

O Contínuo de Capital:

Um mapa para compreender como usar o capital para gerar impacto



Latimpacto

O Contínuo de Capital:

Um mapa para compreender como usar o capital para gerar impacto¹

Introdução

Nas últimas décadas, uma parcela significativa do financiamento para o desenvolvimento na América Latina dependeu da cooperação internacional e da filantropia tradicional. No entanto, a arquitetura global do financiamento está mudando rapidamente. A Ajuda Oficial ao Desenvolvimento (AOD), uma das principais fontes de recursos para o desenvolvimento, enfrenta uma redução contínua: a OCDE projeta uma queda entre 9% e 17% em 2025, após uma diminuição de 9% registrada em 2024. Ao mesmo tempo, as mudanças climáticas, as tensões geopolíticas, as restrições fiscais e a crescente competição por recursos estão transformando a forma como as soluções sociais e ambientais são financiadas.

Nesse novo contexto, os desafios do desenvolvimento já não podem depender exclusivamente de subsídios, doações ou cooperação internacional. Resolver problemas complexos exige mobilizar uma combinação muito mais ampla de recursos: filantropia, investimento privado, capital catalítico, mecanismos públicos e instrumentos financeiros inovadores capazes de distribuir riscos, atrair novos atores e ampliar a escala das soluções.

Essa mudança também representa uma transformação na forma de compreender o impacto. A discussão já não gira apenas em torno de quem financia, mas de qual tipo de capital é mais adequado para cada desafio, em que momento do desenvolvimento de uma organização e sob quais condições ele pode gerar maior valor social e ambiental.

Existem iniciativas que necessitam de recursos flexíveis para fortalecer capacidades antes de acessar investimentos; outras precisam de capital paciente para validar seus modelos de negócio. Algumas já estão preparadas para atrair investimento de impacto ou investimento com critérios ESG. Da mesma forma, há desafios, como a adaptação às mudanças climáticas, a conservação da biodiversidade ou o fortalecimento de comunidades vulneráveis, que dificilmente poderão ser resolvidos apenas com capital que busquem retornos financeiros de mercado.

Nesse cenário, ganha relevância o conceito de Contínuo de Capital, um marco conceitual que permite compreender como diferentes formas de financiamento podem coexistir e se complementar para responder a necessidades distintas.

O Contínuo de Capital

O Contínuo de Capital parte de uma ideia simples: não existe uma única forma correta de financiar o impacto social e ambiental. Pelo contrário, as organizações, os territórios e os

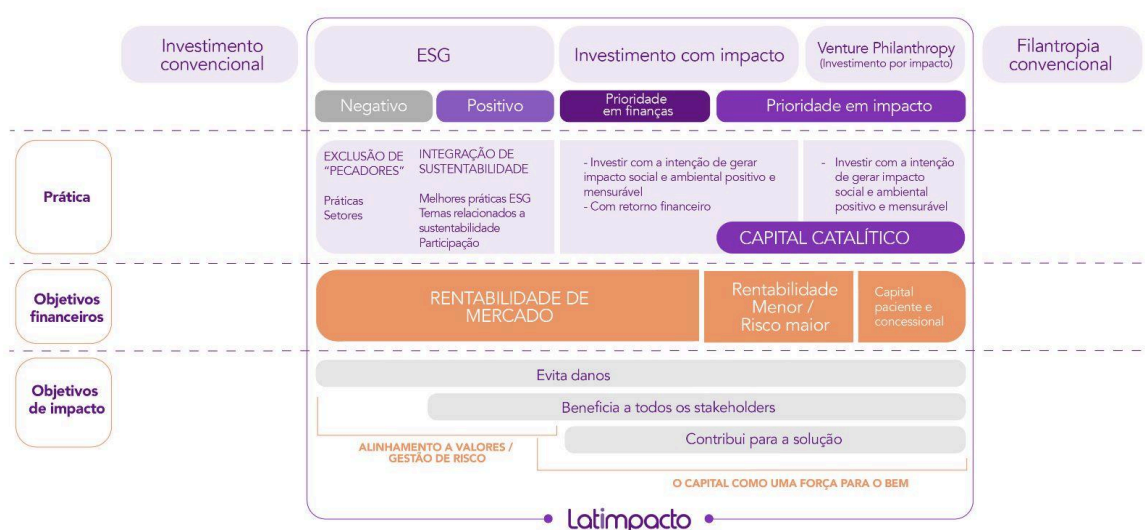
¹ Tradução de espanhol para português realizada com inteligência artificial.

problemas evoluem ao longo do tempo e, com eles, também mudam suas necessidades de financiamento. Isso significa que diferentes instrumentos cumprem funções distintas dentro do ecossistema e que nenhum deles, isoladamente, é capaz de responder à diversidade de desafios enfrentados pelo desenvolvimento sustentável.

Mais do que uma classificação rígida de instrumentos financeiros, o Contínuo constitui um marco conceitual que organiza as diferentes estratégias de mobilização de capital segundo duas variáveis principais: a intencionalidade de impacto social ou ambiental e as expectativas de retorno financeiro. À medida que uma organização fortalece seu modelo de atuação, desenvolve capacidades institucionais, reduz riscos ou demonstra a viabilidade de sua proposta de valor, também passa a acessar mecanismos de financiamento mais sofisticados e a atrair atores com diferentes perfis de risco e retorno.

Essa visão rompe com a ideia de que filantropia e investimento pertencem a mundos separados. Pelo contrário, mostra que ambos fazem parte de um mesmo ecossistema e podem atuar de maneira complementar. Como destaca a Omidyar Network (2018), o Contínuo de Capital reconhece "(...) uma ampla gama de perfis de investimento viáveis, alguns dos quais envolvem uma compensação entre retorno social e retorno financeiro, e muitos dos quais não."

Sob essa perspectiva, o Contínuo de Capital apresenta um conjunto de estratégias de mobilização de capital que respondem a diferentes níveis de risco, expectativas de retorno e objetivos de impacto. Essas estratégias abrangem o investimento com critérios ESG, o investimento de impacto e a venture philanthropy. Compreender as características, os pontos fortes e as aplicações de cada uma dessas estratégias é fundamental para identificar qual tipo de capital é mais adequado de acordo com a natureza do problema, o estágio de desenvolvimento da organização e o impacto que se busca gerar.



Diferenças entre investimento ESG, investimento de impacto e venture philanthropy

1. Investimento ESG

A sigla ESG significa Environmental, Social and Governance (Ambiental, Social e Governança). O investimento ESG representa a porta de entrada para o Contínuo de Capital para muitos investidores que buscam alinhar suas decisões financeiras a critérios de investimento responsável.

Mais do que transformar realidades complexas, essa estratégia de investimento orientada por critérios ESG concentra-se em minimizar riscos, evitar danos e promover práticas empresariais sustentáveis. Sua importância reside no fato de estabelecer padrões mínimos de comportamento corporativo e criar as condições para que o capital flua para setores e organizações que demonstram melhor governança, desempenho ambiental e responsabilidade social.

O principal objetivo continua sendo obter retorno financeiro, mas incorporando boas práticas, como excluir empresas altamente poluentes, com más condições de trabalho ou que produzem armas.

CASO: ISA, Colômbia

A Interconexión Eléctrica S.A. (ISA) é uma empresa latino-americana de infraestrutura que atua nos setores de energia, transporte e telecomunicações em diversos países da América Latina. Como companhia de capital aberto, com uma base diversificada de investidores institucionais, a ISA integrou estrategicamente os critérios Ambientais, Sociais e de Governança (ESG) ao seu modelo de gestão e aos seus processos de tomada de decisão, tornando-se uma referência em investimento ESG na região.

No contexto do Contínuo de Capital, a ISA representa uma prática de investimento ESG porque incorpora de forma sistemática a gestão de questões ambientais, sociais e de governança para fortalecer a sustentabilidade do negócio, reduzir riscos e gerar valor de longo prazo para acionistas e demais partes interessadas, sem que a geração de impacto social ou ambiental mensurável seja necessariamente sua principal motivação (como ocorre no investimento de impacto).

Integração dos critérios ESG à estratégia corporativa

Na dimensão ambiental, a ISA promove a transição para uma economia de baixo carbono por meio de metas concretas. Por exemplo, assumiu o compromisso de alcançar emissões líquidas zero até 2050, implementando ações como a modernização da infraestrutura elétrica e a conexão de mais de 1.270 MW de energia renovável não convencional à rede. Além disso, suas operações priorizam eficiência energética, mitigação das mudanças climáticas e práticas de economia circular em suas obras e instalações.

Na dimensão social, a ISA desenvolve suas atividades em articulação com comunidades e demais partes interessadas, incluindo processos permanentes de diálogo e programas voltados ao desenvolvimento local, à educação e ao bem-estar nos territórios onde atua. Essas iniciativas contribuem para a gestão dos impactos sociais, o fortalecimento das relações com as comunidades e a manutenção da licença social para operar.

No que diz respeito à governança, a empresa estabeleceu estruturas sólidas e transparentes de governança corporativa, com comitês dedicados à supervisão da sustentabilidade, da gestão de riscos e das práticas éticas. Esses mecanismos fortalecem a qualidade da tomada de decisões e aumentam a confiança dos investidores.

A consistência da ISA na adoção desses critérios também foi reconhecida externamente. A empresa integra índices globais como o FTSE4Good, que avalia companhias de capital aberto com base em suas práticas de sustentabilidade e governança corporativa, reforçando sua atratividade para investidores que desejam incorporar critérios ESG às suas decisões de investimento.

Exemplo

Um exemplo concreto da abordagem ESG da ISA é seu compromisso de alcançar emissões líquidas zero até 2050, acompanhado de iniciativas operacionais como a expansão e modernização das redes de transmissão que permitam integrar fontes de energia renovável ao sistema energético regional. Essas ações não apenas respondem aos desafios ambientais globais, mas também reduzem riscos regulatórios e de mercado para a empresa, tornando-a mais atrativa para investidores orientados por critérios ESG.

Para um fundo de investimento ou gestor institucional que incorpora critérios ESG em suas análises — por exemplo, ao avaliar empresas elegíveis para carteiras sustentáveis ou fundos ESG — a integração formal das práticas ESG pela ISA, respaldada por certificações, relatórios públicos e participação em índices globais, funciona como um sinal de solidez, redução de riscos e gestão responsável, fatores que podem influenciar positivamente a alocação de capital.

Reflexões finais

O caso da ISA ilustra uma abordagem típica de investimento ESG dentro do Contínuo de Capital: retornos financeiros competitivos combinados com práticas corporativas responsáveis. A ISA não busca promover uma transformação social ou ambiental como objetivo final, mas sim gerir de maneira estruturada seus riscos e oportunidades relacionados aos critérios ESG, gerando impactos positivos que contribuem indiretamente para a sustentabilidade ambiental, o bem-estar das comunidades e boas práticas de governança.

Esse tipo de abordagem é cada vez mais valorizado pelos mercados de capitais, que exigem maior transparência, responsabilidade e resiliência empresarial, especialmente em setores de infraestrutura crítica, como energia e transporte, na América Latina.

Fonte: <https://isa.co/inversionistas/asg/>

2. Investimento de Impacto

O investimento de impacto ocupa uma posição intermediária no Contínuo de Capital, entre o investimento orientado por critérios ESG e a venture philanthropy, na qual o propósito social ou ambiental se torna um objetivo explícito e mensurável. Diferentemente da lógica puramente financeira ou da abordagem baseada apenas em critérios ESG, aqui o impacto é uma intenção declarada e gerida ativamente. Essa estratégia busca reduzir desigualdades estruturais e, por isso, é amplamente utilizada em setores como educação, saúde, habitação, clima e inclusão financeira, demonstrando que é possível combinar retorno financeiro com resultados transformadores, desde que exista um modelo de negócio sustentável e uma medição rigorosa do impacto gerado.

Esse tipo de investimento deve apresentar intencionalidade e adicionalidade. Além disso, o impacto deve ser medido e gerido ativamente, pois não constitui um efeito secundário do investimento. Os retornos financeiros podem ser de mercado (semelhantes aos de investimentos tradicionais) ou abaixo do mercado (concessionais), dependendo do nível de risco envolvido.

CASO: Sitawi, Brasil

O Brasil se destaca pelo dinamismo do seu ecossistema de investimentos, com um mercado acionário (a Bolsa de Valores de São Paulo) que representa cerca de 45% do Produto Interno Bruto (PIB) do país e um mercado de investimento de

impacto que vem apresentando crescimento contínuo nas últimas décadas. No entanto, as organizações da sociedade civil e os negócios de impacto no Brasil ainda enfrentam dificuldades para mobilizar os recursos necessários ao desenvolvimento de suas estratégias.

Os investidores de impacto no Brasil apontam que o principal desafio para o crescimento do setor são as condições macroeconômicas, e cerca de 70% buscam retornos de mercado cada vez mais elevados, capazes de compensar o risco assumido em um ambiente de volatilidade e de competir com um contexto de política monetária como o brasileiro, que possui a terceira maior taxa de juros da região (13,25%). Isso gera uma lacuna entre as taxas de retorno exigidas pelos investidores de impacto e a capacidade das organizações e dos negócios de impacto de oferecer condições atrativas sem comprometer sua sustentabilidade e sua missão social e ambiental.

Essa realidade evidencia a importância de que o ecossistema de impacto conte com intermediários capazes de reduzir a distância entre as taxas demandadas pelos investidores e aquelas que os negócios de impacto e as organizações sociais conseguem oferecer. Da mesma forma, torna-se cada vez mais relevante fortalecer as capacidades dos demandantes de capital para que possam demonstrar a sustentabilidade de suas operações e o impacto de sua missão, aumentando assim suas possibilidades de captar recursos em um ambiente competitivo.

Em resposta a esse desafio, a Sitawi, sob sua premissa de finanças para o bem, conecta organizações de impacto ao capital de investimento para potencializar seu impacto social e ambiental. Como intermediária financeira, mobiliza recursos provenientes de doadores e investidores, facilitando o acesso a financiamento para organizações tradicionalmente excluídas do mercado financeiro convencional. Para isso, utiliza estratégias de investimento *impact first* e capital paciente, apoiadas por plataformas de *crowdlending* e por Fundos de Solidariedade.

A Sitawi promove investimentos *impact first*, direcionando recursos para organizações com objetivos sociais e ambientais. Para isso, implementa o conceito de capital empático, que busca equilibrar os riscos entre financiadores e organizações por meio de mecanismos de financiamento flexíveis, incluindo taxas de juros reduzidas, períodos de carência e reestruturação de dívidas por meio do seu Fundo de Solidariedade.

Os recursos destinados aos investimentos de impacto são captados por meio de sua plataforma de *crowdlending*, utilizando uma estrutura de *blended finance* (finanças combinadas) que reúne capital reembolsável, doações e fundos de compartilhamento de risco. Essa estratégia tem se mostrado eficaz para viabilizar projetos de alto impacto por meio de capital catalítico: para cada R\$ 1 doado, a Sitawi mobiliza R\$ 5. Além disso, conseguiu equilibrar impacto social com

retornos financeiros competitivos, superiores à taxa média praticada pelo Banco Central do Brasil (14% ao final de 2023).

Na prática, as taxas de juros dos empréstimos concedidos aos negócios de impacto têm permanecido suficientemente elevadas para atrair investidores e, ao mesmo tempo, suficientemente baixas para permitir que os tomadores cumpram suas obrigações financeiras. De fato, cerca de 95% do volume de crédito concedido por meio da plataforma de *crowdlending* foi totalmente reembolsado ou continua sendo pago pontualmente, resultando em uma taxa de inadimplência inferior a 5% (em janeiro de 2024).

Entretanto, o sucesso do modelo da Sitawi também se deve ao apoio não financeiro oferecido aos seus beneficiários, fortalecendo suas capacidades gerenciais e administrativas. Isso se traduz em melhores resultados de longo prazo e em uma gestão interna mais sólida, gerando impactos expressivos em diversas áreas, como mais de 500 mil famílias beneficiadas por meio da capacitação de agentes comunitários de saúde, 8,9 milhões de toneladas de resíduos sólidos reciclados e 500 mil estudantes apoiados por programas educacionais voltados para soluções tecnológicas, entre outros.

Exemplo

A Sitawi seleciona como destinatárias de investimento organizações com elevado potencial de impacto social ou ambiental em qualquer temática. No entanto, nos últimos anos, seu portfólio concentrou-se principalmente em pequenas e médias cooperativas localizadas na Amazônia.

Um exemplo é a Na'kau, empresa de chocolates que utiliza cacau cultivado na floresta amazônica por comunidades locais e povos indígenas agroextrativistas. A Na'kau remunera os produtores de cacau com preços justos, fortalecendo o tecido social e econômico dessas comunidades e, ao mesmo tempo, contribuindo para a conservação da floresta ao reduzir os incentivos para o envolvimento em atividades extrativistas.

Inicialmente, a Na'kau recebeu financiamento da Sitawi por meio da plataforma de *crowdlending* e também assistência técnica nas áreas de vendas, análise financeira e gestão de empréstimos. Contudo, a pandemia da COVID-19 afetou significativamente suas vendas e receitas, dificultando o pagamento do empréstimo. Diante dessa situação, a Sitawi implementou estratégias complementares, como a renegociação do período de carência e a concessão de um subsídio ao empréstimo por meio do seu Fundo de Solidariedade. Essa solução permitiu que a Na'kau cumprisse suas obrigações financeiras, protegendo os recursos dos investidores e ampliando tanto o impacto quanto a sustentabilidade da organização financiada.

Reflexões finais

Por meio do seu modelo de capital paciente, a Sitawi tem obtido êxito na mobilização de recursos, na catalisação de impacto e na geração de retornos financeiros competitivos. Isso permitiu democratizar o acesso ao capital para negócios de impacto e fortalecer o ecossistema de investimento de impacto no Brasil.

Seu principal desafio continua sendo captar recursos suficientes para destiná-los aos negócios de impacto. Por isso, embora a Sitawi pretenda manter sua abordagem impact first, também reconhece as expectativas dos investidores em relação à obtenção de retornos competitivos, capazes de compensar os riscos associados aos empréstimos concedidos aos negócios de impacto.

CASO: Promotora Social, México

O diabetes representa um dos principais desafios de saúde pública no México. Mais de 15% da população adulta convive com a doença, uma das maiores taxas entre os países da OCDE. Além das consequências para a saúde das pessoas, o diabetes exerce uma pressão significativa sobre os sistemas de saúde e sobre as famílias, especialmente aquelas de menor renda, que enfrentam barreiras para acessar atendimento médico especializado e de qualidade.

Diante desse desafio, surgiram modelos inovadores que buscam combinar sustentabilidade financeira e impacto social. Um deles é a *Clínicas del Azúcar*, um negócio social criado em 2010 para oferecer atendimento integral, especializado e acessível às pessoas com diabetes. No entanto, como ocorre com muitas empresas sociais em fase de crescimento, seu principal obstáculo foi acessar capital disposto a assumir riscos e apoiar a expansão de um modelo cujo propósito social é tão importante quanto sua sustentabilidade financeira.

Nesse contexto, a Promotora Social México (PSM) tem desempenhado um papel fundamental como investidora de impacto. Por meio de um modelo que combina investimento em capital, financiamento flexível, fortalecimento organizacional e acompanhamento estratégico, a PSM apoia empresas sociais de alto potencial de impacto em setores como saúde, educação e desenvolvimento econômico. Sua abordagem abrange uma ampla parte do Contínuo de Capital, integrando elementos de investimento de impacto e *venture philanthropy* para impulsionar organizações que geram benefícios sociais mensuráveis enquanto constroem modelos de negócio sustentáveis.

Exemplo

Dentro do projeto das *Clínicas del Azúcar*, a organização desenvolveu um modelo de atendimento conhecido como *One-Stop-Shop*, por meio do qual pessoas com diabetes podem acessar, em um único local, consultas médicas especializadas, exames diagnósticos, orientação nutricional, apoio psicológico e medicamentos, reduzindo custos de deslocamento e facilitando o acompanhamento contínuo da doença.

A Promotora Social México realizou seu primeiro investimento na *Clínicas del Azúcar* em 2013 e, posteriormente, participou de novas rodadas de financiamento para apoiar a expansão do modelo. Para a abertura de uma segunda clínica, por exemplo, contribuiu com USD 800 mil de uma rodada de investimento de USD 1,5 milhão. Com o tempo, a empresa conseguiu atrair novos investidores e concluir diversas rodadas adicionais de captação, incluindo uma última rodada de aproximadamente USD 5 milhões.

No entanto, o apoio da PSM foi muito além do financiamento. A organização acompanhou ativamente a *Clínicas del Azúcar* por meio do fortalecimento da governança, da medição de impacto, do desenvolvimento organizacional e da articulação com outros atores do ecossistema. Além disso, participou do Conselho de Administração da empresa, contribuindo para decisões estratégicas e facilitando conexões com investidores nacionais e internacionais. Esse acompanhamento próximo permitiu fortalecer a gestão do negócio, reduzir riscos e consolidar as bases para seu crescimento sustentável.

Os resultados foram significativos. A *Clínicas del Azúcar* realizou triagens gratuitas para mais de 60 mil pessoas e atendeu mais de 25 mil pacientes, dos quais 73% pertencem às faixas de renda média e baixa e receberam atendimento especializado pela primeira vez. Além disso, conseguiu reduzir os níveis de glicose no sangue de seus pacientes de forma mais eficaz do que grande parte do sistema público de saúde e até mesmo do que algumas clínicas privadas. Graças a esse modelo, a organização expandiu suas operações para 16 centros médicos distribuídos em quatro estados mexicanos.

Reflexões finais

O caso da Promotora Social México demonstra como o investimento de impacto pode desempenhar um papel decisivo no crescimento de empresas sociais que buscam resolver problemas complexos e de grande escala. Mais do que o capital em si, o acompanhamento estratégico, o fortalecimento institucional e a capacidade de articular parcerias são fundamentais para que essas organizações alcancem sustentabilidade financeira e ampliem seu impacto.

A experiência da *Clínicas del Azúcar* também evidencia a importância do capital paciente para impulsionar modelos inovadores voltados para populações vulneráveis. Em seus estágios iniciais, a empresa enfrentou dificuldades para atrair investidores tradicionais devido à percepção de risco associada aos empreendimentos sociais. A participação precoce da Promotora Social México permitiu validar o modelo de negócio, atrair novos financiadores e gerar a confiança necessária para mobilizar recursos adicionais destinados à sua expansão.

Por fim, o caso reflete um dos desafios recorrentes ao longo do Contínuo de Capital: definir estratégias de saída para investidores de impacto que acompanham empresas sociais durante longos períodos de crescimento. À medida que organizações como a *Clínicas del Azúcar* alcançam maior maturidade e capacidade de atrair novas fontes de financiamento, surge a oportunidade de que investidores pioneiros reciclem seu capital para apoiar novas iniciativas. Esse desafio evidencia a necessidade de desenvolver mecanismos mais sofisticados para gerenciar as transições entre diferentes fontes de capital e fortalecer o ecossistema de impacto na região.

3. Venture Philanthropy

O conceito de venture philanthropy surge como uma peça fundamental quando soluções inovadoras ainda não dispõem de modelos de negócio comercialmente viáveis ou necessitam de capital paciente para se desenvolver. Essa estratégia permite assumir riscos que o investimento tradicional — e até mesmo o investimento de impacto — não consegue cobrir, oferecendo financiamento flexível e apoio não financeiro intensivo para fortalecer capacidades institucionais e modelos de atuação. Seu papel é essencial para abrir caminho, testar soluções e construir as bases que posteriormente poderão ser escaladas por meio do investimento de impacto ou de capital comercial.

Ela se baseia em três pilares:

- Financiamento sob medida (subvenções reembolsáveis, doações condicionadas, empréstimos concessionais ou outros instrumentos financeiros);
- Apoio não financeiro (mentoria, redes de relacionamento e assistência técnica);
- Medição e gestão de impacto.

As estratégias de venture philanthropy apresentam maior apetite ao risco em relação ao retorno financeiro e priorizam o apoio a organizações sociais que, por terem uma missão social em sua essência, não necessariamente gerarão retorno financeiro, mas cuja existência e atuação são indispensáveis para promover justiça social e reduzir desigualdades.

Esse tipo de investimento também está disposto a apoiar empreendimentos e organizações sociais em seus estágios iniciais, quando necessitam de capital paciente para validar seus modelos, construir um histórico de resultados e, posteriormente, escalar com o apoio de investidores de impacto que buscam retorno financeiro.

Esses investidores — em sua grande maioria filantropos — desempenham um papel fundamental na resposta a desafios sociais e ambientais urgentes, especialmente onde não existem soluções comercialmente viáveis ou onde, pelas regras do mercado, empreendedores em estágio inicial não conseguem acessar financiamento.

Além de disponibilizar recursos financeiros, esses investidores oferecem conhecimento e acompanhamento não financeiro que contribuem para fortalecer e profissionalizar o setor social e ambiental, aumentando sua resiliência, desenvolvendo talentos e competências, aprimorando a gestão e a medição de impacto e ampliando o acesso dessas organizações a ecossistemas e mercados, com o objetivo de gerar impacto social e ambiental duradouro.

Por sua vez, os investidores de impacto podem trazer o melhor do mundo empresarial para colocá-lo a serviço do impacto.

CASO: Fundação SURA, Colômbia

O ensino médio (10º e 11º anos) enfrenta desafios estruturais que afetam a continuidade e a qualidade da aprendizagem dos jovens na Colômbia. Um dos principais problemas é que essa etapa da educação não é obrigatória, permitindo que muitos estudantes abandonem os estudos após o 9º ano, o que gera um impacto direto na capacidade do sistema educacional de reduzir desigualdades sociais e econômicas.

Além disso, a transição entre o ensino fundamental e o ensino médio apresenta elevados índices de evasão escolar, associados a fatores como a falta de orientação vocacional, limitações econômicas, baixa pertinência do currículo e fragilidade das trajetórias educacionais. Estima-se, inclusive, que aproximadamente 40% dos estudantes do país abandonem os estudos antes de ingressar no 9º ano. Essa situação limita as oportunidades futuras dos jovens, restringindo seu acesso ao ensino superior e a oportunidades de trabalho digno. Como consequência, essas deficiências reforçam as desigualdades estruturais do país e perpetuam ciclos de exclusão.

Nesse contexto, a Fundação SURA (fundação corporativa da multinacional latino-americana SURA) evoluiu de uma abordagem de filantropia convencional para um modelo de filantropia estratégica. Essa transformação se reflete em sua capacidade de articular múltiplos atores, mobilizar recursos financeiros e

intelectuais e fortalecer capacidades institucionais para influenciar de forma sustentável as políticas públicas e a qualidade do sistema educacional. Em 2023, a Fundação destinou 30% de seu investimento social à qualidade da educação (USD 4 milhões), alcançando 10 departamentos da Colômbia por meio de programas de formação de professores, transformação curricular e fortalecimento institucional.

Especificamente, seu modelo de atuação baseia-se em três dimensões:

- a) Geração de conhecimento, por meio de estudos como o Mapa de lacunas de evidências sobre formação docente na América Latina, desenvolvido em parceria com a REDUCA e a Empresarios por la Educación, que orienta decisões de políticas públicas e práticas institucionais;
- b) Fortalecimento de capacidades, apoiando mais de 900 instituições de ensino e mais de 8.100 pessoas, com iniciativas voltadas para formação docente, liderança escolar e transformação pedagógica;
- c) Articulação de atores, envolvendo mais de 25 parceiros estratégicos, entre universidades, ONGs, setor público e empresas privadas, para implementar soluções escaláveis, promover cofinanciamento e fortalecer uma governança compartilhada.

Exemplo

Um exemplo representativo da abordagem sistêmica da Fundação SURA é a iniciativa voltada ao fortalecimento do ensino médio no Departamento de Antioquia. Ao identificar os elevados índices de evasão escolar entre o 9º e o 10º ano e a baixa articulação entre o currículo e a vida profissional e cidadã dos estudantes, foi desenvolvido um modelo de intervenção territorial com uma abordagem multissetorial.

Essa iniciativa combina recursos de investimento públicos e privados e é implementada com a participação da Secretaria de Educação de Antioquia, fundações empresariais, universidades e câmaras de comércio. Segundo avaliações intermediárias, a iniciativa conseguiu reduzir a evasão escolar nas instituições de ensino participantes, consolidar percursos pedagógicos integrados, aumentar o investimento público no ensino médio no departamento e estimular o setor privado a cofinanciar esse tipo de iniciativa.

Reflexiones finales

O caso da Fundação SURA ilustra como a filantropia, sob a abordagem da venture philanthropy, pode facilitar mudanças estruturais. Por meio da mobilização de

recursos filantrópicos, da alavancagem de recursos públicos e da promoção do investimento social privado, a Fundação contribuiu para gerar confiança, compartilhar riscos e fortalecer capacidades institucionais. Essa abordagem permite ir além do financiamento transacional de projetos para construir soluções sistêmicas, de longo prazo e com elevado potencial de escalabilidade. Além disso, estabelece as bases para o desenvolvimento de políticas públicas fundamentadas em evidências e para uma maior articulação intersetorial.

CASO: IC Fundação e Chocolate Colômbia, Colômbia

Na Colômbia, pequenos produtores rurais enfrentam importantes barreiras para acessar financiamento. Embora representem uma parcela significativa da produção agrícola do país, muitas associações de produtores não possuem as capacidades empresariais, administrativas e financeiras exigidas pelo sistema bancário tradicional. Como consequência, organizações com elevado potencial econômico e social frequentemente permanecem excluídas do acesso ao crédito, limitando suas oportunidades de crescimento e o desenvolvimento das comunidades rurais.

Com o objetivo de responder a esse desafio, a IC Fundación foi criada em 2010 pela família Carrizosa para fortalecer empresas associativas rurais e facilitar sua inclusão financeira. Seu modelo combina financiamento por meio de crédito associativo com um processo intensivo de fortalecimento empresarial voltado ao desenvolvimento de capacidades administrativas, comerciais, gerenciais, produtivas e organizacionais. A Fundação não busca substituir o sistema bancário tradicional, mas preparar essas organizações para que, no futuro, possam acessar instituições financeiras convencionais em melhores condições.

Essa abordagem integra apoio financeiro e não financeiro em uma única estratégia, característica que a aproxima dos princípios da *venture philanthropy*. Além de conceder crédito em condições adaptadas às necessidades de cada organização, a IC Fundación acompanha as associações em processos de fortalecimento empresarial que podem durar entre seis e doze meses, utilizando metodologias próprias para avaliar capacidades empresariais e vulnerabilidade organizacional.

Exemplo

Um dos casos mais representativos é o da Chocolate Colombia, uma associação que reúne mais de 1.065 famílias produtoras de cacau dos departamentos de Antioquia e Córdoba. A organização foi criada em 2014, a partir da união de oito associações de produtores que buscavam superar dificuldades de comercialização e fortalecer sua estrutura empresarial após processos de substituição de cultivos ilícitos desenvolvidos na região do Nudo de Paramillo.

A relação entre a Chocolate Colombia e a IC Fundación teve início em 2015, quando a associação identificou uma oportunidade de exportar 12,5 toneladas de cacau para a Espanha, mas dispunha de apenas 60% dos recursos necessários para realizar a operação. A IC Fundación forneceu o financiamento complementar e, paralelamente, iniciou um processo de fortalecimento empresarial voltado ao aprimoramento da estrutura administrativa, organizacional e do modelo de negócios da associação.

À medida que a organização evoluiu, o apoio financeiro também se expandiu. Entre 2015 e 2020, foram firmados dez contratos de crédito, totalizando aproximadamente USD 374 mil, destinados principalmente ao capital de giro para exportações de cacau e, posteriormente, ao funcionamento de uma fábrica de processamento de cacau criada em 2018. Os empréstimos foram concedidos em condições preferenciais, com taxas de juros significativamente inferiores às praticadas pelo mercado financeiro tradicional e ajustadas ao estágio de maturidade da organização.

Os resultados foram expressivos. Entre 2015 e 2019, a Chocolate Colombia triplicou suas vendas no mercado nacional e quintuplicou suas exportações, tornando-se uma das associações de produtores com maior volume de exportação de cacau da Colômbia. Além disso, dobrou as vendas de produtos processados entre 2018 e 2019 e fortaleceu sua capacidade de gerar renda e oportunidades econômicas para mais de mil famílias produtoras em territórios historicamente afetados pelo conflito armado.

Reflexões finais

O caso da IC Fundación demonstra como uma estratégia que combina capital paciente com fortalecimento de capacidades pode contribuir para reduzir as lacunas de inclusão financeira em territórios rurais. Mais do que o financiamento, o diferencial do modelo está no acompanhamento empresarial, que permite às organizações desenvolver as capacidades necessárias para crescer de forma sustentável e, posteriormente, acessar fontes convencionais de financiamento.

A experiência da Chocolate Colombia evidencia que muitas organizações rurais necessitam não apenas de recursos financeiros, mas também de assistência técnica, fortalecimento institucional e acompanhamento estratégico. Ao integrar

esses componentes, a IC Fundación contribuiu para aumentar a competitividade das associações produtivas, ampliar suas vendas e gerar impacto econômico em comunidades vulneráveis.

Ao mesmo tempo, o caso evidencia um desafio persistente dentro do ecossistema de impacto: a falta de mecanismos intermediários de financiamento para organizações da economia solidária que ainda não atendem aos requisitos da banca comercial, mas que já superaram suas fases iniciais de desenvolvimento. Nesse sentido, o modelo da IC Fundación ilustra como a *venture philanthropy* pode desempenhar um papel catalisador ao assumir riscos, fortalecer capacidades e criar as condições necessárias para que outros atores financeiros participem posteriormente da escalabilidade dessas organizações.

Mais do que descrever diferentes estratégias de mobilização de capital, o verdadeiro valor do Contínuo de Capital está em transformar a forma como o ecossistema compreende o financiamento do impacto. Sua principal contribuição não é classificar instrumentos financeiros, mas reconhecer que os desafios sociais e ambientais exigem diferentes tipos de capital atuando de forma complementar. Enquanto algumas organizações necessitam de recursos flexíveis para fortalecer capacidades ou validar soluções, outras precisam de investimentos capazes de acelerar seu crescimento, mobilizar novos investidores ou consolidar mercados. Em muitos casos, uma mesma organização pode transitar por várias dessas estratégias ao longo de sua evolução.

Essa perspectiva também convida a superar a falsa dicotomia entre filantropia e investimento. Ambas desempenham funções distintas e igualmente necessárias dentro do ecossistema. A filantropia estratégica pode assumir riscos que outros atores não estão dispostos a assumir, fortalecer capacidades e gerar evidências. O investimento de impacto pode escalar soluções que já demonstraram sua viabilidade. O investimento com critérios ESG pode incorporar a sustentabilidade às decisões empresariais e ampliar o volume de capital comprometido com melhores práticas corporativas. Em última instância, a geração de impacto depende justamente da capacidade de articular essas estratégias, e não de privilegiar uma em detrimento das demais.

O papel da Latimpacto

A Latimpacto é a rede latino-americana com alcance global que conecta atores, conhecimento e capital entre aqueles que mobilizam capital para impacto. Criada em 2020, seguindo o modelo de suas redes irmãs na Europa (Impact Europe), na Ásia (AVPN) e na África (AVPA), a Latimpacto tem o compromisso de articular investidores, empresas e filantropos que investem na América Latina e no Caribe e que buscam gerar um impacto mais estratégico em seus portfólios de investimento. Para isso, promove a compreensão do Contínuo de Capital e, consequentemente, constrói pontes entre dois mundos: o investimento de impacto, condicionado à obtenção de retorno financeiro, e a venture philanthropy, na qual o impacto social é prioritário. Dessa forma, compreender e promover o Contínuo de Capital constitui a espinha dorsal do nosso trabalho.

A interação dos investimentos ao longo do Contínuo de Capital nos permite compreender que, em um ecossistema vibrante voltado para a geração de transformações sociais e ambientais, o investimento ESG, o investimento de impacto e a venture philanthropy não são mundos excludentes. Por isso, é fundamental compreender onde os portfólios de investimento se posicionam, de acordo com o nível de risco, o compromisso com o impacto e o retorno financeiro esperado.

O desafio que temos é promover uma maior interdependência entre investidores com diferentes expectativas e, dessa forma, tornar mais estratégica a mobilização dos recursos privados necessários para alcançar os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável das Nações Unidas.

Sob essa visão integrada dos investimentos ao longo do Contínuo de Capital, é possível utilizar diferentes ferramentas financeiras — combinando doações, dívida e capital próprio em múltiplos investimentos dentro de um mesmo portfólio — para gerar um impacto social mais profundo e, ao mesmo tempo, identificar parceiros estratégicos e colaboradores dispostos a investir ao longo desse Contínuo de Capital.

Para mais informações: <https://latimpacto.org>