Latimpacto



Estudo de Caso:

Além do capital: como a **ALIVE** utilizou assistência técnica direcionada pós-investimento para fortalecer o impacto e o desempenho da **FinMaq**

ALIVE Ventures

ALIVE
Acumen LatAm Impact Ventures

1. Sobre a organização

A ALIVE Ventures é uma gestora de fundos de investimento de impacto que apoia empresas de alto crescimento que buscam soluções para os desafios enfrentados por comunidades marginalizadas na América Latina. Como o impacto está integrado aos modelos operacionais das empresas de seu portfólio, a ALIVE considera a criação de valor pós-investimento como parte do próprio processo de investimento. Ela combina capital social com apoio ativo, mensuração e gestão de impacto, práticas com perspectiva de gênero, conhecimento, redes de contatos e apoio não financeiro direcionado.

A ALIVE combina apoio estratégico direto com assistência técnica direcionada, incluindo apoio cofinanciado por meio de seu Mecanismo de Assistência Técnica (TAF). Este estudo de caso se concentra na FinMaq, uma fintech colombiana na qual a ALIVE investiu em dezembro de 2024. A FinMaq financia máquinas e equipamentos de produção para micro, pequenas e médias empresas por meio de parcerias com distribuidores especializados.

2. O estudo de caso

Nome do projeto	Apoio de valor agregado para investimentos
Setor	Inclusão financeira e financiamento de ativos produtivos para micro, pequenas e médias empresas.
Localização	Colômbia
Período	O apoio foi prestado ao longo de todo o período pós-investimento, do início de 2025 ao final de 2026, incluindo atividades de assistência técnica direcionadas e apoio estratégico contínuo.
Parceiros	ALIVE Ventures; FinMaq; patrocinadores do Mecanismo de Assistência Técnica; e consultores externos especializados.
Instrumento financeiro	O investimento de capital da ALIVE na FinMaq foi complementado por apoio direto pós-investimento e por atividades selecionadas cofinanciadas através do seu Mecanismo de Assistência Técnica.
Capital mobilizado	Em dezembro de 2024, a ALIVE liderou uma rodada de financiamento de capital próprio de USD $4 milhões na FinMaq. Recursos adicionais do TAF cofinanciaram intervenções pós-investimento específicas.

ODS abordados	ODS 5: Igualdade de Gênero; ODS 8: Trabalho Decente e Crescimento Econômico; ODS 9: Indústria, Inovação e Infraestrutura; ODS 10: Redução das Desigualdades.

Este estudo de caso documenta o apoio pós-investimento da ALIVE à FinMaq, que incluiu suporte estratégico, de governança, financeiro, comercial e operacional contínuo, juntamente com três serviços técnicos especializados: um estudo de impacto e análise de negócios, um projeto de inclusão de gênero e apoio à preparação para captação de recursos. Embora implementados em momentos diferentes, esses esforços compartilharam o objetivo de fortalecer o desempenho comercial da FinMaq e sua capacidade de gerar e ampliar seu impacto.

O estudo de impacto e a análise de negócios examinaram o acesso do cliente, os resultados comerciais, a experiência do cliente e a proteção do cliente. O trabalho de inclusão de gênero avaliou as práticas internas da empresa e a abordagem aos clientes, além de apoiar melhorias prioritárias. O serviço de preparação para captação de recursos fortaleceu a narrativa de investimento e o preparo financeiro da FinMaq. Paralelamente a esses projetos, a ALIVE forneceu suporte contínuo ao Conselho de Administração e à gestão em crescimento estratégico, financiamento, governança, prioridades de negócios e implementação do plano de ação pós-investimento.

3. O problema abordado

A FinMaq visa solucionar uma lacuna persistente de financiamento. Muitas micro e pequenas empresas colombianas conseguem identificar máquinas que melhorariam a produção, a qualidade dos serviços ou a capacidade produtiva, mas têm dificuldade em obter financiamento adequado de instituições financeiras tradicionais. O modelo de financiamento baseado em ativos da FinMaq libera fundos diretamente para distribuidores de equipamentos, vinculando o crédito ao uso produtivo e permitindo que empreendedores com acesso limitado a financiamento invistam em ativos geradores de renda.

Após o investimento, a ALIVE e a FinMaq identificaram diversas oportunidades em que o apoio não financeiro poderia complementar o capital. A FinMaq buscava evidências mais robustas dos resultados e experiências de seus clientes, informações para fortalecer sua estratégia de inclusão de gênero e melhor preparação para a próxima fase de captação de recursos e crescimento. Essas prioridades somavam-se a necessidades mais amplas relacionadas à estratégia, governança, financiamento e institucionalização operacional, à medida que a empresa crescia.

4. A solução

A ALIVE complementou seu investimento em ações e o apoio ao conselho administrativo com três projetos de assistência técnica direcionados e suporte contínuo de sua equipe. A análise de impacto e perspectivas de negócios gerou evidências independentes para o cliente; o projeto de inclusão de gênero traduziu as descobertas em insights acionáveis para a organização e o atendimento ao cliente; e o trabalho de preparação para captação de recursos fortaleceu a narrativa de investimento da FinMaq e sua preparação para futuros investimentos. A ALIVE manteve contato constante com a gestão, enquanto a FinMaq manteve a responsabilidade pela implementação.

A ALIVE também apoiou a estruturação de rodadas de financiamento subsequentes, apresentou investidores de capital próprio e de dívida selecionados e assessorou a gestão em uma estratégia de financiamento alinhada aos planos de crescimento da FinMaq.

O apoio à governança e institucionalização abrangeu a tomada de decisões em nível de conselho administrativo, a gestão de conflitos de interesse e os requisitos de governança pós-investimento. A ALIVE também apoiou a implementação do plano de ação pós-investimento em ESG, jurídico e operacional.

Os projetos de assistência técnica foram concebidos para gerar evidências úteis para a tomada de decisões e melhores práticas. O estudo de impacto e perspectivas de negócios examinou o alcance, os resultados para o cliente, a experiência do cliente e as variações entre diferentes segmentos de clientes. O engajamento com a perspectiva de gênero fortaleceu a inclusão interna e o foco da empresa no cliente. O trabalho de captação de recursos aprimorou a narrativa de crescimento e impacto da FinMaq e facilitou a preparação para receber investimentos.

Juntas, essas três iniciativas criaram uma conexão perfeita entre evidências e decisões organizacionais e de negócios. Os insights sobre os clientes permitiram que a FinMaq melhorasse a experiência do cliente e fortalecesse seu impacto; o engajamento com a perspectiva de gênero fortaleceu a liderança inclusiva, a comunicação e as práticas de atendimento ao cliente; e o apoio à captação de recursos transformou uma proposta de negócios e impacto mais robusta em maior prontidão para receber investimentos. Combinado com o apoio contínuo da ALIVE, esse trabalho aprimorou a capacidade da FinMaq de gerenciar o crescimento, ao mesmo tempo em que expandiu o acesso a financiamento para ativos produtivos.

5. Os resultados

O estudo de impacto e perspectivas de negócios validou tanto o alcance quanto a relevância comercial do modelo da FinMaq. 72% dos entrevistados relataram que a FinMaq facilitou seu acesso inicial a um empréstimo similar, enquanto 35% afirmaram que encontrar uma alternativa seria difícil. O forte desempenho da FinMaq em acesso também lhe rendeu reconhecimento externo da

60 Decibels, que a nomeou "Melhor Desempenho em Acesso Inicial", refletindo a alta porcentagem de clientes que acessaram esse tipo de financiamento para ativos produtivos pela primeira vez.

Os clientes também relataram excelentes resultados de negócios: 86% afirmaram que suas perspectivas de negócios melhoraram, 82% relataram um aumento nos lucros e 83% relataram um aumento na produtividade. Quase 40% afirmaram que contrataram funcionários remunerados graças à FinMaq; dentro desse grupo, o aumento médio relatado foi de 66%. 70% afirmaram que sua qualidade de vida melhorou.

As mesmas evidências também identificaram áreas para melhoria na experiência do cliente, particularmente em relação ao atendimento, faturamento e pagamentos, e comunicação sobre os termos do empréstimo. Os resultados variaram entre os segmentos de clientes, proporcionando à FinMaq uma base mais sólida para concentrar melhorias no sucesso do cliente, gestão de acessibilidade, transparência, integração e resolução de problemas.

A participação de mulheres confirmou uma cultura interna muito positiva: o eNPS dos funcionários foi de 71 no geral, e mais de 95% dos funcionários perceberam tratamento igualitário. Oportunidades também foram identificadas em políticas formais, representação na liderança, planos de carreira, comunicação interna e experiência do cliente. Ao final da fase de consultoria, a FinMaq havia fortalecido seu compromisso com a igualdade de gênero e desenvolvido um conjunto de recursos práticos para apoiar a liderança inclusiva, a comunicação e as práticas de portfólio. Os resultados preliminares indicam maior conscientização e capacidade de liderança, com potencial de longo prazo para melhorar o engajamento e a retenção de funcionários, a aquisição e a retenção de clientes e o design de produtos mais adequados a empresas lideradas por mulheres.

A captação de recursos fortaleceu a narrativa de investimento da FinMaq, os materiais de crescimento e a prontidão para se engajar com uma gama mais ampla de provedores de capital. Juntamente com o apoio da ALIVE na estruturação do financiamento e na facilitação do relacionamento com os investidores, contribuiu para o sucesso de uma rodada de financiamento Série A.

O apoio à governança e ao plano de ação fortaleceu a base institucional da FinMaq para o crescimento e aprimorou a tomada de decisões. Melhorias em pessoal, proteção de dados, proteção ao cliente, gestão de reclamações e políticas ESG também reforçaram os controles e ajudaram a reduzir os riscos legais, operacionais e ESG à medida que o negócio crescia.

6. Conclusões e lições aprendidas

Este estudo de caso demonstra que o capital por si só não resolve todas as limitações que uma empresa enfrenta em seu estágio inicial de crescimento. Quando o impacto é integrado ao produto principal, o suporte pós-investimento direcionado pode melhorar simultaneamente a execução dos negócios e o desempenho do impacto. Para a FinMaq, evidências de clientes, inclusão de gênero e

prontidão para captação de recursos eram necessidades inter-relacionadas que, se atendidas, ajudariam a empresa a servir melhor empresas carentes de forma responsável e a escalar seu modelo.

A experiência também sugere que o suporte pós-investimento eficaz e específico para cada estágio, adaptado às necessidades e prioridades de cada empresa, deve ser personalizado. A ALIVE e a FinMaq focaram cada colaboração em uma necessidade de negócios ou de impacto claramente definida, enquanto o envolvimento da gestão ajudou a traduzir o apoio externo em decisões e melhorias organizacionais.

Para a ALIVE, o caso reforça a importância do suporte pós-investimento como um componente essencial da gestão de portfólio. No caso da FinMaq, a combinação de suporte ajudou a fortalecer o desempenho dos negócios e a aumentar a capacidade da empresa de gerar e escalar impacto ao longo da vida útil do investimento.