

An aerial photograph of a city, likely São Paulo, Brazil, showing a dense urban area with many buildings and a large green forested area in the foreground. Overlaid on the image is a financial candlestick chart with red and yellow bars and thin vertical lines, and a thick orange curved line that follows the general trend of the data. The chart is positioned in the upper half of the image, with the orange line curving from the top left towards the bottom right.

Estudo de Caso – Projeto FIBraS

PLATAFORMA DE *CROWDLENDING* DE IMPACTO – SITAWI

Estudo de Caso – Projeto FiBraS
Plataforma de *Crowdfunding* de impacto - SITAWI
Março de 2022

Publicado por
Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH
Sede da GIZ: Bonn e Eschborn
GIZ Agência Brasília
SCN Quadra 01 Bloco C Sala 1501
Ed. Brasília Trade Center
70.711-902 Brasília/DF
T + 55-61-2101-2170
giz-brasilien@giz.de
www.giz.de/brasil

Elaborado por
Guilherme Piffer e Matthias Knoch

Revisão
Álvaro Silveira

Design gráfico
Barbara Miranda

Esta publicação foi realizada por uma equipe de consultores do projeto Finanças Brasileiras Sustentáveis (FiBraS) e contém contribuições de equipes do Sitawi Finanças do Bem.

O projeto FiBraS foi pactuado no âmbito da Cooperação Brasil-Alemanha para o Desenvolvimento Sustentável, por meio da parceria entre o Ministério da Economia e a *Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit* (GIZ) GmbH, e conta com o apoio do Ministério Federal de Cooperação Econômica e Desenvolvimento (BMZ, sigla em alemão).

As ideias e opiniões expressas nesta publicação são dos autores e não refletem necessariamente a posição da GIZ ou do BMZ. A duplicação ou reprodução de todo ou partes e distribuição para fins não comerciais é permitida, desde que o Projeto FiBraS e a GIZ sejam citados como fonte da informação. Para outros usos comerciais, incluindo duplicação, reprodução ou distribuição de todo ou partes deste estudo, é necessário o consentimento por escrito da GIZ.

© GIZ 2022

Sumário

Lista de abreviações e siglas	4
Sumário executivo	5
1 Introdução	7
2 Plataforma de <i>crowdlending</i> de impacto	9
2.1 Características do Produto Financeiro Verde (PFV)	9
2.2 Empresas beneficiadas	11
2.3 Melhorias implantadas na nova plataforma	13
2.4 O Desafio	15
2.5 O desenvolvimento da plataforma	17
3 Estudos	19
3.1 Estudo tecnológico	19
3.1.1.Principais conclusões	19
3.1.2 Sugestões	20
3.2 Estudo de mercado	21
3.2.1 Principais conclusões	21
3.2.2 Sugestões	22
4 Aprendizados	23
4.1 Posicionamento	23
4.3 Investidores	24
4.4 Fundo Investimento em Direitos Creditórios	25
5 Conclusões e perspectivas	27

Lista de abreviações e siglas

BASA	Banco da Amazônia
BDMG	Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais
EAT	Estrutura de Assistência Técnica
FiBraS	Finanças Brasileiras Sustentáveis
FIDC	Fundo de Investimento em Direitos Creditórios
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH
LAB	Laboratório de Inovação Financeira
OSCIP	Organização da Sociedade Civil de Interesse Público
P2P	<i>Peer-to-peer</i>
PFV	Produto Financeiro Verde
SEP	Sociedade de Empréstimo entre Pessoas

Sumário executivo

A plataforma de empréstimo coletivo verde da SITAWI foi uma das soluções financeiras selecionadas para receber apoio da Estrutura de Assistência Técnica (EAT) do Projeto Finanças Brasileiras Sustentáveis (FiBraS). A plataforma, que já existia em uma primeira versão, foi melhorada significativamente com apoio do FiBraS e alia a possibilidade de investimentos de pessoas físicas por meio de tíquetes mais baixos (a partir de R\$ 10,00) para o financiamento de organizações que tenham projetos de impacto socioambiental positivo.

A plataforma de *crowdfunding* de impacto já mobilizou R\$ 13,7 milhões desde o início de sua existência, com 21 captações bem-sucedidas, atendendo a um volume de 550 investidores pessoa física, apoiando mais de 40 organizações.

Após a remodelagem da plataforma SITAWI, com o apoio aportado pelo FiBraS a plataforma foi lançada no dia 14 de outubro de 2021 e, durante os meses de outubro e novembro de 2021, foi arrecadado o montante de R\$ 1,78 milhão para quatro empresas beneficiadas, em duas rodadas de captação. A expectativa para o ano de 2023 é superar a marca dos R\$ 25,0 milhões.

Para alcançar essas metas, é necessário continuar escalando significativamente as operações, de forma a permitir que as rodadas de investimento continuem crescendo, ganhando destaque e atraindo investidores de varejo, que, até então, não tinham a possibilidade de aplicar em projetos sustentáveis por falta de opções para pequenos investidores.

Esse crescimento também permite melhor aproveitamento dos recursos financeiros provenientes dos chamados investidores institucionais, que fazem investimentos comerciais e doações no sistema de *Blended Finance* e que ainda são a principal base de sustentação dos processos da plataforma de empréstimo coletivo da SITAWI.

Por meio da EAT do FiBraS, a plataforma recebeu suporte com o objetivo do aumento de escala para seus negócios. Este apoio incluiu estudos de potencial de mercado, diagnóstico e reestruturação tecnológica da plataforma, metodologia de prospecção e acompanhamento dos negócios financiados, e desenvolvimento de uma estratégia de *marketing*.

O estudo tecnológico identificou melhorias de funcionalidades e de processos necessárias na atual plataforma e o estudo de mercado identificou a demanda por financiamento a negócios de impacto e discutiu as limitações da atual plataforma para atingir investidores *mainstream*, tanto institucionais como de varejo.

A partir dos estudos, foi possível identificar aprendizados em relação às potencialidades de posicionamento da plataforma no mercado, à necessidade de mitigar os gargalos de custos operacionais e às possibilidades de atendimento aos diversos tipos de investidores.

A nova versão da plataforma desenvolvida trouxe melhorias tecnológicas e operacionais que permitirão o aumento no volume das operações e o aumento da quantidade de rodadas ao longo de cada ano. Uma nova metodologia para originação de projetos para financiamento foi desenvolvida e implantada, de forma a permitir maior eficiência na prospecção, na seleção e no acompanhamento desses projetos pelas equipes internas da SITAWI.

O FiBraS também apoiou o desenvolvimento e a implantação de nova estratégia de *marketing*, que suportou o lançamento da nova plataforma.

17:12

VoLTE 55%

sitawi.mova.vc



PLATAFORMA DE
EMPRÉSTIMO COLETIVO
SITAWI | #InvestindoNoImpacto



INVISTA EM UM MUNDO MELHOR

INVISTA AGORA

ASSISTA AO VÍDEO E SAIBA COMO
INVESTIR NESTA RODADA



Vamos investir no impa...



1 Introdução

A Agenda 2030 da ONU indicou uma série de metas a serem cumpridas pelos países-membros no caminho em direção a um desenvolvimento sustentável, que permitam a expansão econômica e o bem-estar social, ao mesmo tempo em que garantam a preservação da natureza. Nesse contexto, o mercado financeiro passou a ser cada vez mais demandado para assegurar o financiamento adequado de projetos dentro dessa nova lógica econômica.

Com o sistema financeiro como intermediário, não só novas formas de financiamento, mas também as possibilidades de acesso de empreendedores e de investidores pessoa física a produtos financeiros sustentáveis vêm se diversificando para os setores como energia renovável, saneamento básico, reflorestamento, eficiência energética e reciclagem de resíduos. Gama enorme de projetos ambientais e sociais, com potenciais de impacto positivo e de retorno econômico, apresenta-se em busca de quem os financie.

O governo federal do Brasil e o da Alemanha assinaram, em 2018, um acordo de cooperação técnica instituindo o Projeto “[Finanças Brasileiras Sustentáveis](#)” - FiBraS. A implementação do projeto ficou a cargo da *Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit* (GIZ) GmbH, agência de cooperação internacional alemã, em parceria com o Ministério da Economia e o Banco Central, pelo lado da administração brasileira.

O tripé de sustentação do FiBraS passa pelo aumento de relevância do mercado de finanças sustentáveis no Brasil, pela melhoria das condições de monitoramento e supervisão dos regulamentos fundamentais para a gestão de riscos sociais e ambientais no sistema financeiro e, por fim, pelo aumento da oferta de serviços e instrumentos verdes.

Para trabalhar no aumento de oferta de soluções para financiamento verde, foi estabelecida, pelo FiBraS, uma Estrutura de Assistência Técnica (EAT), em parceria com o [Laboratório de Inovação Financeira \(LAB\)](#), para apoiar iniciativas com potencial de replicação e de ganhos de escala.

O Projeto FiBraS escolheu projetos, em chamada aberta ao mercado, que possam apresentar a combinação, tanto da viabilidade socioambiental quanto da rentabilidade, inovação e escalabilidade, entre financiamento de projetos sustentáveis. Entre os escolhidos, está a proposta de finanças verdes da [SITAWI – Finanças do Bem](#).

A SITAWI é uma OSCIP¹ fundada em 2008, que nasceu da necessidade de criar mais instrumentos financeiros que permitam o acesso a recursos, por organizações e negócios que promovem impacto socioambiental positivo na sociedade.

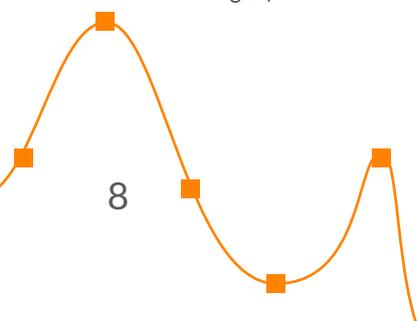
¹ OSCIP - Organização da sociedade civil de interesse público - são ONGs criadas por iniciativa privada, que obtêm um certificado emitido pelo poder público federal e podem celebrar os chamados termos de parceria.

Nesse sentido, desenvolve soluções de estruturas financeiras de impacto social e ambiental, gerando fundos filantrópicos e fundos socioambientais rotativos, a partir dos quais são realizadas doações, empréstimos, garantias e investimentos para organizações e negócios de impacto, com ou sem fins lucrativos.

Desde 2008, a SITAWI já operou cerca de 61 fundos filantrópicos rotativos, que apoiaram mais de 1.600 iniciativas / organizações, mobilizando mais de R\$ 242 milhões para impacto socioambiental positivo. Já o *Crowdlending*² de impacto, projeto apresentado ao FiBraS, permitirá ampliar a possibilidade de investimentos por meio de operações de empréstimo coletivo em escala maior e com procedimentos profissionais e seguros.

Além da Plataforma da SITAWI, outros quatro PFVs foram selecionados e terão seus próprios estudos de caso publicados sob o apoio do FiBraS: Financiamento a Eficiência Energética (BDMG); Plataforma de financiamento de pequenas sistemas fotovoltaicos (Itaú); Produto para financiamento a projetos de energia renovável por geração distribuída (VOX Capital e Três investimentos); e Linha de Financiamento de Pecuária Verde na Região Amazônica (BASA).

² Termo se refere a empréstimo voltado para micro e pequenas empresas que são financiadas diretamente por pessoas dispostas a investir, no formato conhecido como empréstimo coletivo ou P2P Lending (empréstimos de pessoa para pessoa, na expressão em inglês).



2 Plataforma de *crowdlending* de impacto

2.1 Características do Produto Financeiro Verde (PFV)

- Reformulação da Plataforma de financiamento coletivo existente;
- Conexão entre investidores e negócios de impacto; e
- Aumento de escala será viabilizado por meio de melhorias tecnológicas, de processos, de comunicação e na prospecção e acompanhamento dos negócios.

A SITAWI apresentou, como proposta de produto PFV, a reestruturação de sua já existente plataforma de empréstimo coletivo, com o foco em seleção de iniciativas com impacto ambiental positivo, de forma a expandir consideravelmente sua escala de atuação.

Esse aumento de escala será viabilizado por meio de melhorias de desempenho tecnológicos, operacionais, de comunicação, de atração de investidores e de prospecção e acompanhamento dos negócios da plataforma. À SITAWI cabe, além dessa curadoria e da plataforma de negócios, também o assessoramento e o acompanhamento dos negócios financiados.

Dessa forma, o projeto de financiamento coletivo da SITAWI permite uma conexão direta entre organizações de impacto socioambiental positivo, que muitas vezes se veem limitadas em fontes de financiamento com condições atrativas, e investidores pessoas físicas que têm interesse em financiar projetos de caráter socioambiental positivo, mas que não têm, por conta própria, capacidade de aportes de alto volume.



Jovens alunos da Manaós Tech, uma escola de educação tecnológica para crianças e adolescentes localizada em Manaus/AM, são incentivados a criar projetos de soluções tecnológicas com protagonismo e liberdade de desenvolvimento e aprendem a dominar uma linguagem tecnológica que os qualifica para profissões do futuro. Apoiados na 3ª rodada da Plataforma

Operacionalmente, são realizadas rodadas de empréstimos nas quais projetos sustentáveis escolhidos pela SITAWI são apresentados, para que investidores possam fazer alocação de capital. Juridicamente, na operação, o investidor adquire um Certificado Cédula de Crédito Bancário (CCCB), que é vinculado a uma Cédula de Crédito Bancário (CCB) emitida pela Sociedade de Empréstimo entre Pessoas (SEP), entidade que operacionaliza os empréstimos da plataforma. O investimento é regulado pela Resolução n. 4.656, de 26 de abril de 2018, do Banco Central do Brasil, na modalidade empréstimo entre pessoas.

Para a escolha dos negócios a serem financiados, a SITAWI avalia três componentes: a) Impacto, b) Finanças e c) Modelo de Negócio. Após essas avaliações, são formados comitês de aprovação com a participação do CEO da SITAWI e de representantes dos investidores instituidores. As oportunidades de investimento são aprovadas por consenso.

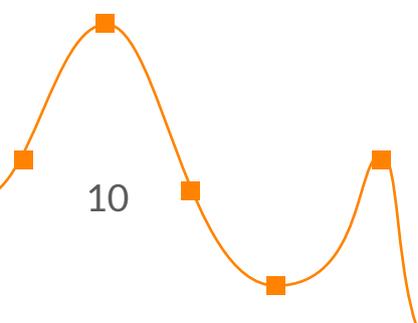
Em termos de impacto são analisadas tanto a extensão (por exemplo, quantas pessoas e/ou hectares serão beneficiados) quanto a profundidade do impacto (em que medida essa iniciativa muda a vida dessas pessoas ou a qualidade de preservação/recuperação de um dado ecossistema). É utilizada uma metodologia proprietária para classificação de impacto que classifica os projetos em uma pontuação entre 0 e 5 pontos, em que 5 é considerado o impacto mais alto. Os negócios devem atingir pontuação entre 4 e 5, para sua aprovação.

Em termos financeiros, é analisado o histórico de documentos como Balanço Patrimonial, Demonstração do Resultado do Exercício e Fluxo de Caixa, além de contratos de vendas atuais e futuras. Analistas da SITAWI constroem modelos financeiros e realizam projeções conjuntamente à análise de sensibilidade de cenários para avaliar a capacidade de pagamento do empréstimo e a saúde financeira da organização. Por fim, em termos de Modelo de Negócio, são analisados o time, a liderança, a capacidade de execução, o mercado, a estratégia e o modelo de negócios da organização.

De forma acumulada, desde seu lançamento, a plataforma já mobilizou R\$ 13,7 milhões, apoiando 40 organizações em 21 negócios e viabilizou o aporte de recursos de mais de 550 investidores pessoa física.

Após o lançamento da plataforma remodelada com o suporte do Projeto FiBraS, já foi arrecadado o montante de R\$ 1,78 milhão para quatro empresas beneficiadas, em duas rodadas de captação, nos meses de outubro e novembro de 2021.

Rodada	Beneficiário	Valor arrecadado
out./21	Coopavam	R\$ 875.605,00
	Cofruta	R\$ 431.820,00
nov./21	Coopercuc	R\$ 157.500,00
	Incentiv.me	R\$ 317.818,00
Total		R\$ 1.782.743,00



2.2 Empresas beneficiadas

a. Coopavam



A [Cooperativa dos Agricultores do Vale do Amanhecer](#) (Coopavam) é uma cooperativa que faz o extrativismo, o beneficiamento e a comercialização da castanha do Brasil. Fundada em 2008, a cooperativa de agricultores familiares nasceu do interesse de gerar renda conservando a floresta amazônica e contribuindo para o desenvolvimento socioeconômico local.

Sua atuação é por meio do beneficiamento da castanha do Brasil proveniente da extração sustentável em parceria com os povos indígenas, agricultores familiares em uma relação de comércio justo que fortalece a cadeia produtiva da castanha.

A Coopavam é referência no comércio de produtos florestais não madeireiros oriundos da biodiversidade Amazônica. Como reconhecimento, recebeu o prêmio “Amazônia Viva: plantando e colhendo frutos para um mundo melhor” dos Objetivos de Desenvolvimento do Milênio (ODM BRASIL).

Uso dos recursos do empréstimo: ampliar a produção com a compra de equipamentos e reformas na indústria, com o objetivo de atender à crescente demanda.

Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS): a alocação desses recursos financeiros apoia o ODS 01 (erradicação da pobreza), o ODS 02 (fome zero e agricultura sustentável), o ODS 08 (trabalho decente e crescimento econômico) e o ODS 10 (redução das desigualdades).

b. Cofruta



A [Cofruta \(Cooperativa dos Fruticultores de Abaetetuba\)](#) é uma cooperativa agroindustrial de extrativistas que comercializa produtos da região amazônica. A Cofruta foi criada na década de 1970 como associação, depois estruturada como cooperativa, com o objetivo de unir os agricultores da região para se fortalecerem nas negociações de seus produtos. Tem

como missão incentivar a produção familiar rural, a conservação da floresta e o desenvolvimento sustentável na região. Foca em sistemas de agroecologia e agroindústria e em operações de compra e venda em linha com as necessidades de seus associados.

A Cofruta busca comercializar, de forma justa, seus produtos, promovendo renda digna para cooperados e famílias agregadas. Também impulsiona a implantação de sistemas agroflorestais para diversificação da produção e desenvolvimento sustentável.

Uso dos recursos do empréstimo: beneficiamento de matéria-prima para formação de estoque, o que diminuirá o tempo entre o fechamento dos contratos e o recebimento do pagamento. Hoje, a cooperativa compra matéria-prima e faz o processamento dos produtos somente mediante assinatura dos contratos.

Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS): a alocação desses recursos financeiros apoia o ODS 01 (erradicação da pobreza), o ODS 02 (fome zero e agricultura sustentável), o ODS 08 (trabalho decente e crescimento econômico) e o ODS 10 (redução das desigualdades).

c. Coopercuc



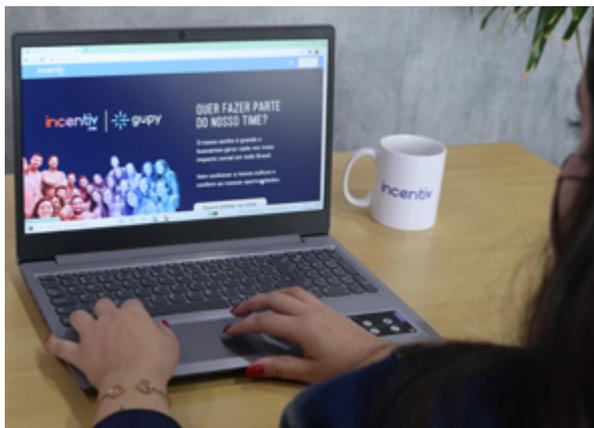
A Coopercuc (Cooperativa Agropecuária Familiar de Canudos, Uauá e Curaçá) fortalece a agricultura familiar visando à produção ecológica, economicamente viável, socialmente justa e solidária. A Coopercuc é uma cooperativa de agricultores familiares sediada no sertão da Bahia. Ela implementa projetos de agricultura sustentável e beneficiamento de frutas nativas da caatinga e outras frutas cultivadas na região.

A cooperativa busca impulsionar as potencialidades produtivas da região, gerando renda e contribuindo com o desenvolvimento sustentável. Também busca melhorar as condições de vida das famílias envolvidas por meio do processo de organização, de assistência técnica direcionada e do beneficiamento e comercialização da produção familiar, de forma ambientalmente correta, economicamente viável e socialmente justa e solidária.

Uso dos recursos do empréstimo: o capital de giro concedido para a Coopercuc por meio da plataforma, com taxas mais baixas e condições mais flexíveis, traz competitividade na aquisição das frutas para a fabricação dos produtos por um preço justo. Isso gera sustentabilidade financeira para a cooperativa e renda para a população local.

Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS): a alocação destes recursos financeiros apoia o ODS 01 (erradicação da pobreza), o ODS 02 (fome zero e agricultura sustentável), o ODS 08 (trabalho decente e crescimento econômico) e o ODS 10 (redução das desigualdades).

d.Incentiv.me



A **Incentiv.me** é uma *startup* de inovação tributária que conecta o ecossistema de leis de incentivo fiscal, por meio de produtos e serviços, a projetos que resolvem problemas sociais coletivos. A Incentiv.me nasceu com o objetivo de desenvolver serviços que facilitam a captação de recursos financeiros para projetos sociais de todo o país, auxiliando na promoção da responsabilidade social das empresas. Por meio do direcionamento de impostos, a organização apoia diversos projetos sociais.

Ao longo de sua história foi reconhecida como uma das startups mais inovadoras da América Latina, ganhou diversos prêmios e passou por programas de aceleração com parceiros diversos.

A Incentiv.me captou para mais de 280 projetos sociais, mobilizando cerca de R\$ 88 milhões por meio de empresas como: B3, Electrolux, Isa Cteep, IBM, Sul América, Facebook, CPFL Energia entre outras.

Uso dos recursos do empréstimo: investimentos em tecnologia, crescimento e treinamento da equipe e comunicação.

Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS): a alocação desses recursos financeiros apoia o ODS 08 (trabalho decente e crescimento econômico), o ODS 03 (saúde e bem-estar), o ODS 10 (redução das desigualdades) e o ODS 11 (cidades e comunidades sustentáveis).

2.3 Melhorias implantadas na nova plataforma

A nova plataforma recebeu investimentos do Projeto FiBraS para a melhoria em seus aspectos tecnológicos e procedimentais, seja em funcionalidades e/ou leiaute, como:

- Atualização da identidade visual com base no *design* elaborado no plano de *marketing*;
- Integração com outros sistemas SITAWI, para oferecer um conteúdo mais extenso;
- Vincular as ofertas de investimento aos ODS, permitindo que as ofertas e os beneficiários de cada fase de investimento sejam filtrados de acordo com os ODS;
- Visualização de ofertas em formato de mapa e lista;
- Leiaute otimizado com versão *desktop* e *mobile*;
- Criação de processos de navegação específicos para os diferentes perfis de utilizadores (investidores e empresários), incluindo um processo específico e de fácil utilização que orienta os utilizadores durante o registo;

- Processos específicos de navegação nas áreas protegidas da plataforma (área investidora, área do empreendedor e área parceira SITAWI);
- Criação de um painel de gestão para SITAWI, que permite o controle do *status* de ofertas / participações e investimentos, incluindo relatórios de recebimentos, pagamentos, juros e capital, cobranças, investidores por organização, número de visitas ao *site* etc.;
- Extensão das funcionalidades para investidores em uma área protegida, incluindo:
 - Disponibilização de “carteira” para depósito de investimentos, juros etc.;
 - *Dashboard* que centraliza as informações sobre seus investimentos;
 - Centro de cobrança com informações sobre os próximos reembolsos;
 - Consulta e exportação de relatórios com valores, juros e imposto de renda;
- Área de comunicação com investidores da SITAWI para envio de mensagens, notificações e relatórios de acompanhamento;
- Processos;
- Realização de empréstimos coletivos por meio de uma entidade aprovada pelo Banco Central como uma SEP (Empresa de Empréstimo Interpessoal)
- Revisão e automação dos seguintes processos que antes eram realizados manualmente:
 - Análise de crédito;
 - Combinação de pagamentos;
 - Modalidades de reembolso / manutenção das parcelas;
 - Fila;
 - Elaboração e assinatura de contratos;
 - Validação do cadastro do usuário e análise documental.

Com essas melhorias na plataforma e nos processos internos da SITAWI, o objetivo passou a ser o aumento de escala e volume anual para sua utilização, com a possibilidade de chegar a R\$ 25,0 milhões até 2023.



Painel solar da Pratika Engenharia, uma empresa que tem como missão prover acesso à energia elétrica limpa para comunidades isoladas no Brasil. Apoiados na 2ª rodada da plataforma.

2.4 O Desafio

- Sistema bancário dá preferência para investidores qualificados;
- Expansão do *Crowdlending*;
- Possibilitar investimento P2P; e
- Melhorias para aumento da escala da plataforma.

Assim como instrumentos mais tradicionais de financiamento, boa parte dos títulos verdes e fundos de investimento inovadores preferem alocar verbas em projetos maiores, cujo potencial é elevado e o risco é menor. Com isso, esses instrumentos geralmente são disponibilizados a grupos com maior poder financeiro, como os investidores qualificados³, por vezes concentrando o mercado.

A tecnologia de *Crowdlending* vem sendo o grande equalizador, permitindo contato entre diversos atores que antes estavam isolados, diminuindo custos de operação e otimizando o tempo. Dessa maneira, mais investidores puderam entrar em cena, mas ainda faltava uma maneira de garantir que esse tipo de financiamento pudesse ser feito em contas menores e a alocação também pudesse seguir essa temática de interesses.

Nesse contexto, globalmente, cerca de US\$ 50 bilhões a US\$ 125 bilhões por ano de financiamento para os ODS da ONU poderiam vir da atuação de *FinTechs*, incluindo as plataformas de empréstimo coletivo, as quais canalizam recursos para atividades e políticas públicas e privadas relacionadas aos ODS.

Essas plataformas de empréstimo coletivo têm atuado cada vez mais como uma alternativa que permite aportes direcionados a temas mais específicos por parte de pessoas físicas e investidores de varejo. Contudo, por se tratar de um instrumento novo, não é um mercado com padrão consolidado de organização e de boas práticas por parte dos operadores das plataformas.

No início desse movimento no Brasil, a atuação de plataformas de investimento coletivo apresentou rápido crescimento e, de 2016 a 2019, mais de 19 mil investidores já haviam aportado cerca de R\$126 milhões por meio delas.

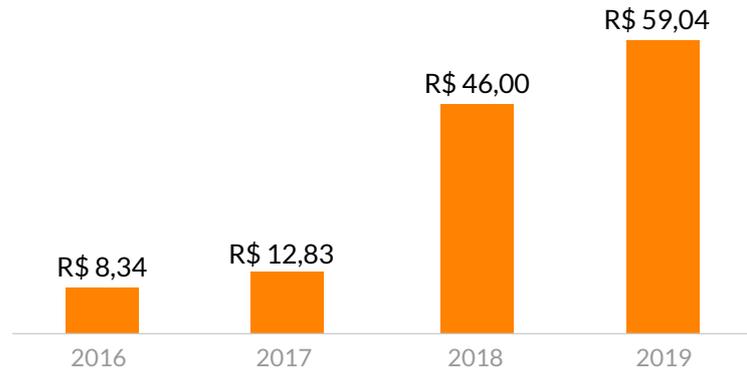
Número de investidores



Crescimento do número de investidores no mercado de Financiamento coletivo de investimento no Brasil entre 2016 e 2019. Fonte: CVM

³ Segundo a instrução da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) 554/2014, "investidor qualificado" é aquele que possua investimentos financeiros com valor superior a R\$ 1 milhão; ou que tenha sido aprovado em exame de qualificação técnica ou possua certificação reconhecida pela CVM. Também investidor estrangeiro ou instituição financeira e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil.

Montante total captado (em milhões)



Crescimento em volume do mercado de Financiamento coletivo de investimento no Brasil entre 2016 e 2019. Fonte: CVM

Seguindo esse crescimento, o empréstimo de pessoa a pessoa (P2P) por meio virtual foi regularizado pelo Banco Central em 2018 e é uma evolução em relação ao crédito bancário tradicional. Nesse instrumento, pessoas podem emprestar recursos diretamente por intermédio de um aplicativo ou plataforma on-line, tornando-se credores do crédito a empresas e indivíduos.

Porém, dentro das plataformas do mercado, ainda há poucas focadas em investimentos de impacto social, conforme tabela levantada no estudo descrito na seção 3.1. Já segundo o estudo descrito na seção 3.2, entre as plataformas, a mais conhecida no mercado Brasileiro é a Mova, embora a Inco também esteja atraindo bastante atenção. A plataforma da SITAWI tem mantido rodadas focadas em investimentos verdes, o que para investidores internacionais é uma característica bastante atraente.

Plataforma	SEP	Impacto socioambiental
Biva (https://biva.com.br)		
BizCapital (https://bizcapital.com.br)		X
Caprate (https://caprate.com.br)	X	X
Em Cash (https://em.cash)	X	
Inco (https://inco.vc)		X
IOUU (https://iouu.com.br)		
Kavod (https://www.kavodlending.com)		
Me Empresa (https://meempresta.net)		
Mova (https://mova.vc)	X	X
Nexoos (https://www.nexoos.com.br)	X	
Peak Invest (https://www.peakinvest.com.br)		
Tutu Digital (https://www.tutudigital.com.br)		
Ulend (https://www.ulend.com.br)		

Mapeamento das plataformas nacionais de empréstimo coletivo, identificando quais possuem foco em Impacto socioambiental e quais são autorizadas pelo Banco Central a atuarem como Sociedades de Empréstimo entre Pessoas (SEP). Fonte: Estudo IT2S

A partir dessa visão do mercado, considera-se o aumento de escala da plataforma de empréstimo coletivo da SITAWI como benéfico para o ecossistema de finanças verdes do país e para o incentivo a negócios de impacto. Por outro lado, para viabilizar o novo patamar desejado, serão necessárias melhorias relevantes em múltiplas frentes da atual plataforma, conforme será discutido no decorrer deste caso.

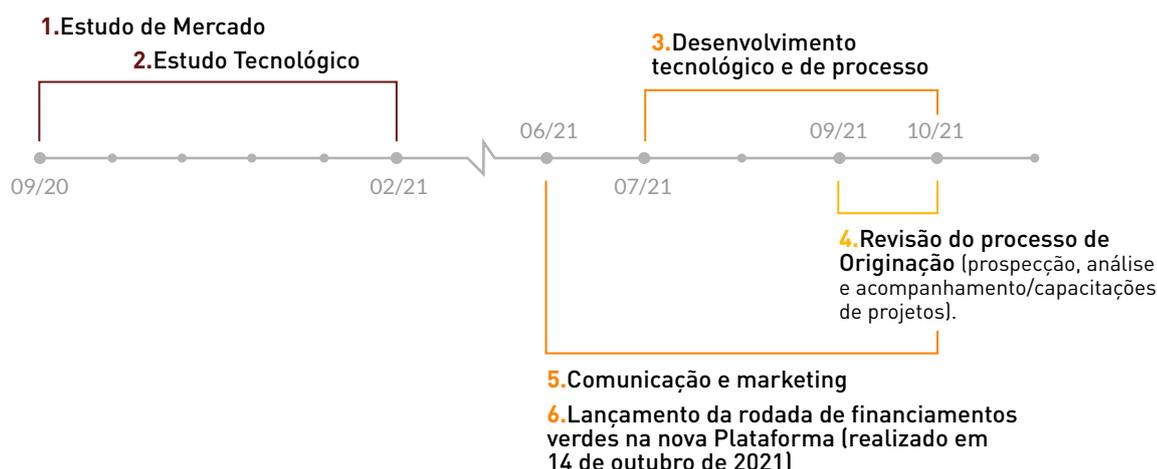
2.5 O desenvolvimento da plataforma

- Desenvolvimento da plataforma com apoio do FiBraS envolveu seis etapas; e
- O lançamento da plataforma ocorreu em 14 de outubro de 2021, durante o evento “[Diálogos da Nova Economia](#)”, estruturado com o suporte do Projeto FiBraS. Acesse os vídeos do lançamento [neste link](#).

A SITAWI desenvolveu a sua plataforma de *Crowdlending* tendo em mente a demanda reprimida mencionada na seção anterior – segundo estimativa da ONU, em seus objetivos de desenvolvimento sustentável, são necessários anualmente até **USD 2,5 trilhões** globalmente para investimentos sustentáveis.

Essa plataforma é um dos grandes destaques na história da organização, chegando inclusive, em 2020, a ser vencedora de um prêmio concedido pela *Environmental Finance*, publicação *on-line* especializada em investimentos sustentáveis, na categoria Iniciativa de Impacto do ano.

O desenvolvimento da nova versão da plataforma, apoiado pela EAT do FiBraS, foi estruturado em seis macro etapas, que buscaram compreender, aprofundar e implantar soluções para os principais pontos de melhoria identificados pela SITAWI na operação anterior:



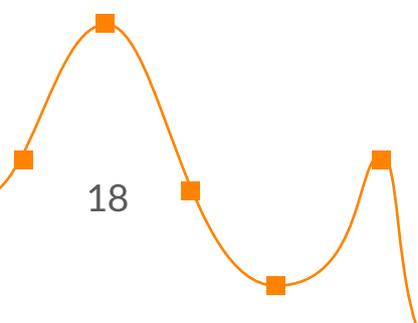
O **estudo de mercado** buscou avaliar as oportunidades para uma operação de empréstimo coletivo no cenário de finanças verdes, com especial atenção para a atração de novos investidores institucionais que pudessem apoiar o aumento de escala da plataforma. Além disso, propôs uma tese de investimento e um veículo financeiro que atendesse às necessidades desses investidores.

O **estudo tecnológico** buscou analisar as boas práticas adotadas atualmente por plataformas de empréstimo coletivo no Brasil e no exterior e, a partir disso, avaliar a atual plataforma da SITAWI, de forma a definir quais deveriam ser as melhorias prioritárias a serem implantadas na nova versão da plataforma.

O **desenvolvimento da nova plataforma** buscou melhorar aspectos tecnológicos, tais como capacidade de responder a picos de acessos, *design* e usabilidade aos usuários, maior flexibilidade de gestão pela SITAWI, e melhores funcionalidades aos empreendedores financiados e aos investidores. Além disso, foram revisados os processos de *backoffice*, visando maior eficiência e priorizando processos automatizados.

A **revisão do processo de originação** teve por objetivo tornar o processo anteriormente existente mais eficiente, de forma a facilitar a prospecção, a análise e o acompanhamento de um número cada vez maior de projetos, à medida que a plataforma aumenta os volumes transacionados.

A etapa de **comunicação ao mercado** teve por objetivo revisar toda a estratégia de *marketing*, inclusive a preparação do lançamento da nova plataforma (acesse os vídeos do lançamento [neste link](#)), de forma a posicioná-la como referência no mercado brasileiro, apoiando as frentes de originação de projetos e de atração de investidores, essenciais para o ganho de escala da plataforma.



3 Estudos

Como parte do seu apoio à plataforma da SITAWI, EAT do projeto FiBraS contratou estudos com as consultorias IT2S⁷ e Bertha⁸, respectivamente acerca de mercado e sobre as especificações tecnológicas de seu atual produto, como forma de balizar as próximas etapas de desenvolvimento do PFV. As conclusões aqui apresentadas ensejaram aprendizados por parte da SITAWI.

3.1 Estudo tecnológico

A IT2S, primeiramente, analisou plataformas de financiamento coletivo a projetos de impacto atualmente operacionais, de forma a identificar as melhores práticas já adotadas no mercado. Na sequência, avaliou a plataforma atual da SITAWI comparativamente a outras do mercado, buscando definir o conjunto de características que a nova versão da plataforma deveria ter para suportar o crescimento pretendido e para tornar-se uma referência dentre as plataformas no mercado brasileiro.

3.1.1. Principais conclusões

- Não há padrão nas plataformas de *Crowdlending*; e
- Modelo de hospedagem em nuvem e práticas de segurança atuais são adequadas e podem ser mantidas.

Em relação à análise das atuais plataformas, a conclusão principal é de que ainda não há um estado de excelência em termos de boas práticas nesse âmbito. Dado o caráter inovador dessas empreitadas, é natural que os projetos foquem em diferentes aspectos do negócio e que muitos ainda tenham carências – seja de interface para o usuário, de segurança e proteção de dados e informações, ou mesmo de caráter tecnológico.

A partir dessa apuração, a SITAWI pôde definir, para sua nova plataforma, as funções, recursos, processos e tecnologias com base nas suas necessidades e nas boas práticas de mercado identificadas.

Plataforma	Régua ODS	Auto Depósito	Dashboard Investidor	Grupos de Investidores	Gamification	Central de Cobrança	Relatórios	Wallet
Caprate			✓				✓	
Inco			✓		✓			
Kavod			✓					
Mova			✓			✓	✓	✓
Nexoos			✓		✓	✓	✓	✓
EthicHub	✓		✓					
Kiva		✓	✓	✓				
Lending Club			✓					

Exemplos de funcionalidades identificadas em outras plataformas e que podem ser consideradas pela SITAWI dentre as melhorias no processo de investimento.

⁷ it2sgroup.com

⁸ www.berthacapital.com

Já na avaliação feita sobre a plataforma anterior da SITAWI, havia algumas conclusões positivas acerca do modelo adotado. Uma delas era a utilização de um ambiente de nuvem de referência, o que teoricamente permitia que a capacidade da plataforma fosse escalada automaticamente, de acordo com a quantidade de acessos, ou seja, sem a necessidade de interferência de um operador.

Essa característica era central, pois o PFV da SITAWI, assim como demais soluções de *Crowdlending*, contam com o apelo de rodadas de investimento para mobilizar investidores, o que gera tráfego de acessos muito concentrado em momentos chave. Além disso, é uma característica desejável quando se pensa na expectativa de triplicar o tamanho do portfólio financiado até o fim do ano.

A plataforma utiliza as melhores práticas de segurança da informação para proteção do seu ambiente e conta com uma ferramenta de proteção contra possíveis ataques cibernéticos. Além disso, a plataforma conta com uma equipe de segurança dedicada para proteção de dados.

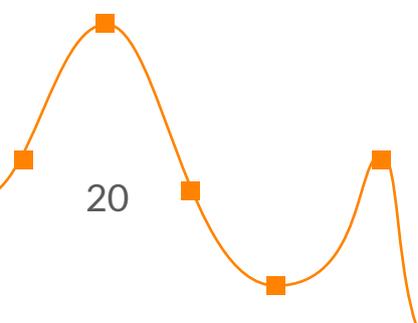
3.1.2 Sugestões

- Aprimorar interface e funcionalidade para os usuários;
- Automação dos processos.

Ocorreram também sugestões de aprimoramentos desejáveis, notadamente quanto à interface e funcionalidade para os usuários. Entre elas estão, por exemplo, melhorias na visualização do *dashboard* (painel de informações) do investidor, para que seja possível acompanhar as últimas movimentações, indicadores de cobranças e indicadores da carteira de investimento.

Para além de melhorias de funcionalidades, também ocorreu a recomendação de avanços nos aspectos operacionais com automação máxima dos processos, de forma a minimizar erros, ganhar eficiência e dar mais agilidade na análise e aprovação de ofertas.

Entre esses processos, estão a análise inicial de crédito, que poderia se beneficiar de integrações com *bureaus* de crédito, e o processo de *know your client*, que no caso da SITAWI se aplica tanto do lado de conhecer o investidor que aporta capital nos projetos, quanto do lado dos empreendedores financiados.





A plataforma da SITAWI em julho de 2021 já migrou para um novo fornecedor de TI e começará a passar pelas melhorias tecnológicas identificadas no estudo da IT2S.

3.2 Estudo de mercado

A consultoria Bertha, inicialmente, elaborou um estudo de mercado com o objetivo de avaliar o potencial de crescimento por meio da captação de investidores institucionais. Em seguida, foram avaliadas possíveis estruturas de investimento que poderiam atrair recursos desses investidores para fortalecer e expandir a atuação da plataforma.

3.2.1 Principais conclusões

- Há mercado para financiamento sustentável por meio de *Crowdfunding*, porém diferenciado para investidores de varejo e profissionais; e
- O produto da SITAWI pode não ser atrativo para investidores institucionais tradicionais.

Em seu primeiro estudo, a consultoria Bertha, além de pesquisas em fontes públicas, realizou entrevista com expoentes do mercado, concluindo que há espaço e interesse de investidores institucionais no financiamento de temáticas sustentáveis.

Já em seu segundo estudo, a consultoria buscou estruturar uma estratégia de investimentos e um respectivo veículo financeiro que pudesse atrair fundos de investidores institucionais tradicionais para a plataforma. Como resultado, a consultoria concluiu que, caso a SITAWI tivesse interesse em buscar apoio em grande escala desse tipo de investidores, seriam necessários ajustes para alinhar a plataforma às características normalmente consideradas atrativas para este público, devido, principalmente, às taxas de juros relativamente baixas e aos prazos mais longos dos empréstimos concedidos.

3.2.2 Sugestões

Recomendações para a SITAWI maximizar a atratividade de sua plataforma para investidores institucionais:

- se estabelecer como autoridade no mercado;
- desenvolver estrutura financeira que permita dar escala para a plataforma; e
- estabelecer tese de investimento para atrair investidores institucionais estrangeiros com temas específicos.

A partir do segundo estudo, sugeriu-se que, para o aumento de escala pretendida, a SITAWI se adequasse às taxas de juros cobradas e às garantias exigidas para o financiamento pelo mercado, aumentando substancialmente o portfólio de projetos financiados, estruturando um FIDC (Fundo de investimento em Direitos Creditórios) para o acesso de investidores institucionais. Essas adequações seriam necessárias para oferecer uma relação risco-retorno atrativas a esses investidores.

A recomendação incluiu uma tese de investimento para este FIDC, focada em financiar projetos atrelados a práticas de agricultura regenerativa na Amazônia, tema que possui tanto capacidade de gerar oferta de empreendimentos a serem financiados na região, quanto apelo junto a investidores interessados em investimentos de impacto.

Uma opção para não se restringir a apenas um setor seria focar no financiamento de cadeias produtivas de grandes empresas da região, capazes de gerar oferta de empreendimentos a serem financiados.



Arquitetura e atores do FIDIC que foi proposto pela Bertha Capital para atuar em conjunto à plataforma de financiamento coletivo. Fonte: Estudo Bertha Capital.

4 Aprendizados

A partir dos estudos conduzidos, somados à experiência prévia em investimentos de impacto e na operacionalização da plataforma atual, a SITAWI passou a elaborar as melhorias a serem implantadas na versão 2.0 da plataforma, com o apoio também da EAT do Projeto FiBraS.



Cacau utilizado pela Luisa Abram Chocolates, organização familiar criada em 2014 e que chocolates a partir do cacau selvagem da Amazônia (não plantado e encontrado na floresta em sua forma natural). Apoiados na 5ª rodada da plataforma. Fonte: SITAWI.

4.1 Posicionamento

Em termos de marketing, é essencial que a plataforma construa uma marca forte, ocupando uma posição de referência e autoridade no investimento de impacto do país, de forma a atrair novos investidores e fidelizar os investidores existentes.

Adicionalmente, a estruturação dos investimentos em rodadas, além de ser uma prática recorrente do mercado de *Crowdfunding*, é também uma ferramenta fundamental de atração tanto de empreendedores, os quais buscam a SITAWI como plataforma para financiamento de seus empreendimentos a partir do sucesso de outras rodadas, como do público pessoa física, interessado em participar como investidor de projetos com impacto socioambiental positivo.

4.2 Custo de operação

Considerando o crescimento da plataforma e a necessidade de recursos humanos para suportar os processos apresentados anteriormente, a SITAWI precisará ampliar suas equipes, buscando mais profissionais no mercado ao longo dos próximos dois anos para permitir maior capacidade de análise dos projetos. Essas novas contratações requerem uma atenção à estrutura de custos necessária para rodar o PFV e podem fazer o produto ficar mais caro.

A SITAWI viabiliza o funcionamento dessa iniciativa por meio do sistema de *Blended Finance*, no qual as operações são financiadas pelos chamados investidores instituidores, que são doadores parceiros. “Eles doam um valor para a plataforma, e a cada 1 real doado para a SITAWI gerir a plataforma, este valor viabiliza a destinação de 3 a 6 reais em empréstimos para empreendedores de impacto, e isso permite que se amplie muito o alcance do projeto”, diz Bruno Girardi, gerente da plataforma de empréstimo coletivo da SITAWI.

4.3 Investidores

Os principais grupos de investidores são:

- Investidor padrão varejo
 - Geralmente investimentos com tíquetes de até R\$ 5 mil;
 - Diretamente pela plataforma.
- Investidor âncora
 - Investimentos em torno de R\$ 50 mil a R\$ 100 mil;
 - Diretamente pela plataforma.
- Investidor instituidor
 - Doação de grandes volumes para viabilizar a operação, alavancando o capital privado investido pelos demais investidores
 - Diretamente pela SITAWI.

Com o atual modelo de negócios, o aumento de escala é altamente dependente de um aumento proporcional de recursos humanos, que pressiona a estrutura de custos da plataforma. Assim, essas contratações requerem um fluxo sustentável de projetos, o que depende de maior participação de investidores filantrópicos.

Com o novo modelo gerando maior eficiência em processos de backoffice e de originação, o aumento de volume transitando na plataforma tende a torná-la menos dependente de investidores instituidores e, portanto, mais autossuficiente. Esse é um dos benefícios do aumento de escala.

Contudo, a SITAWI estima que, no médio prazo, a plataforma siga contando com a presença desses investidores, que seguem sendo parte da solução, já que esses permitem mais escala ao portfólio e, conseqüentemente, participação de mais investidores de varejo.

A partir dessa constatação, percebe-se a importância de prospectar e angariar novos investidores instituidores, os quais poderão dar fôlego à plataforma para um aumento ainda maior e mais rápido de escala e promover a sustentabilidade financeira do modelo de negócio.

4.4 Fundo Investimento em Direitos Creditórios

Em relação à recomendação de estruturação de um FIDC como novo veículo financeiro para atração de investidores institucionais, a SITAWI optou por não seguir a recomendação do estudo contratado. A decisão foi baseada, principalmente, nas implicações que essa estrutura teria para o modelo de negócios, em especial para as características do financiamento oferecido aos empreendedores e para a estrutura operacional da plataforma.

Para viabilizar o FIDC, seria necessária uma geração muito maior de *pipeline* de projetos a serem financiados. Essa geração implicaria a necessidade de um processo mais massificado, com menor acompanhamento dos empreendedores e dos impactos gerados.

A plataforma de *Crowdfunding*, por sua vez, perderia espaço no modelo, já que os montantes financiados por FIDC, superariam em muito os montantes captados dos investidores pessoas físicas pela plataforma.

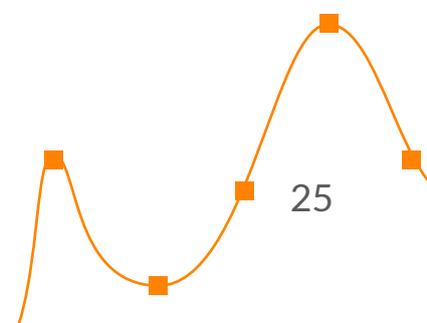
Adicionalmente, as taxas de juros praticadas atualmente pela SITAWI buscam estar adequadas às necessidades e incentivar pequenos empreendedores de impacto, e a adoção de taxas mais agressivas poderia interferir na característica de opção aos empréstimos bancários tradicionais a esse tipo de empreendedor.

Além disso, a SITAWI considera que, pela própria característica de buscar projetos de impacto positivo, o PFV consegue ter uma base de investidores que aceita receber os atuais retornos, por acreditar na plataforma e nas propostas.

Nesse sentido, de acordo com levantamento da consultoria Bertha Capital descrito na tabela seguinte, em média, nas rodadas já realizadas, a plataforma tem oferecido condições vantajosas para o financiado se comparadas a condições de mercado para operações de crédito semelhantes. Já para os investidores, apesar dos retornos serem inferiores ao de um investimento “equivalente” (cota sênior de um FIDC), isso não impediu forte demanda para a realização de investimentos nas rodadas anteriores, as quais se esgotaram em poucas horas.

Características	Histórico da plataforma 	Condições de mercado
Taxa de juro ao financiado	entre 7% e 11% a.a.	A partir de 34,5% a.a.
Prazo	Entre 12 e 24 meses	Até 12 meses
Retorno do investimento	Entre 6,5% e 12% a.a.	CDI + 5% a 6% a.a.

Investimentos feitos na Plataforma vs. condições de mercado.



Contudo, há vantagens no formato, em termos de volume e ampliação de acesso a grandes investidores, que poderiam trazer mais equilíbrio financeiro à plataforma, reduzindo sua dependência de mecanismos de *Blended Finance*.

Dessa forma, a adoção desse passo, mesmo que com certas adaptações a serem avaliadas posteriormente, pode ser uma realidade nos próximos anos, segundo Girardi.



Suco de Cupuaçu da OKA, uma empresa fundada em 2018, que tem como missão ser referência nacional e internacional na produção de alimentos associados à conservação da Floresta Amazônica Apoiados na 2ª rodada da plataforma

5 Conclusões e perspectivas

Considerando a meta da plataforma 2.0, de atingir até R\$ 25,0 milhões de volume dos projetos financiados até 2023, continuarão os desafios de ordem tecnológica, financeira e de recursos humanos.

Em referência aos desafios de caráter de recursos humanos, o principal diferencial de uma plataforma de financiamento coletivo verde, como o proposto pela SITAWI, em comparação com outras soluções tecnológicas e financeiras semelhantes, é que a escolha e a adequação dos projetos não se baseiam somente na análise financeira regular, mas envolvem também uma curadoria socioambiental de organizações, conforme descrito na seção 2.1, o que demanda capital humano intensivo.

Dessa forma, tornou-se importante a etapa de revisão das práticas de originação de empreendimentos, buscando elaborar melhorias nos processos de prospecção, análise, seleção, aconselhamento e acompanhamento dos negócios financiados, bem como transferência de conhecimento às equipes da SITAWI.

Com isso, espera-se reduzir a pressão por aumento de recursos humanos, à medida que as operações da plataforma cresçam em volume.

Todos esses desafios foram abordados com o apoio da EAT do FiBraS e com a atuação gerencial da SITAWI, buscando viabilizar o aumento esperado de escala da plataforma. Considerando as melhorias previstas e o crescimento do mercado de investimento sustentável, temos boas perspectivas para a demanda de investidores pela plataforma de Crowdfunding verde como uma opção para viabilizar investimentos com retorno financeiro e impacto socioambiental.



A Cooperativa dos Extrativistas da Floresta Nacional de Carajás (COEX Carajás) tem como missão gerar renda para população local por meio do extrativismo dentro da reserva. Apoiados na 2ª rodada da plataforma. Fonte: SITAWI.



Por meio da:

