

# ELA CAUSA IMPACTO

TEXTO EDIANE TIAGO

Aos 40 anos, Kelly Michel segue firme no propósito de fomentar e disseminar negócios de impacto. Todos os dias, a fundadora da Artemisia e da Potencia Ventures traça estratégias para atrair investimentos, fortalecer conexões internacionais e beneficiar empresas que acreditam em uma composição de lucro que, além do retorno financeiro, contabiliza ganhos sociais e ambientais. Pioneira no incentivo aos negócios socioambientais na América Latina, Kelly acredita que o momento é de urgência. "É preciso adequar a atividade empreendedora à realidade global, que é a do esgotamento dos recursos naturais", afirma. "Alguém precisa liderar esse movimento, e o Brasil está numa posição única para fazer isso", diz a americana, que há 18 anos escolheu o país como base para suas iniciativas de impacto no continente. Em entrevista exclusiva à PEGN, Kelly explica por que as empresas, por meio de seus produtos e serviços, têm a obrigação de cuidar do futuro do planeta e melhorar a qualidade de vida das populações mais pobres.

## KELLY MICHEL

Natural da Califórnia, deixou os Estados Unidos aos 18 anos e partiu para a Europa, onde dedicou-se às ciências humanas e concluiu um mestrado em empreendedorismo. No início dos anos 2000, ela acompanhou, em Londres, o despertar das empresas sociais e se apaixonou pelo tema. Em 2002, fundou a Potencia Ventures, organização global de apoio a negócios de impacto que possui um portfólio de investimentos em quatro continentes. Ao entrar em contato com o ecossistema brasileiro, decidiu fundar a Artemisia, primeira organização de apoio a negócios sociais na América Latina. Além disso, participou da fundação da Vox Capital, primeira gestora de investimentos de impacto do país.

FOTO: CAMILA PASTORELLO/REVULGAÇÃO



**Quando você teve contato, pela primeira vez, com a agenda de negócios de impacto?**

Na época em que me envolvi com o tema, ainda estávamos longe de adotar essa nomenclatura. Estava estudando na Universidade de Londres, passando muito tempo em bibliotecas, e senti falta de contato humano. Por vários anos, eu tinha trabalhado com voluntariado, uma atividade que comecei ao lado do meu avô materno. Nós ensinávamos inglês aos imigrantes na Califórnia. Procurei fazer algo semelhante em Londres, em um centro de formação para mães e filhas imigrantes, e fui convidada a me envolver na estratégia do centro. Mas achei que tinha de existir um jeito mais direto de capacitar e empoderar essas mulheres, e daí fui pesquisar. Era o começo dos anos 2000, e o tema "empresa social" estava começando a pipocar na Inglaterra. Para mim, fazia todo o sentido me dedicar à construção de modelos de negócio que disseminavam oportunidades para as pessoas. Comecei a me envolver com empresas que buscavam resolver questões da sociedade e enfrentavam a complexidade da vida sem simplesmente buscar o lucro fácil. E, nessa jornada, consegui me conectar com pessoas incríveis, donas de históricos e paixões muito diversas.

**Qual a sua definição para negócios de impacto?**

Há muitas definições, umas mais restritivas do que outras. Depende do quão confortável o interlocutor está com o sistema econômico e político atual. Quanto mais confortável, mais fácil é chamar quase tudo de impacto. Muitos acham que basta reciclar resíduos ou contratar pessoas diversas para se enquadrar nessa categoria. Na minha atuação, eu procuro apoiar negócios que melhorem a qualidade de vida das pessoas, especialmente

as menos favorecidas, de forma significativa. Busco empreendimentos que aprimoram a qualidade do ensino e o acesso à informação, ajudam a reduzir o custo de vida, diminuem o tempo gasto em processos administrativos, contribuem para a melhoria da saúde ou da qualidade de moradia, aumentam as oportunidades de trabalho e estimulam a valorização das competências. A boa notícia é que esse setor se torna cada vez mais relevante, no Brasil e no resto do mundo. Um levantamento do International Finance Corporation (IFC) aponta que, em 2020, os investimentos de impacto alcançaram US\$ 2 trilhões em todo o planeta.

**Por que escolheu o Brasil como sede da Artemisia?**

Quase tenho a sensação de que foi o Brasil que me escolheu. Foi um processo muito intuitivo, com várias coincidências que acabaram trazendo sentido às escolhas ao longo do caminho. Cheguei ao Brasil em 2003 para fazer uma experiência de trabalho na Ashoka [organização global de apoio ao empreendedorismo social], com a Celia Cruz, diretora da organização na época e atual diretora executiva do Instituto de Cidadania Empresarial (ICE). Ainda não falava português, mas os brasileiros me aceitaram de braços abertos. Eu tinha feito um estágio na sede global da Ashoka, em Washington, DC. A minha chefe americana me aconselhou a passar uma temporada no Brasil, por causa de um concurso de plano de negócios para ONGs, tocado pela Ashoka em parceria com a McKinsey. Para mim, o programa foi um sinal de que, no Brasil, seria possível unir lucro com impacto social.

**Como foram os primeiros tempos no Brasil?**

Nos primeiros anos, o principal desafio foi entender como reunir dois

grupos com modos de pensar muito diferentes. Quando eu falava com o pessoal das ONGs, elas desconfiavam da ideia de que as empresas poderiam operar com objetivos socioambientais. Por outro lado, quando conversava com pessoas de negócios, elas às vezes achavam que eu estava fazendo atos de caridade. Na época, um amigo em comum me colocou em contato com o Marcelo Cavalcanti, que tinha uma carreira corporativa e experiências internacionais [Marcelo se tornaria o primeiro diretor da Artemisia]. Juntos, trabalhamos em uma iniciativa de apoio a jovens empreendedores de impacto em países emergentes. Mas ficamos frustrados por não poder dar todo o suporte possível a esses empreendedores, por falta de rede, conhecimento e presença física nos países. Foi aí que comecei a me animar com a ideia de atuar de forma mais intensa no Brasil.

**E foi quando você criou a Artemisia?**

Nessa época, eu já havia fundado a Potencia Ventures [fundo global de investimento de impacto voltado para modelos de negócios que melhoram a vida de pessoas de baixa renda]. Então, quando criei a Artemisia, ela foi incubada dentro da Potencia. Em dezembro de 2005, a Artemisia foi fundada oficialmente. Naquela época, não existia uma cultura de negócios de impacto. Tivemos de ralar muito para achar empresas relevantes que pudessem apoiar.

**Na Potencia, você tem contato com empresas de impacto de todo o mundo. O que mais te chama a atenção no Brasil?**

O que mais me impressiona é a presença de tantos talentos dinâmicos e capacitados. O país não parece sofrer tanto com o desafio de "brain drain" [na tradução, fuga de cérebros] que outros mercados emergentes têm. Admiro muito o otimismo im-

FOTO: DANIELA FANTONELLI/OWENSILVANO



#### RESILIÊNCIA

KELLY MICHEL ELOGIA OS EMPREENDEDORES BRASILEIROS: "ADMIRO O OTIMISMO E A CAPACIDADE DE SUPERAÇÃO DE QUALQUER CONTEXTO ECONÔMICO".

batível e a capacidade de superação de qualquer contexto econômico e político que apareça pela frente, por mais desafiador que seja.

**E como vê os negócios de impacto brasileiros? Em que estágio de maturação estamos?**

O setor está amadurecendo. Percebemos isso na melhor qualificação dos empreendedores, nas soluções cada vez mais inovadoras, nos modelos de negócio originais e nas

formas de financiamento que estão surgindo. Neste último quesito, uma novidade importante é o *blended finance* — financiamento misto, uma mistura de diferentes fontes de recursos que podem ser combinadas, como filantropia, dinheiro público e recursos privados de investidores.

**A agenda corporativa e de investimentos foi tomada, desde o ano passado, pela sigla ESG. De que maneira isso influencia o setor dos negócios de impacto?**

A agenda ESG [sigla que identifica negócios com boas práticas ambientais, sociais e de governança] conquistou muita força globalmente. Estimativas do JP Morgan apontam para um montante global de US\$ 45 trilhões de investimentos em negócios alinhados com as métricas ESG. Vários estudos já foram publicados mostrando que empresas ESG têm melhor desempenho. Mas percebo que, muitas vezes, o conceito é utilizado para minimizar os riscos à companhia, por meio de redução de

impactos negativos nos pilares ambiental, social e de governança. Mas essa não deveria ser uma estratégia para mitigar riscos, ou uma iniciativa de curto prazo. ESG é uma jornada. E isso é algo que os negócios de impacto entendem bem, porque estão intrinsicamente conectados com a temática. Para eles, o impacto positivo é uma missão.

**Como você conecta a agenda ambiental às questões sociais?**

As questões climáticas e a desigualdade social estão totalmente conectadas. Muitas vezes, as pessoas tomam decisões que desrespeitam o meio ambiente por uma questão de sobrevivência, ou por falta de informação. Um exemplo: o Instituto Ipê percebeu que, para conseguir preservar as espécies animais e vegetais da Amazônia, Mata Atlântica, Pantanal e Cerrado, era necessário oferecer uma alternativa de sustento às comunidades. Por isso criou uma Unidade de Negócios Sustentáveis, com projetos que aliam geração de renda a práticas educativas sobre os temas importantes na agenda ambiental. Ou seja, renda, educação e biodiversidade caminhando juntos.

**Quando falamos em mudanças climáticas, pensamos imediatamente em florestas. Mas há problemas significativos nas grandes metrópoles que também afetam o clima. Como é possível inserir uma agenda socioambiental nas metrópoles?**

Essa é uma análise muito pertinente. Na Artemisia, acreditamos que o ser humano está no centro do processo. Ou seja, a dignidade humana — como ter uma moradia adequada e direitos humanos respeitados — também é parte integrante da preservação ambiental. Os negócios de impacto focados em melhoria das casas, por exemplo, são muito importantes para colocar em deba-



**DESEMPENHO**

PARA KELLY, AS QUESTÕES CLIMÁTICAS E A DESIGUALDADE ESTÃO LIGADAS: "AS PESSOAS TOMAM DECISÕES QUE DESRESPEITAM O MEIO AMBIENTE POR UMA QUESTÃO DE SOBREVIVÊNCIA"

FOTO: CAMILLA PASTORELLI/INVESTITÃO

te soluções que devem constar na agenda das metrópoles. Negócios como a Vivenda [que vende kits de reforma para consumidores de baixa renda] trazem propostas inovadoras, que auxiliam gestores públicos nessa agenda propositiva.

**Na área ambiental, quais são os negócios que ajudam a manter a floresta em pé?**

Na Artemisia, aceleramos o negócio de impacto social Da Tribu. Fundado pela artesã Kátia Fagundes, atua no mercado de moda sustentável, utilizando insumos da floresta em suas criações. Os seringueiros e seus familiares — cerca de 30 pessoas — são parte da cadeia produtiva da empresa. Eles são responsáveis pela extração do látex e pela fabricação dos fios emborrachados. A missão da Da Tribu é fazer da moda da floresta um caminho sustentável para tecer o futuro, gerando transformação social. As possibilidades para negócios como esse são muitas. A Amazon Investor Coalition [plataforma global que apoia o desenvolvimento sustentável da Amazônia], por exemplo, busca oportunidades de investimento em setores como ecoturismo, gestão florestal sustentável e produtos da floresta.

**No Brasil, a exploração dos recursos naturais por negócios de impacto é uma via para o desenvolvimento econômico sustentável?**

Estamos vivendo no Antropoceno, era na qual as atividades humanas não são mais compatíveis com as fronteiras planetárias. De acordo com o estudo *The Frontiers of Impact Tech*, do Good Tech Lab, o orçamento de carbono do planeta estará esgotado até 2030, levando-nos a mudanças climáticas catastróficas. Os pesquisadores defendem que apenas um salto quântico pode reverter essa tendência. Acredito que

os negócios de impacto socioambientais têm muito a contribuir com esse novo olhar para o desenvolvimento sustentável. Podem, inclusive, disseminar boas práticas para a criação de agendas positivas.

**Acredita que as grandes empresas têm um interesse real em apoiar investimentos de impacto?**

As grandes companhias possuem um poder de transformação gigantesco em todos os elos da cadeia produtiva. É importante utilizar essa força para impulsionar resultados de impacto no país. Enquanto as startups sonham em ter acesso aos ativos das grandes empresas, as corporações almejam a flexibilidade e inovação das startups. Nessa intersecção de interesses, crescem oportunidades para os dois lados. O que é uma ótima notícia, pois a inovação aberta com impacto social pode ser bastante disruptiva. Nos últimos anos, a Artemisia tem realizado projetos customizados para parceiros que vão de grandes indústrias a fundações e institutos, passando por empresas de tecnologia. A experiência tem sido muito rica, mostrando que inovação atrelada ao impacto social traz bons frutos para as companhias e, principalmente, para a sociedade.

**Qual o papel das empresas de pequeno porte na expansão dos ecossistemas de impacto socioambiental?**

Acredito que a resposta esteja na tríade inovação, propósito e conhecimento. Como exemplo, posso citar a Molécoola. A startup engaja a população por meio de um programa de fidelidade, no qual as pessoas podem trocar materiais recicláveis por pontos, que são convertidos em produtos e serviços. A partir daí, otimiza a logística reversa de recicláveis pós-consumo, recebendo-os

e destinando-os adequadamente, cumprindo a Política Nacional de Resíduos Sólidos. O negócio atua com instalações de lojas-contêineres — que funcionam no modelo de microfranquias — em locais de grande fluxo de pessoas. Então eles conseguiram criar um modelo inovador, atender a diferentes pontos da cadeia e criar impacto positivo.

**Para quem quer montar um negócio de impacto, quais são as métricas a serem observadas?**

Essa é "a" pergunta que muitos empreendedores nos fazem. Mas, infelizmente, não existe uma resposta única e fácil. De uma forma geral, a ideia é medir se o produto ou serviço oferecido está, de fato, resolvendo uma dor do cliente e transformando sua vida. Uma métrica comum é o número de clientes do negócio com renda inferior a um determinado montante. Na área de educação, pode-se medir o aprendizado. Na saúde, a redução de visitas hospitalares ou consultas médicas. Na área ambiental, o aumento de receitas para comunidades locais. Uma alternativa é utilizar o *Guia Prático de Avaliação para Negócios de Impacto Social*, desenvolvido pela Artemisia.

**Fazendo um breve balanço, o que você já conquistou e o que ainda pretende alcançar?**

Apoiei a montagem de várias equipes de alto desempenho a serviço dos negócios de impacto. As iniciativas que catalisei ganharam vida própria, mas sempre com missões alinhadas à minha. Também investi em negócios muito promissores, numa fase em que não teriam conseguido apoio de investidores. Então acho que fiz um bom trabalho. Minha meta atual, por meio da Potencia Ventures, é ampliar o portfólio de fundos e de investimentos diretos de impacto, e assim fomentar o ecossistema global.