, PPGEPI/ITEC, da Universidade Federal do Pará | **2017**

Apresenta um estudo de caso sobre o impacto dos processos logísticos sobre uma fábrica de processamento de polpas de frutas estabelecida no município de Benjamin Constant, no extremo oeste do estado do Amazonas, propondo soluções de gestão logística para os mesmos. Uma das principais conclusões do estudo é que o principal problema logístico da fábrica está relacionado, não ao escoamento da produção e sim ao abastecimento da fábrica pelos fornecedores locais.

PIB PELA ÓTICA DA RENDA E DA PRODUÇÃO 2010-2015 – TABELA EXCEL | ++

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) acessado do site <https://www.ibge.gov.br/estatisticas-novoportal/economicas/contas-nacionais/9054-contas-regionais-do-brasil.html?=&t=resultados> em 19 de julho de 2018 | **2015**

Série histórica de produto interno bruto do país, apresentando dados por região e por estado.

ATLAS DE PRESSÕES E AMEAÇAS ÀS TERRAS INDÍGENAS NA AMAZÔNIA BRASILEIRA | ++

Carneiro Filho, A e Sousa, OB São Paulo, Instituto Socioambiental | **2009**

Este documento sumariza a situação das Terra Indígenas na Amazônia brasileira, detalhando ameaças como projetos de infraestrutura, invasões, mineração e exploração madeireira, assim como a situação de expansão das estradas.

HYPERDOMINANCE IN THE AMAZONIAN TREE FLORA | ++

Hans ter Steege et al. (96 autores), Science 342, 1243092 (2013). DOI: 10.1126/science.1243092 | 2013

Este estudo dividiu os 6 milhões km² da Bacia Amazônica em células de 1 grau de lado, estimando a densidade média de árvores com base em medidas realizadas em 1170 parcelas, cobrindo todos os principais tipos de floresta das terras baixas. O estudo conclui que esta região abriga 390 bilhões de árvores de cerca de 16 mil espécies, mas metade das árvores pertence a apenas 227 espécies, enquanto 11 mil espécies compreendem apenas 0,12% das árvores (ou cerca de meio bilhão). Uma fração desproporcional das espécies hiperdominantes são palmas, da família da castanha-do-Pará (Lecythidaceae) ou da família Myristicaceae, que inclui diversas espécies com valor extrativo.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN PRACTICE: LESSONS LEARNED FROM AMAZONAS | ++

Virgilio M Viana, International Institute for Environment and Development (IIED) | 2016

Livro do Superintendente Geral da Fundação Amazônia Sustentável apresentando lições aprendidas ao longo de quatro anos como Secretário de Estado de Meio-Ambiente e Desenvolvimento Sustentável do Estado do Amazonas e na implementação da Zona Franca Verde, um programa de incentivos fiscais voltado a estimular produtos obtidos de ecossistemas naturais, em detrimento de outros como agricultura, piscicultura e florestamento. O livro detalha diversos aspectos de implementação de políticas ambientais que tiveram sucesso, assim como lições sobre como comunicar ou incentivar comportamentos ambientalmente desejáveis. Há pouco foco, porém, nos impactos sociais dos programas implementados.

EDITAL E RELATÓRIO FINAL DA ETAPA III DO EDITAL DE SELEÇÃO DE PROJETOS PARA O ECOFORTE EXTRATIVISMO | +

Fundação Banco do Brasil | 2014

Editais para seleção de empreendimentos econômicos coletivos, visando às etapas de produção, beneficiamento e/ou comercialização de produtos oriundos do uso sustentável da sociobiodiversidade na Amazônia, para concessão de financiamento não-reembolsável (*grant*). Os produtores a selecionar são beneficiários de unidades de conservação de uso sustentável (Florestas Nacionais e Reservas extrativistas), áreas delimitadas pelo governo para exploração sustentável. As listas apresentadas podem ser fonte de identificação de empreendimentos de impacto.

2. CASOS DE INVESTIMENTO

PEIXES DA AMAZÔNIA | ++++

Kaete Investimentos (**Website:** <http://www.kaeteinvestimentos.com.br/portfolio-items/peixes-da-amazonia/>) | 2018

A página descreve uma das empresas da Kaeté no estado do Acre, na Amazônia. A Peixes da Amazônia S.A. A empresa é uma parceria público-privada com fundos de *private equity*, empresários locais, e uma cooperativa regional de piscicultores com 2.500 famílias que cria e beneficia peixes da região amazônica para consumo local e internacional. A empresa desenvolve novas espécies locais de pescado e produz alevinos, ração e dá assistência técnica para uma rede de 3.000 parceiros, de quem compra toda a produção.

RELATÓRIO ANUAL 2016 DA PECSA | ++++

Pecsa Pecuária Sustentável da Amazônia | 2016

Apresenta o primeiro relatório anual da Pecsa, empresa de gestão e parceria agropecuária de Alta Floresta, Mato Grosso, *spinned off* da organização social Instituto Centro da Vida. A empresa, baseada em um projeto do ICV (projeto Novo Campo) vai reformar 10 mil hectares de pastagens degradadas, intensificar a gestão de 34 mil cabeças de gado e restaurar 700 hectares de matas ciliares. A região de Alta Floresta é uma das áreas de maior produção bovina, onde a floresta Amazônica foi removida para a formação de pasto. O processo de intensificação envolve treinamento de mão de obra e gera empregos, além de aumentar o fluxo financeiro na região.

PROGRAMA NOVO CAMPO – PRATICANDO A PECUÁRIA SUSTENTÁVEL NA AMAZÔNIA | ++++

Instituto Centro da Vida acessado de <https://www.icv.org.br/category/biblioteca/apresentacoes/> em 5 de junho de 2018 | 2016

Descreve a estruturação do programa do Instituto Centro de Vida que deu origem à PECSA, descrevendo a lógica de criação do programa e a sua estruturação financeira.

DESENVOLVIMENTO E CURA DIRETAMENTE DO JABORANDI DA FLONA DOS CARAJÁS | +++

ISES Instituto de Socioeconomia Solidária

O caso ilustra a ação do ISES, um intermediário voltado para o fortalecimento da economia local, com ação em todo o país. Em parceria com financiadores (em geral através de doações) o ISES provê consultoria, intermedia microempréstimos e acelera pequenos negócios para leva-los ao mercado. No caso do jaborandi na FLONA dos Carajás, na Amazônia, o ISES ajudou uma cooperativa

extrativista a aprimorar seus processos para tornar-se um fornecedor relevante na exploração de folhas de jaborandi, que são fonte de pilocarpina, um composto colinérgico com demanda relevante na indústria farmacêutica. Neste caso, o ISES atuou como intermediário entre a Vale, que explora minérios na região, e a cooperativa, que viabiliza a exploração sustentável da floresta próxima.

PSA PROJETO GUARDIÃO DAS ÁGUAS | ++

Projeto Guardiã das Águas – Prefeitura Municipal de Alta Floresta | 2016

Descreve o arranjo do PSA em área de 647 ha onde os proprietários rurais que recuperarem as margens ou entorno de suas nascentes receberão uma compensação proveniente do Fundo Amazônia do BNDES. O projeto inclui também a difusão de boas práticas agropecuárias, introdução de piscicultura e do cultivo de abelhas sem ferrão para a produção de mel.

CASO INTECELERI | +

SITAWI (<https://www.sitawi.net/noticias/primeiro-crowdlending-realizado-para-um-negocio-de-impacto-no-brasil/> acessado em 8 de março de 2018 | 2018

O caso, tirado do site da SITAWI, descreve o primeiro **crowdlending** realizado no Brasil, para uma empresa startup do estado do Pará, acelerada no Guamá Business, unidade do Parque de Ciência e Tecnologia Guamá. O **crowdlending** levantou R\$ 100 mil (US\$ 31 mil) para desenvolvimento de uma ferramenta para o ensino de geometria. A Inteceleri foca na criação de soluções para facilitar o ensino de matemática e atua principalmente nos estados da região Amazônica e no Ceará. Foi utilizada para o **crowdlending** a plataforma da Broota, agora Kria.

WIN-WIN-WIN? ESTUDO DE CASO DO PROJETO JUMA REDD+ | +

Simon Zadek, Maya Forstater e Fernanda Polacow, Fundação Amazônia Sustentável | 2012

Estudo de caso sobre a implementação de REDD+ em uma área protegida pelo governo do Estado do Amazonas. O projeto foi apoiado pela Marriott e outros doadores. Trata-se de uma descrição detalhada de implementação do REDD+, inclusive seu financiamento e benefícios (em termos de imagem e compensação de carbono) para o apoiador (Marriott). Por outro lado, há pouca ênfase sobre as atividades econômicas da população envolvida e não são apresentados indicadores sociais ou de qualidade de vida, apenas de preservação ambiental. A análise de financiamento indica que o projeto é viabilizado por doações, na forma de **grants** ou compensação ambiental pelos hóspedes do Marriott.

3. MECANISMOS

THE SOCIO-CLIMATE BENEFITS FUND FACILITY | ++

Kaete Investimentos, The Lab (Acessado de <https://www.climatefinancelab.org/project/socio-climate-benefits/> em 8 de março de 2018) | 2018

Proposta de mecanismo de investimento apresentada pela Kaeté Investimentos ao Climate Finance Lab. A proposta descreve um mecanismo capaz de fornecer compensação aos pequenos proprietários rurais da Amazônia, financiar e fornecer assistência técnica para o reflorestamento de terras degradadas nas suas propriedades.

PAGAMENTOS POR SERVIÇOS AMBIENTAIS NA AMAZÔNIA: O DESVIO DE UM CONCEITO – CASOS DO AMAPÁ E ACRE | ++

Superti E, Aubertin C Desenvolvimento e Meio Ambiente **35** 10.5380/dma.v35i0.38976 | 2015

O artigo na revista Desenvolvimento e Meio Ambiente analisa dois casos de PSA no Brasil (o SISA no Acre e o projeto Carbono Cajari no Amapá), discutindo como se comparam aos modelos-padrão de PSA. A conclusão das autoras é que os casos estudados, que acreditam ser emblemáticos da implementação do PSA no Brasil, se assemelham mais a modelos de transferência de renda por parte de governos do que a mecanismos de mercado.

CARTA DE SERVIÇOS TECNOLÓGICOS – PARQUE DE CIÊNCIA E TECNOLOGIA GUAMÁ | ++

Parque de Ciência e Tecnologia Guamá, acessado de <http://pctguama.org.br/> em 8 de março de 2018 | 2016

Descreve os serviços oferecidos pelo PCT Guamá, do governo do Estado do Pará, entre os quais identificação de compostos bioativos, eficiência energética, óleos vegetais e derivados, fitossanidade e manejo e sensores e sistemas embarcados. Os serviços são oferecidos preferencialmente a empresas incubadas ou aceleradas no PCT Guamá, mediante pagamento de taxa de serviço.

RELATÓRIO DE ATIVIDADES DO INSTITUTO NORTE AMAZÔNIA DE APOIO AO TERCEIRO SETOR | +

Instituto Norte Amazônia de Apoio ao Terceiro Setor, acessado do website <https://www.norteamazonia.org/em-branco-c22d> em 8 de março de 2018 | 2015

Uma apresentação do INATS, organização fundada em 2015 em Porto Velho, Rondônia (Sudoeste da Amazônia) para atuar como intermediário na capacitação e fomento de atores no terceiro setor na Amazônia. Descreve a estratégia, missão e projetos da organização, que oferece serviços de capacitação de gestores, elaboração de projetos, assessoria a organizações sociais e gestão de projetos.

4. PRINCIPAIS PROBLEMAS

ATLAS ESGOTOS – DESPOLUIÇÃO DE BACIAS HIDROGRÁFICAS | ++++

Agência Nacional de Águas-ANA (Brasil), ANA e Secretaria Nacional de Saneamento Ambiental, Brasília (ISBN: 978-85-8210-050-9) | **2017**

Um estudo sobre o sistema de esgoto de todos os municípios do Brasil e seu impacto nas bacias hidrográficas nacionais, incluindo a proposição de ações para coleta e tratamento de esgotos e uso sustentável de recursos hídricos. Entre outras coisas, o mapa mostra que a região amazônica tem o pior índice de tratamento de esgotos no país, o que se reflete na situação de não-conformidade de praticamente todos os rios próximos às suas áreas urbanas.

ROADS, DEFORESTATION, AND THE MITIGATING EFFECT OF PROTECTED AREAS IN THE AMAZON | +++

Barber CP, Cochrane MA, Souza Jr. CM, Laurance WF Biological Conservation **177: 203-9** | **2014**

Um artigo na *Biological Conservation* (**2014**, 177:203-9) mostrando que quase 95% do desflorestamento ocorre a até 5,5 km de estradas ou 1 km de rios navegáveis. Porém, áreas protegidas tinham menos de ¼ do desflorestamento encontrado próximo a áreas protegidas. O estudo incluiu em sua análise 190 mil km de estradas não-oficiais, indicando que esta rede de estradas não-oficiais, que vem crescendo rapidamente, pode ser uma das principais forças por trás do desmatamento na Amazônia.

EXEMPLOS MUNDIAIS DE MECANISMOS DE IMPACTO E INSTRUMENTOS FINANCEIROS QUE PODEM SER RELEVANTES PARA O ECOSISTEMA DE IMPACTO AMAZÔNICO

INNOVATIONS IN FINANCING STRUCTURES FOR IMPACT ENTERPRISES: SPOTLIGHT ON LATIN AMERICA | ++++

Armeni A e De Bone MF, Multilateral Investment Fund (acessado de <http://transformfinance.org/briefings/2017/9/1/innovations-in-financing-structures> em 28 de maio de 2018) | **2017**

Este relatório relata as dificuldades em aplicar instrumentos financeiros tradicionais a negócios de impacto na América Latina, e propõe modelos alternativos. O relatório discute, separadamente, estruturas com estratégias de mitigação de risco financeiro para crédito, participação e capital não-retornável. Trata-se de uma revisão abrangente dos problemas em estruturas de financiamento com uma importante contribuição para a estruturação financeira de investimentos de impacto, apoiada em 16 estudos de caso para cada tipo de instrumento financeiro.

FINANCING SUSTAINABLE LAND USE – UNLOCKING BUSINESS OPPORTUNITIES IN SUSTAINABLE LAND USE WITH BLENDED FINANCE | ++++

Guarnaschelli S, Limketkai B e Vandeputte P (Kois Invest) com colaboração de Business & Sustainable Development Commission e Blended Finance Taskforce (acessado de <https://www.convergence.finance/knowledge/4lXFvmHXh6KMOCuMuWM4u/view> em 6 de maio de 2018) | **2018**

Este relatório revê a necessidade de alavancar o investimento privado para alterar a forma como a terra é usada, de forma a aliviar ou reverter a pressão sobre os recursos naturais do planeta. O relatório propõe um novo paradigma para a forma como investidores públicos e filantrópicos interagem com o capital privado para capturar oportunidades de investimento em uso sustentável da terra. Para isto, o relatório divide oportunidades em uso sustentável da terra por horizonte de tempo (curto, médio e longo prazo) e por abordagem (Produção Florestal Sustentável, Agricultura Sustentável, Abordagens Integradas e Outros Fluxos de Receita Não-Produtivos). São propostas abordagens de investimento acoplando mecanismos de mitigação de risco, envolvendo a participação conjunta de investidores privados, públicos e filantrópicos e são apresentados sete estudos de caso, além de uma revisão dos ambientes de investimento no Brasil, Colômbia, México, Indonésia, China e Índia.

GREEN AGGREGATION TECH ENTERPRISE (GATE) | ++++

Africa GreenCo (acessado de <https://www.climatefinancelab.org/project/green-aggregation/> em 7 de março de 2018 – **ver também <http://africagreenco.com/>**) | **2018**

Descreve um modelo de agregador verde, especificamente a proposta do GATE, selecionada pelo The Lab, para resolver o problema do acesso à eletricidade em comunidades remotas da África. O GATE funciona como um agregador, garantindo o preço para os pequenos produtores, intermediando sua relação com a malha nacional, catalisando o estabelecimento de *mini-grids* e provendo informação de mercado.

BONOS DE IMPACTO EN MÉXICO: OPORTUNIDADES Y RETOS | +++

Ethos Laboratorio de Políticas Públicas e Brookings Institution (ISBN: 978-697-97474-5-9) | **2017**

Este documento provê uma revisão atualizada da situação de Contratos de Impacto Social (*Social Impact Bonds*) no mundo, com 81 já implementados até junho de 2017, inclusive 1 no México, e suas perspectivas de aplicação naquele país, inclusive com setores de interesse (incluindo o Meio-ambiente). São listados desafios que, como no Brasil, incluem o marco legal, e os temas que deveriam receber foco, dadas as características do instrumento.

THE GLOBAL STATUS AND TRENDS OF PAYMENTS FOR ECOSYSTEM SERVICES | +++

Salzman J, Bennett G, Carroll N, Goldstein A and Jenkins M Nature Sustainability 1: 136-44 – DOI: 10.1038/s41893-018-0033-0 | 2018

Este artigo analisa o crescimento e desempenho de programas de PSA ao redor do mundo na última década, abrangendo serviços ecossistêmicos relacionados a água, biodiversidade e captura de carbono por florestas ou uso da terra. O artigo também divide o PSA de acordo com a origem do financiamento – pago pelo usuário, pago pelo governo e compensação determinada por regulação. Uma das mensagens importantes do estudo é que os dados sobre eficácia dos programas de PES, seja em termos de benefícios ambientais ou ganhos sociais, são esparsos. Via de regra, não foi possível medir estes efeitos, frequentemente porque uma avaliação rigorosa de efetividade raramente é incluída no planejamento do programa. Em termos de resultados, o estudo conclui que a grande maioria dos programas de PSA derivam de obrigações regulatórias ou iniciativas governamentais. Além disso, é mais fácil obter compradores quando os benefícios da compra são facilmente perceptíveis.

IMPACTASSETS 50 – AN ANNUAL SHOWCASE OF IMPACT INVESTMENT FUND MANAGERS (RECURSO ONLINE) | +++

ImpactAssets (acessado de http://www.impactassets.org/ia50_new/ em 18 de junho de 2018 | 2018

Este recurso permite encontrar os principais gestores de fundos de impacto no mundo, selecionando fundos por foco geográfico, ativos sob gestão e certificações. Cada ficha lista os focos de interesse do fundo, uma visão geral (breve histórico, objetivos, origem), estrutura de capital, instrumentos financeiros, tese de investimento, exemplos, equipe, desempenho financeiro e de impacto, contato

A PRACTICAL GUIDE TO VENTURE PHILANTHROPY AND SOCIAL IMPACT INVESTMENT | ++

European Venture Philanthropy Association (Balbo L, Boiardi P, Hehenberger L, Mortell D, Oostlander P e Vittone E) ISBN 9789082494006 | 2016

Trata-se de um guia detalhado para investidores sociais interessados em montar uma organização de *Venture Philanthropy*. O material, em sua 3ª edição, explica o conceito de *Venture Philanthropy* e descreve os passos a serem cumpridos para o estabelecimento de uma VP de sucesso. As etapas operacionais são, essencialmente, as mesmas de uma Venture Capital, adaptadas para os tipos de investidores e investidos característicos do segmento. Em particular, é dada especial atenção à escolha do método de financiamento e *fundraising*, o uso de co-investimento, a seleção da estratégia de investimento e dos investidos e de todo o processo de investimento.

OIKO CREDIT ANNUAL REPORT | ++

Oiko Credit (acessado de <https://www.oikocredit.coop/k/n171/news/view/177378/462/oikocredit-annual-report-2016-diversifying-for-our-future.html> em 6 de março de 2018) | **2016**

O relatório descreve o desempenho financeiro e o impacto da Oiko Credit em 2016, numa perspectiva de 5 anos, inclusive impacto geográfico, volume de empréstimos e investimentos, gestão de ativos e risco e governança. É uma excelente introdução ao tema das Cooperativas de Investimento de Impacto, analisando uma instituição com quase 3 bilhões de euros em investimentos de impacto. O relatório analisa as alterações nas estratégias de financiamento com a crescente maturidade dos mercados de microfinanciamento, principais desafios identificados em cada região e os resultados das atividades de capacitação.

KIVA ANNUAL REPORT | ++

Kiva.org (acessado de <https://www.kiva.org/about/finances> em 6 de março de 2018) | **2016**

O relatório Anual da Kiva descreve números de impacto, algumas histórias de sucesso de recipientes de empréstimos e os grandes números financeiros da organização, uma das maiores do setor. Os números apontam o sucesso da plataforma em mobilizar fundos, assim como do modelo de empréstimos filantrópicos. O site complementa esta informação, detalhando o modelo de funcionamento da organização, que busca potencializar doações, inclusive com um programa de *donation matching* usando fundos de grandes doadores.

REQUEST FOR PROPOSALS ENVIRONMENTAL IMPACT BOND (EIB) CHALLENGE | ++

Quantified Ventures, The Rockefeller Foundation e Neighborly (acessado de http://www.payforsuccess.org/sites/default/files/opportunity-files/EIB+Challenge+Full+RFP_2.pdf em 8 de março de 2018) | **2017**

O documento descreve a RFP que selecionará dois municípios americanos para emitirem EIBs, num processo patrocinado pela Fundação Rockefeller (que assume várias taxas dos operadores, *Quantified Ventures e Neighborly*). A Quantified Ventures atua como intermediário estruturador da EIB e a Neighborly, uma plataforma de distribuição de títulos municipais, como intermediário distribuidor. O Documento também descreve a estruturação e desempenho do primeiro EIB implementado (com apoio da Quantified), para a DC Water.

DOING BUSINESS 2018 – COMPARING BUSINESS REGULATION FOR DOMESTIC FIRMS IN 190 ECONOMIES | ++

The World Bank Group | 2018

Esta é a 15ª edição do relatório anual do Banco Mundial sobre regulações nacionais e subnacionais de 190 países, que melhoram ou atrapalham a atividade econômica privada. O relatório apresenta indicadores quantitativos para os diversos países em 11 setores da vida de um negócio, incluindo abertura e fechamento de empresas, pagamento de impostos, licenciamentos, comércio internacional. Este relatório é uma das principais evidências quantitativas do impacto dos “entraves burocráticos” no Brasil. Ele também apresenta quatro estudos de caso sobre modelos regulatórios que tiveram resultados positivos sobre a facilidade de fazer negócios.

IMPACT EXCHANGE BOARD LISTING GUIDE | +

IIX e Stock Exchange of Mauritius (acessado de <https://iixglobal.com/impact-exchange/> em 27 de fevereiro de 2018)

Este guia descreve o que é uma bolsa de instituições de impacto (*Impact exchange*) e as regras para participar do *Impact Exchange Board*, uma colaboração entre a IIX e a Bolsa de Valores de Maurício. O documento define os requerimentos mínimos para participar da bolsa, tanto de impacto quanto financeiros e de governança. Também descreve o processo a ser seguido para ser listado na bolsa.

