

## **10 anos de Social Finance Task Forces – soluções e desafios em comum**

**Paper baseado na sistematização das informações contidas em documentos públicos dos movimentos de Social Investment Task Forces no Reino Unido, Canadá, Europa, Austrália e Estados Unidos.**

***Março 2013***

### **Histórico**

As Task Forces com foco em inovação para as finanças sociais surgiram há mais de uma década. A experiência do Reino Unido, iniciada em 2000, foi a pioneira e mais longeva experiência que encontramos. Durando 10 anos e mobilizando mais de 400 milhões de libras esterlinas incentivou a criação de um ecossistema para negócios e mecanismos de mercado que buscam fechar gaps sociais ao mesmo tempo em que visavam lucros.

A fonte de inspiração para o Reino Unido foram os mecanismos norte americanos que, já na década de 1990, buscavam incentivar, através de créditos fiscais e regulações, o investimento em áreas e comunidades excluídas financeiramente e com alta vulnerabilidade.

É difícil definir a cronologia exata mas a partir de 2007, no Canadá, na União Europeia, nos Estados Unidos e na Austrália, grupos multisetoriais começam a perceber que a experiência do Reino Unido poderia apoiá-los nos seus desafios sociais locais.

Essas Nações e seus Estados se viam mergulhados em contextos econômicos de crescentes e acentuados desequilíbrios sociais, gestões governamentais pouco empreendedoras e custosas e déficits fiscais decorrentes das crises econômicas de 2008 e 2010. Mas ao mesmo tempo estavam vendo nascer uma nova geração de empreendedores e inovações sociais com grande potencial para endereçar, de forma dinâmica e pragmática, os gaps, que muitos diziam, intransponíveis.

### **Recomendações comuns**

As recomendações das Task Forces giram em torno de 6 questões comuns e são endereçadas, em geral, às três esferas de governo, instituições financeiras, fundações familiares e fundos fiduciários e aos empreendedores sociais.

Abaixo um resumo dessas recomendações:

1. *Criar ferramentas de mercado inovadoras* – Essa recomendação chama para os Governos a responsabilidade de assumir riscos e incentivar, através de incentivos fiscais, a criação de instituições e mecanismos financeiros que coparticipem (matching) com recursos privados para financiar impacto social em troca de lucros.
2. *Criação de Estruturas Legais, Fiscais e Fiduciárias* – Efetivar as estruturas legais no nível nacional, regional ou de mercado que aceitem o caráter caritativo ao mesmo tempo em que respeitam o caráter comercial de instituições (empresas com fins de lucro e com fins sociais (híbridas), fundos de investimento com fins híbridos, o impacto social incluído nas responsabilidades fiduciárias dos gestores de fundos de pensão, etc.)
3. *Fomento às Organizações Intermediárias* – Apoiar o surgimento de um ecossistema de organizações que eduquem, encorajem e andem ao lado do empreendedor social e consigam harmonizar as complexidades das diferentes fontes de capital.
4. *Empreendedorismo Social* – Fazer crescer a comunidade de empreendedores sociais prontos para serem investidos através da criação de redes, estímulo ao empreendedorismo jovem, financiamento

à pesquisa e desenvolvimento, fortalecimento de competências gerenciais, aceleração de negócios, etc.

5. *Mecanismos de distribuição para criação de mercados* – Alavancar de forma inovadora os canais de distribuição existentes através do uso da tecnologia da informação, através da associação a parceiros comerciais tradicionais tais como grandes empresas, incentivização para que fornecedores do setor público ou privado distribuam para a base da pirâmide ou em regiões de difícil acesso.
6. *Modelos de Mensuração de Impacto* - É comum a recomendação para a criação de ferramentas e metodologias de mensuração de impactos (outcomes), tais como monetização de externalidades, que vão além do acompanhamento dos indicadores de processo (outputs). Essa recomendação é ponto central para que haja comparabilidade e aumento de credibilidade dos negócios sociais emergentes.
7. *Educação para as Finanças Sociais* - Essa recomendação é transversal e visa aumentar o conhecimento dos diversos atores da sociedade sobre as novas possibilidades de financiamento das soluções sociais. Essa recomendação também demanda aos atores de mercado tradicionais que se mobilizem para entender e se apropriar da visão de finanças sociais em seus negócios *mainstream*.

### **Fatores de sucesso e Desafios na implantação**

Das experiências Britânica e Canadense percebemos como fatores de sucesso a presença de membros na Task Force com grande conhecimento e influência sobre os grandes doadores, os órgãos de governo decisores e as estruturas burocráticas estatais. Além disso, a presença, na task force, de instituições de apoio (SiG, MAarS) com histórico de empreendedorismo social deram ritmo e agilidade às atividades de monitoramento e geração de soluções para as recomendações.

Os principais desafios encontrados estão, do lado da oferta de capital, relacionados à falta de informação sobre os novos mecanismos para direcionamento de capital para o financiamento social, as incertezas regulatórias e a falta de uma linguagem comum ao setor. Do lado da demanda por capital é comum a falta de negócios prontos para o investimento (investment ready pipeline), justificando a recomendação acima focada no apoio ao empreendedor.

### **Direções para o Brasil**

No Brasil percebemos, desde o fim da década passada, o nascimento de uma geração de empreendedores sociais inovadores. Além disso, os doadores pessoa física, via fundações ou fundos de venture capital iniciaram um corrente de financiamento para negócios de impacto. O movimento governamental para o incentivo aos negócios sociais parece estar ainda se iniciando. Entretanto alguns movimentos do governo Dilma e de alguns Estados, para a implantação de projetos econômicos e sociais de escala, são bons sinais de abertura para o início de um diálogo mais estruturado sobre incentivos mais amplos para a área social.

Das recomendações acima acreditamos que as questões regulatórias que aproximem a geração de impacto social da geração de lucros, a educação para as finanças sociais e o desenvolvimento de cadeias produtivas que incluam os negócios sociais parecem justificar a criação e atenção de uma Task Force Brasileira em Finanças Sociais.

### **Referências:**

- Para exemplos práticos de soluções já existentes que encaminhariam os 6 grupos de recomendações olhar o documento produzido pelo Talberg Forum 2011 chamado *Financing the Future Today*.