



FIIMP

un laboratorio para
experimentar con
inversiones de impacto

El grupo **Fundaciones e Institutos de Impacto (FIIMP)** nació en 2016 como un laboratorio donde las organizaciones pudiesen invertir por primera vez en negocios de impacto. Su desafío inicial consistió en probar los instrumentos de inversión y su pertinencia para el tercer sector.

FIIMP

un laboratorio
para experimentar
con inversiones de
impacto



UBICACIÓN:

Nacional - Brasil



ALIADOS PRINCIPALES:

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



MOTIVACIÓN/ PROBLEMA A RESOLVER:

La poca experiencia y dudas procedimentales en relación con la inversión en negocios de impacto por parte de fundaciones e institutos y el reconocimiento de este sector como estratégico para enfrentar varios desafíos sociales y ambientales en Brasil.



BENEFICIARIOS FINALES:

Sin criterios establecidos.



ODS ABORDADOS



SECTOR:

Desarrollo económico y social



TIPO DE INVERSOR/ SILO:

Fundación



APOYO NO FINANCIERO OFRECIDO:

- Estrategia y/o modelo de negocio
- Gestión y mediación de impacto
- Gobernanza
- Operación (marketing, logística, sistemas/TI, ventas, compras, jurídico),
- Teoría de cambio (para negocios e intermediarios)



TIPO DE FINANCIACIÓN :

Donaciones, deuda - préstamo, capital accionario, mecanismo híbrido.

RECURSOS INVERTIDOS O DONADOS:

USD 400.000



DURACIÓN:

FIIMP 1: de

2016 a 2018

FIIMP 2: de

2018 a 2020

IMPACTO:

USD 400.000

invertidos en diversos negocios, con aprendizajes publicados y realización de una segunda edición (FIIMP 2) con foco en nuevos desafíos.





ANTECEDENTES Y CONTEXTO

Históricamente, en Brasil, las fundaciones e institutos han preferido gestionar en forma directa sus proyectos a través de colaboradores y prestadores de servicios contratados o mediante donaciones.

En 2015 la entonces Força Tarefa de Finanças Sociais (Grupo de Trabajo de Finanzas Sociales) publicó el informe “Finanzas sociales: soluciones para desafíos sociales y ambientales”. Allí se reunieron los resultados de diversos estudios e investigaciones sobre el tema bajo la convicción de que había una oportunidad de responder a diversos desafíos socioambientales de Brasil y del mundo a través de negocios de impacto. Entre las recomendaciones de ese informe, la número 2 impulsó la movilización que concluyó con la creación del grupo Fundações e Institutos de Impacto (FIIMP): “La FTFS recomienda a fundaciones e institutos (empresariales, familiares e independientes) que realicen donaciones e inversiones para viabilizar iniciativas piloto e innovadoras en el campo de las Finanzas Sociales y Negocios de Impacto.”

Para ese momento, entre las 22 instituciones que se juntaron para la formación del FIIMP, no había muchas experiencias de inversión tradicional (compra de participación o deuda), ni de *blended finance*, un tema definitivamente nuevo en ese entorno.

Por eso, tras varios encuentros, la Fundación BMW organizó en octubre de 2016 una jornada intensiva que llevó a la consolidación del primer FIIMP, un laboratorio donde las organizaciones pudiesen invertir por primera vez en negocios de impacto para probar los instrumentos de inversión y establecer su pertinencia para el tercer sector.



DESCRIPCIÓN

El primer grupo FIIMP lo constituyeron Childhood, Fundação BMW, Fundação Grupo Boticário de Proteção à Natureza, Fundação Lemann, Fundação Otacílio Coser, Fundação Raízen, Fundação Telefônica

Vivo, Fundação Tide Setubal, Fundo Vale, Instituto Ayrton Senna, Instituto Coca-Cola, Instituto Cyrela, Instituto de Cidadania Empresarial(ICE), Instituto EDP, Instituto Holcim, Instituto InterCement, Instituto Phi, Instituto Sabin, Instituto Samuel Klein, Instituto Vedacit, Instituto Votorantim y Oi Futuro.

GIFE, Phomenta y ANDE (Aspen Network of Development Entrepreneurs) participaron con apoyo técnico. Por último, el grupo contó con contribuciones voluntarias de SITAWI Finanças do Bem, AOKA, Phomenta, Escola Mais, Broota y ANDE para su estructuración.

El grupo opera desde el inicio sin personería jurídica propia ni régimen interno, por medio de autogobernanza. Se creó una asamblea de todos los miembros, y algunos núcleos para la división de tareas.

“El gran tema del FIIMP es el “hágalo usted mismo” de las fundaciones, sin consultoría contratada, con nosotros y nosotras mismas teniendo que hacer las cosas. El FIIMP es más una iniciativa de ecosistema, para responder a la recomendación de la FTFS, que una plataforma perenne y escalable que resuelva esta recomendación.” Fábio Deboni, Gerente Ejecutivo del Instituto Sabin.

Para la ejecución de las decisiones de inversión se escogió un revisor fiscal. En el FIIMP 1, objeto de este estudio de caso, esa institución fue SITAWI Finanças do Bem. Las inversiones se realizaron a través de organizaciones intermediarias del campo de las inversiones de impacto: la ya citada SITAWI, Bemtevi y Din4mo Ventures.



IMPLEMENTACIÓN

La iniciativa se estructuró con dos objetivos claros: el primero y central, aprender cómo una fundación o instituto puede hacer inversiones en negocios de impacto. El segundo, generar conocimiento sobre el tema para los participantes y el sector como un todo.

Financiamiento a la medida

Los 19 miembros iniciales se comprometieron a invertir USD 10.000 cada uno. El monto total fue dividido en tres grandes partes, más una cuarta para cubrir los gastos del proceso. Cada uno de esos tres montos debería ser invertido utilizando un instrumento distinto y cada fundación podía decidir en qué inversión quería participar.

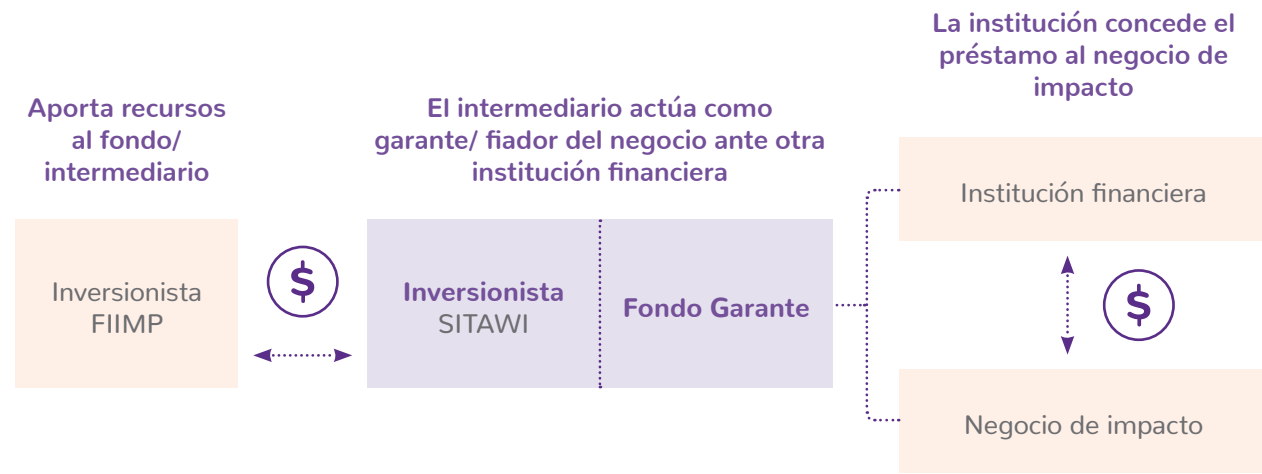
Los instrumentos definidos para la prueba fueron: Garantía de préstamo, préstamo y participación en *crowdequity*. A partir de ahí, se definieron los intermediarios que podrían conducir cada inversión, escogiendo a SITAWI, Bemtevi y Din4mo, respectivamente.

SITAWI diseñó, con los recursos del FIIMP, la primera Garantía de Préstamo Socioambiental para un negocio de impacto en Brasil. La idea fue usar los recursos del FIIMP, de origen filantrópico, para me-



La iniciativa se estructuró con dos objetivos claros: el primero y central, aprender cómo una fundación o instituto puede hacer inversiones en negocios de impacto. El segundo, generar conocimiento sobre el tema para los participantes y el sector como un todo.

Gráfica 1: Garantía de préstamo socioambiental



Fuente: Kalo Taxidi/SITAWI

jorar las condiciones de crédito ofrecidas por el mercado a un negocio de impacto, como garantía de la operación. Se destinaron BRL 167.500 (USD 48.600) a la propia SITAWI, que iría a funcionar como garante, con un plazo de dos años y retorno potencial del 4,8 %, más otros rendimientos ligados al instrumento financiero. Tras un largo proceso de selección, acompañado y documentado por el FIIMP, no fue posible viabilizar la operación, quedando los recursos disponibles para nuevos intentos.

En el proceso con Bemtevi, los recursos del FIIMP fueron invertidos en el Fondo de Bemtevi (ver caso Bemtevi - Acreditar en este estudio), que realiza préstamos para negocios sociales, sumándose a otros recursos de inversionistas. El Fondo realizó, desde entonces, diversas operaciones, incluyendo préstamos para la Agencia Popular Solano Trindade y para Descarte Correto. Los BRL 167.500 (USD 48.600) fueron aportados en una sociedad en cuentas de participación (SCP), con expectativa de retorno del capital en cuatro años. El FIIMP decidió renunciar a este retorno, quedando los recursos disponibles dentro de la SCP para inversión en otras iniciativas.

En el proceso de Din4mo (ver caso Din4mo - Vivenda en este estudio), se realizó una operación de compra de títulos de deuda convertible de BRL 167.500 (USD 48.600) y una inversión directa a través de la plataforma, de BRL 33.500 (USD 9700). Din4mo, operando como inversionista líder, abrió una ronda de consecución de fondos en la plataforma de *crowdequity* Broota (hoy denominada Basement, tras alteraciones en su estructura) para invertir en el Programa Vivenda y en Mais 60 Saúde. Los desafíos regulatorios con respecto a la posibilidad de participación de las fundaciones e institutos en el *crowdfunding* fueron superados con el cambio de instrumento hacia contratos de préstamos (mútuo simples) entre Din4mo y cada uno de los inversores, con plazo de diez años e intereses de 4 % anual, con excepción del inversionista que aportó BRL 33.500 (USD 9700) en la inversión de Vivenda por medio de la plataforma. Así, las demás organizaciones del FIIMP no participaron directamente del *crowdfunding*. En julio de 2018, Din4mo abrió una tercera oferta para conseguir financiamiento para el negocio Simbiose Social.

Los *tickets* mínimos de estas inversiones vía plataforma fueron de BRL 2500 (USD 730), con 400 inversionistas individuales vía plataforma. Hay una tasa de rendimiento del 20 % sobre el retorno excedente al IPCA (Índice Nacional de Precios al Consumidor Amplio, indicador tradicional de la inflación en Brasil). En las captaciones para el Programa Vivenda y Mais 60 Saúde, el 15 % del 20 % se queda en Din4mo y el 5 % en la plataforma. En el caso de Simbiose Social, toda la tasa fija se queda en Din4mo. No se cobra



Los instrumentos definidos para la prueba fueron: Garantía de préstamo, préstamo y participación en *crowdequity*.

tasa de administración pero sí una tasa de emprendedor por el uso de la plataforma de la siguiente forma: BRL 4000 (USD 1.161) en el momento de la aprobación de la captación para cubrir el costo de la estructuración de la oferta. En caso de éxito, del 1 al 2 % sobre la captación si es privada o del 2 al 4% si es pública. En total fueron movilizados BRL 2.285.000 (USD 663000) para las tres oportunidades de inversión hasta el momento de la publicación de la *Guia FIIMP2 - Nossa jornada de aprendizado em Investimentos e Negócios de Impacto Socioambiental continua*.

Apoyo no financiero

Hubo participación de los miembros –de forma directa o por medio de organizaciones intermediarias– en algunos negocios de impacto apoyados por el FIIMP. Los intermediarios responsables por las operaciones realizaron, de diversas formas, apoyos no financieros (ver casos Din4mo - Vivenda y Bemtevi - Acreditar, de este estudio).



RESULTADOS

Todo el proceso de inversión fue documentado y publicado por el FIIMP desde el inicio, dando una amplia divulgación a los aprendizajes de la jornada.

Se realizaron dos informes en junio de 2018 y en enero de 2020, detallando el proceso paso a paso. *O Guia FIIMP - Nossa jornada de aprendizado em finanças sociais e negócios de impacto* y la *Guia FIIMP2 - Nossa jornada de aprendizado em Investimentos e Negócios de Impacto Socioambiental continua*, las cuales aportan casi doscientas páginas de contenido producido a lo largo de los dos primeros años de la iniciativa, donde se detallan los mecanismos, la gobernanza y los desafíos. Los siguientes aprendizajes ilustran algunas de estas conclusiones, pero se sugiere a los interesados la lectura de los documentos recién mencionados, los cuales aportan una cantidad de aspectos que no se podrían resumir en este espacio.

Todo el proceso de inversión fue documentado y publicado por el FIIMP desde el inicio, dando una amplia divulgación a los aprendizajes de la jornada.

Conocer el camino: cómo invertir en negocios de impacto (NI)

Instrumento	Estructura	Plazo de inversión (años)	Retorno previsto	Riesgo	Fase de los NI atendidos	Tipo de NI atendido	Objetivo de la inversión
Garantía	Fondo Filantrópico	1 a 5	Rendimiento del dinero en caja	Medio (pago en caso de incumplimiento a lo largo del contrato)	Crecimiento y madurez (idealmente con resultado financiero estable)	Todos (ONG, cooperativas, asociaciones, empresas tradicionales, startups)	Profundidad y/o escala
Deuda	<i>Crowdlending</i>	1 a 5	Medio (intereses previamente definidos)	Medio (pago mensual de intereses y capital)	Crecimiento y madurez (idealmente con resultado financiero estable)	Todos (ONG, cooperativas, asociaciones, empresas tradicionales, startups)	Profundidad y/o escala
Deuda	Microcrédito	1 a 3		Medio (pago mensual de intereses y capital; riesgo diluido con otros inversionistas)			
Deuda	<i>Crowdequity</i>	1 a 3		Medio (pago mensual de intereses y capital)	Inicio de operación hasta madurez	Microemprendedores (normalmente de baja renta)	Profundidad

Instrumento	Estructura	Plazo de inversión (años)	Retorno previsto	Riesgo	Fase de los NI atendidos	Tipo de NI atendido	Objetivo de la inversión
Deuda convertible	<i>Crowdequity</i>	2 a 5 no conversión	Alto (divide el resultado en caso de éxito)	Medio a Alto (según la fase del negocio) en caso de conversión, retorno en la salida de la inversión, riesgo diluido con otros inversionistas	Inicio de operación hasta crecimiento	Solo empresas; perfil de alto crecimiento	Foco Profundidad y/o escala
Deuda convertible	<i>Crowdequity</i>	+7 conversión					
Deuda convertible	Directa	2 a 5 no conversión					
Deuda convertible	Directa	+7 conversión					
Equity	Capital semilla	7	Alto (divide el retorno en caso de éxito)	Alto (retorno solo en el momento de la salida de la inversión)	Crecimiento	Solo empresas; perfil de alto crecimiento	Foco Profundidad y/o escala
	<i>Venture Capital</i>						
	<i>Private Capital</i>						

Dado que el aprendizaje sobre inversiones en negocios de impacto fue el objetivo central de la iniciativa, cabe citar algunos de los principales avances:

- 1 Se ganó una experiencia relevante con respecto a la posibilidad de las instituciones del tercer sector de invertir en negocios de impacto. A lo largo del proceso muchos de los miembros realizaron modificaciones estatutarias con vistas a viabilizar las inversiones, modernizando sus mandatos de acuerdo con la necesidad de capital. Permanece el desafío de establecer un patrón de inversión en negocios de impacto para estas instituciones.

“La inversión directa todavía es un terreno pantanoso para los institutos y las fundaciones, aunque en ningún lugar se diga que no se puede hacer. La interpretación varía mucho de acuerdo con el equipo jurídico responsable”. Fábio Deboni.

- 2... La importancia de mezclar distintos tipos de capital, concepto central de *venture philanthropy* (inversión por impacto), quedó clara para los participantes. Muchos expandieron sus actuaciones en este campo, pasando por inversiones, patrocinio de investigaciones, donaciones directas, creación de programas de aceleración y otros.

“Existía una visión de que la filantropía era algo del pasado y que la inversión de impacto es algo más evolucionado. Se necesita de todos los tipos de capital, más o menos paciente. A medida que el capital filantrópico entiende esa inversión de impacto puede calibrar mejor su aplicación”. Fábio Deboni.

- 3... Además del dinero invertido directamente por el FIIMP, se atrajeron otros recursos para los negocios de impacto dentro de los mismos procesos de inversión, logrando un efecto de apalancamiento por la presencia de capital filantrópico. En 2018, fueron invertidos en total BRL 4.887.000 (USD 1.414.000) vía FIIMP en tres rondas de inversión para 15 negocios de impacto. Asimismo, los institutos y fundaciones donaron o invirtieron de manera independiente otros BRL 7,6 millones (USD 2,2 millones) en el ecosistema de negocios de impacto local.
- 4... Ante los aprendizajes y diagnósticos del FIIMP 1, varios de los participantes originales y nuevos colaboradores se unieron para la realización del FIIMP 2. Ahí se determinó la importancia de experimentar una mayor diversidad de intermediarios, tipos de negocio y de apoyo, y de fases de la jornada emprendedora.



APRENDIZAJES Y PERSPECTIVAS

El FIIMP 1 y el 2, fueron diseñados para que, al final, las instituciones operaran de forma individual a partir de los aprendizajes. No hay planes de estructurar un FIIMP 3 de momento. Algunas de las inversiones fueron realizadas por medio de donaciones que siguen siendo reinvertidas en el sector, otras están próximas a la madurez y deben volver a los inversionistas.

“Es importante entender el FIIMP como una red de paso, un laboratorio de experiencias y aprendizajes. No nació para ser un negocio. Fue determinante tener un costo-beneficio muy bien calibrado: 10.000 dólares para dos años de experiencia, con la realización de publicaciones”. Fábio Deboni.

Por tratarse de un grupo autónomo de 19 inversionistas, los aprendizajes fueron diversos, con distintos grados de participación y niveles variados de comunión entre los procesos de inversión de impacto y sus culturas.



Es importante entender el FIIMP como una red de paso, un laboratorio de experiencias y aprendizajes. No nació para ser un negocio.

“Hubo mucha participación y aprendizaje de algunas fundaciones e institutos mientras que otras acompañaron desde una mayor distancia. Algunas se comprometieron en el FIIMP 1, pero vieron que no tenía sentido para ellas, otras continuaron al FIIMP 2.” Fábio Deboni.

Deboni sugiere algunas precauciones importantes para una experiencia similar. Primero, hacerlo todo de manera colaborativa, con miembros de los grupos involucrados en cada etapa. Segundo, es importante fortalecer a intermediarios, dejando un legado para el sector, independientemente de las decisiones futuras de las organizaciones. Además, el hecho de que organizaciones de distintos tamaños se uniesen fue determinante para la rapidez y relevancia del proceso.