

2º MAPA DE NEGÓCIOS DE IMPACTO

SOCIAL + AMBIENTAL

[[PROVOCANDO CONEXÕES DE IMPACTO]]

A Pipe.Social é uma plataforma-vitrine de negócios de impacto social e ambiental que conecta empreendedores com quem investe e fomenta o ecossistema de impacto socioambiental no Brasil.



it's a match!

EMPREENDEDORES + POTENCIALIZADORES

Mapeamos negócios alinhados aos 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável das Nações Unidas (ODS) e com uma base de mais de 2mil negócios, estudamos o setor, expomos oportunidades e *benchmarks*, promovemos *matchings* no ecossistema e experiências de inovação com marcas e empresas que desejam se aproximar desse mercado.



Lançado em 2017, o estudo tem por objetivo acompanhar a evolução do *pipeline* de negócios de impacto socioambiental no Brasil, ajudando a orientar estratégias e ações dos diversos atores que estão construindo e fomentando um novo setor da economia no país. O Mapa tem uma medição a cada dois anos, trazendo dados e números atuais sobre o perfil e atuação dos negócios, bem como um *overview* dos esforços e agenda do ecossistema, para apontar *gaps*, desafios e oportunidades de crescimento do setor no país.

A primeira publicação na íntegra está disponível em:

[HTTPS://PIPE.SOCIAL/MAPA2017](https://pipe.social/mapa2017)

Este estudo só é possível por meio da mobilização de diversos atores do ecossistema, em um esforço conjunto para mapear o setor.

Nesta 2ª publicação, contamos com mais de **55 organizações**, entre patrocinadores e apoiadores de comunicação.



METODOLOGIA DO ESTUDO

Com o apoio de nossos parceiros, realizamos uma chamada nacional de negócios de impacto socioambiental na vitrine da Pipe.Social. Com os dados atualizados deste *pipeline*, construímos nossa análise agregando opiniões de especialistas do setor e empreendedores *benchmarks* mapeados, além de uma visão do contexto e esforços do ecossistema.



CAMPO QUANTITATIVO

1.002 negócios cadastrados ou atualizados na base da Pipe.Social durante a chamada nacional do 2º Mapa de Impacto.



CAMPO QUALITATIVO

Entrevistas com empreendedores mapeados aprofundando no seu histórico e atuação, características do negócio, desafios na jornada e pedidos de ajuda.



DESK RESEARCH

Levantamento de dados secundários sobre o setor de impacto no Brasil, agenda e esforços dos diferentes atores. Além de uma visão comparativa com outros países.



SESSÕES DE ANÁLISE COM ESPECIALISTAS

Três sessões de trabalho com diversos atores do ecossistema a fim de agregar uma visão crítica dos dados mapeados e visão de futuro do setor.



CAMPO QUANTITATIVO

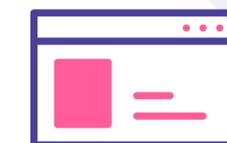
1.002 negócios cadastrados ou atualizados na base da Pipe.Social durante a chamada nacional do 2º Mapa de Impacto.

O 2º Mapa de Negócios de Impacto socioambiental conta com uma amostra total de 1.002 negócios de impacto socioambiental com atuação no Brasil. Segue o detalhamento dessa coleta de dados:

- Questionário online semi-estruturado com **45 perguntas**;
- Campo realizado entre **1º de outubro e 7 de dezembro de 2018**;
- Amostra **não exaustiva** do setor (o empreendedor se autodefine e se reconhece nesse *pipeline*);
- Margem de erro de quatro pontos percentuais para análises gerais;
- **Intervalo de confiança de 95%**.

FILTROS PARA ANÁLISE:

- Negócios com sustentabilidade financeira (não dependem/ ou dependem de subsídio para cobrir até 50% da despesa operacional);
- Cadastro novo ou atualizado na vitrine Pipe.Social entre março de 2017 e novembro de 2018 (período entre o 1º e 2º Mapa de Impacto);
- Cadastro com mais de 90% do questionário preenchido.





CAMPO QUALITATIVO

10

ENTREVISTAS COM EMPREENDEDORES

- Entrevistas realizadas com um dos fundadores do negócio de impacto com foco em temáticas levantadas pelo estudo;
- Campo realizado entre fevereiro e março de 2019.



SESSÕES DE ANÁLISE COM ESPECIALISTAS

3

ENCONTROS

15

ESPECIALISTAS

- Sessões de trabalho realizadas presencialmente na cidade de São Paulo;
- Realização em fevereiro de 2019.

- Levantamento de pesquisas, artigos, matérias e outros dados publicados no Brasil e no exterior;
- Realização em janeiro e fevereiro de 2019.

DESK RESEARCH





2º
MAPA DE
NEGÓCIOS DE
IMPACTO

SOCIAL + AMBIENTAL

SUMÁRIO DO RELATÓRIO

- 01 — **RETRATO GERAL DO ECOSISTEMA**
- 02 — **O EMPREENDEDOR DE IMPACTO**
- 03 — **RECURSOS DISPONÍVEIS PARA A JORNADA DE IMPACTO**
- 04 — **PROJEÇÃO E TENDÊNCIAS DO SETOR DE IMPACTO**

Para a análise deste *report*, **recorremos às seguintes definições:**

NEGÓCIOS DE IMPACTO

Empreendimentos que têm a missão explícita de gerar impacto socioambiental ao mesmo tempo em que produzem resultado financeiro positivo de forma sustentável.

Fonte: Aliança Pelos Investimentos e Negócios de Impacto

ÁREAS DE IMPACTO

Os 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) das Nações Unidas foram consolidados pela Pipe.Social em seis verticais de impacto socioambiental: Cidadania, Cidades, Educação, Serviços Financeiros, Saúde e Tecnologias Verdes.

Fonte: ODS da ONU

PRINCÍPIOS NORTEADORES PARA NEGÓCIOS DE IMPACTO

Conjunto de quatro princípios e critérios que uma organização deve adotar para ser reconhecida como um negócio de impacto pelos signatários da Carta de Princípios para Negócios de Impacto no Brasil.

Fonte: Carta de Princípios para Negócios de Impacto no Brasil

PIPE.SOCIAL

01

RETRATO GERAL DO ECOSISTEMA

PIPELINE BRASILEIRO DE NEGÓCIOS DE IMPACTO

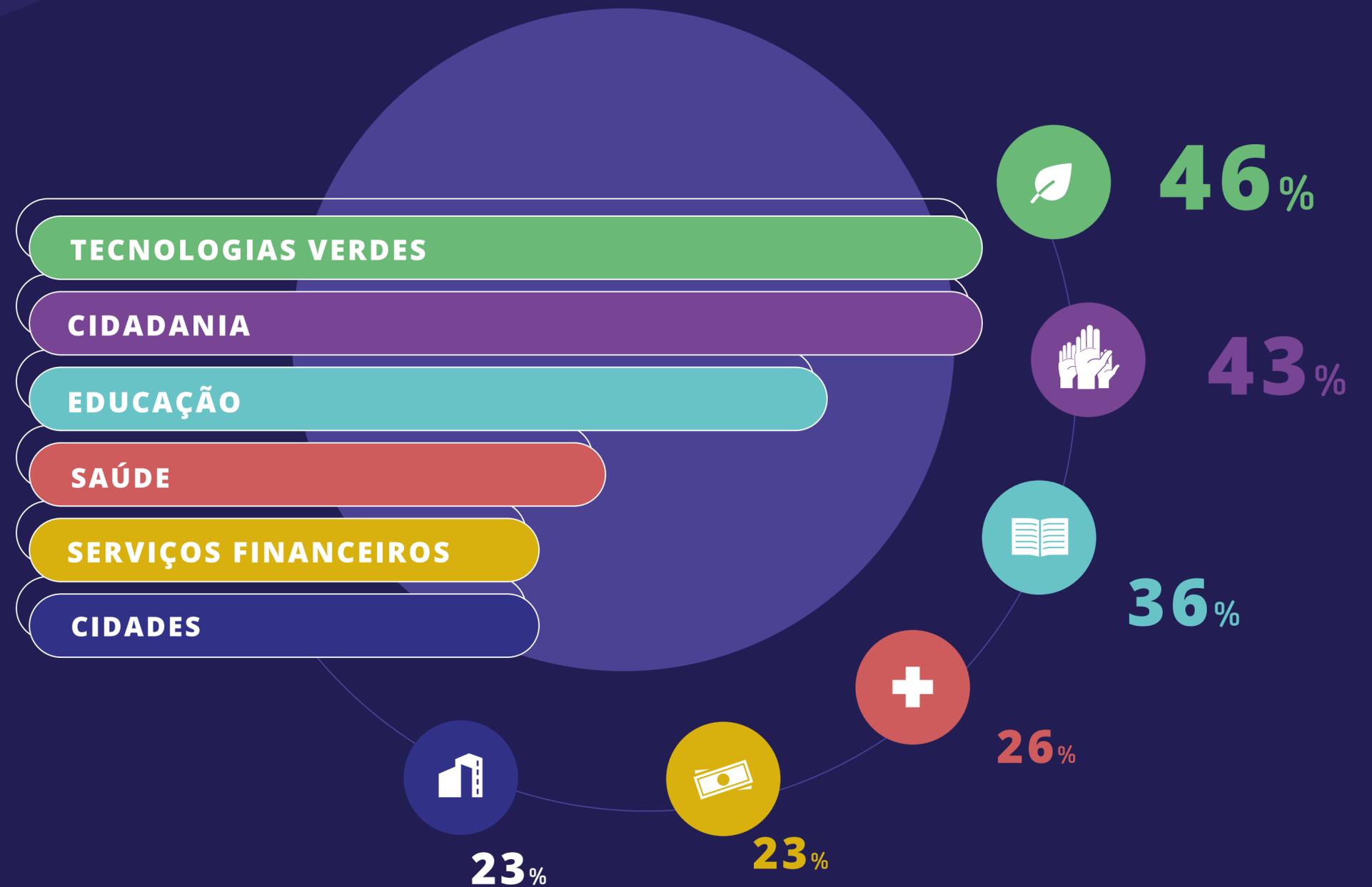
2º
MAPA DE
NEGÓCIOS DE
IMPACTO

SOCIAL + AMBIENTAL

ÁREAS DE IMPACTO



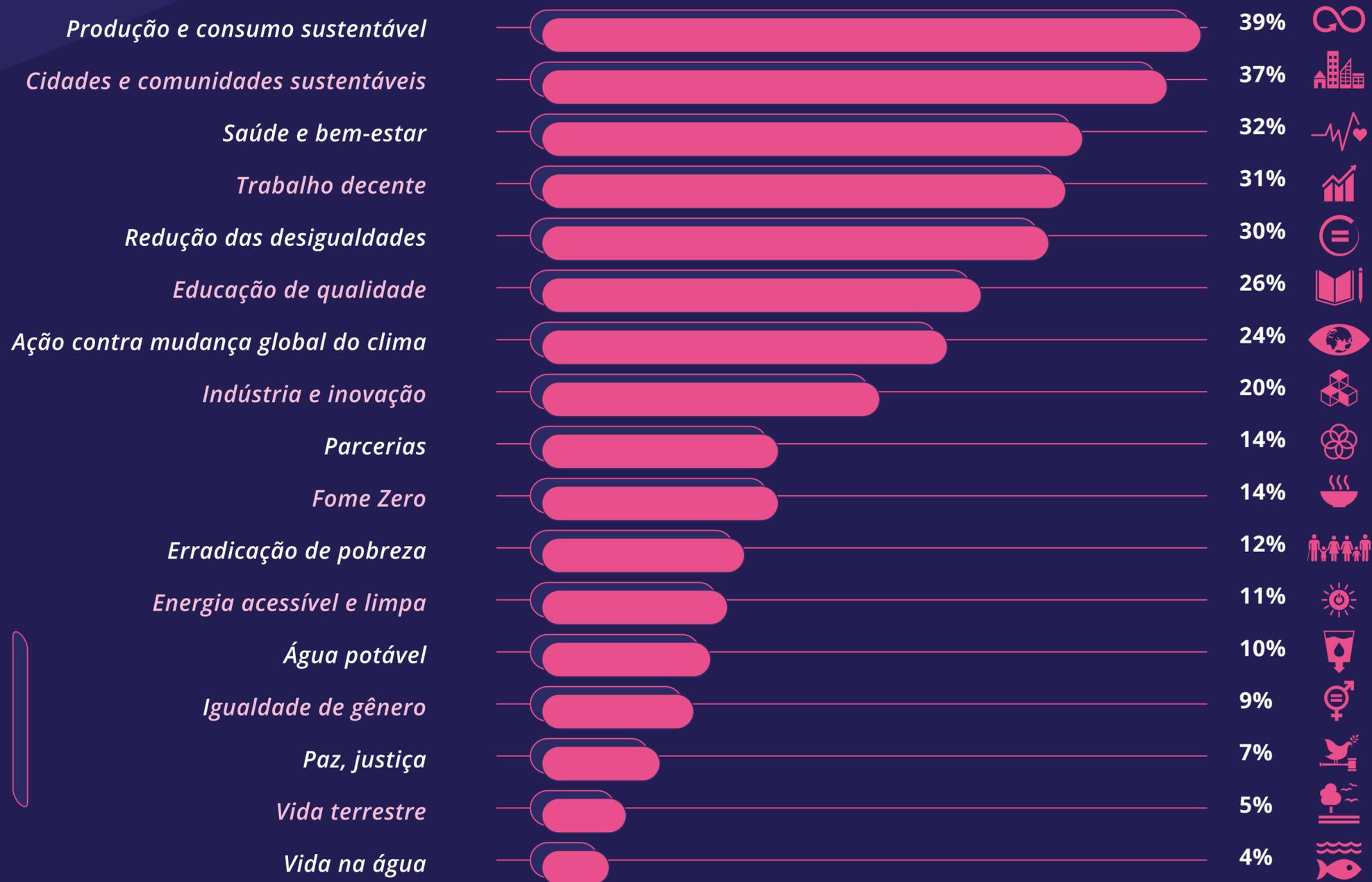
IMPACTO POR VERTICAL



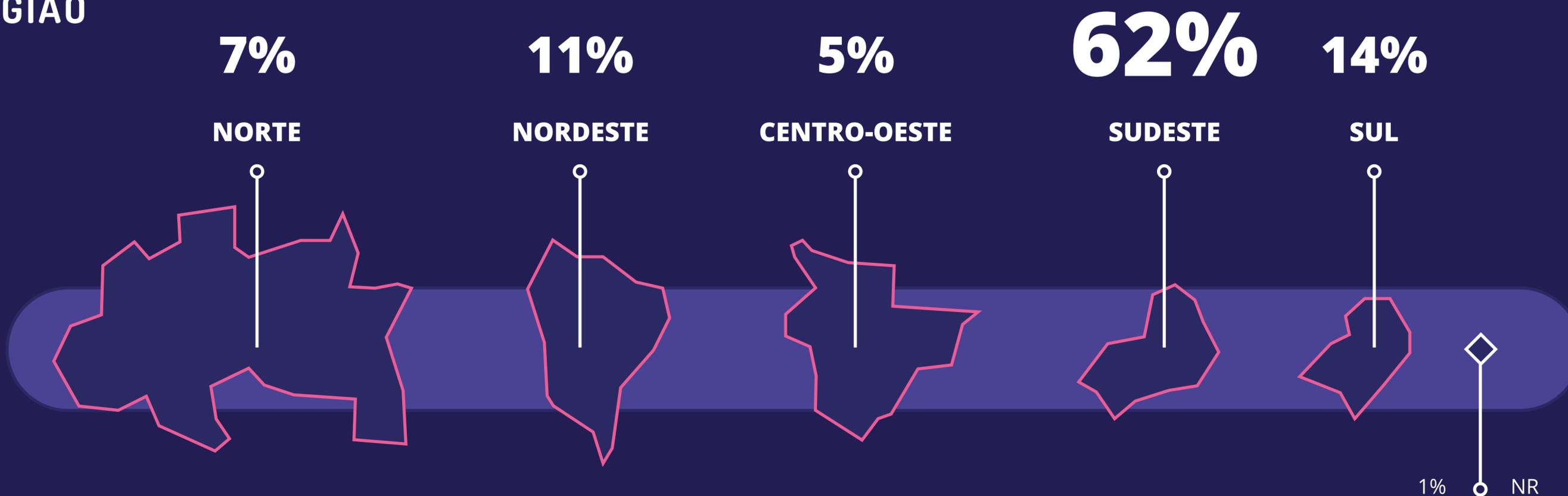


ODS

Objetivos de Desenvolvimento Sustentável
Organização das Nações Unidas (ONU)



REGIÃO



TIME PRÓPRIO / EQUIPE



TEMPO DE EXISTÊNCIA



38%
< 2 anos

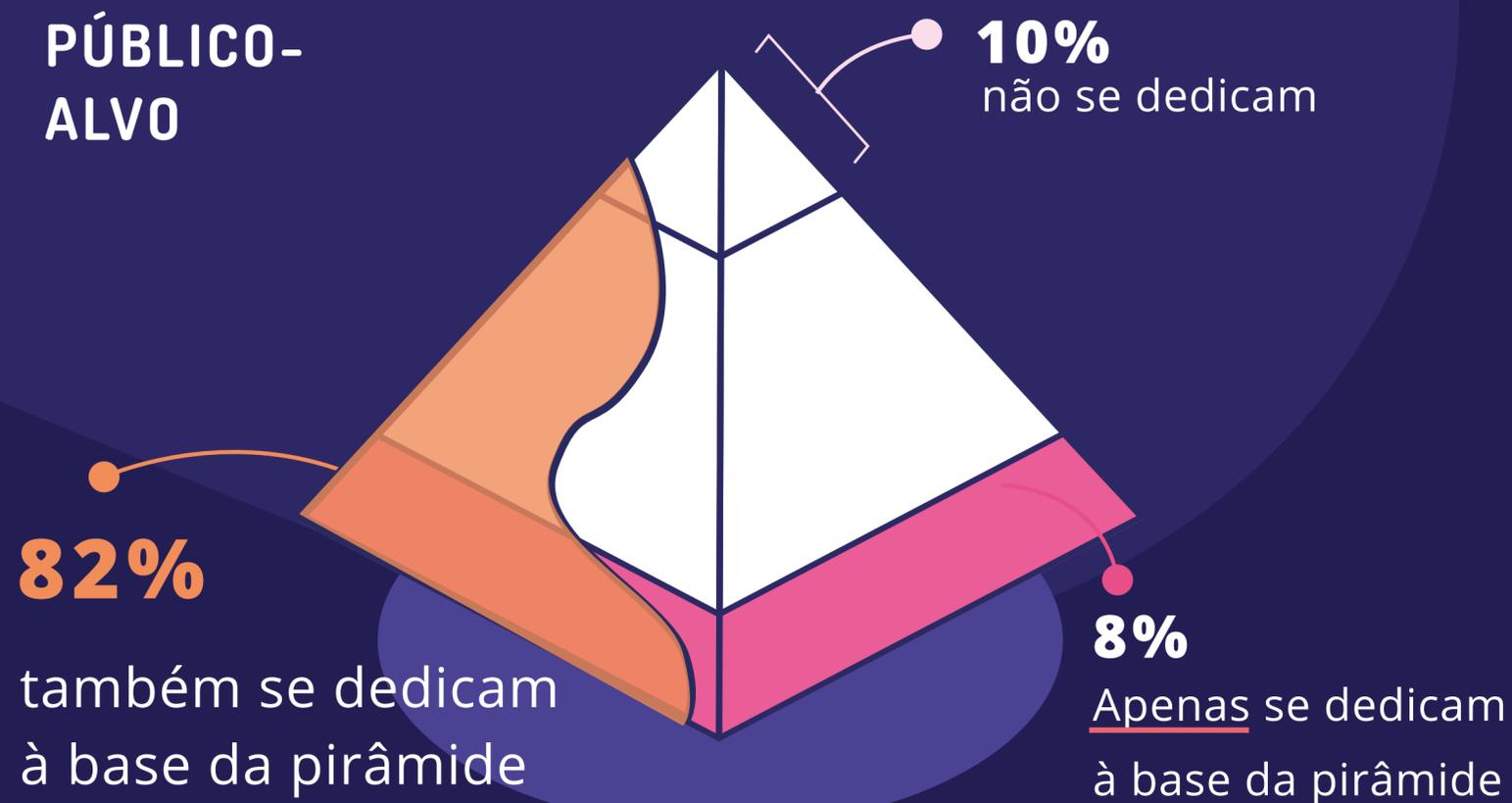
36%
2 a 5 anos

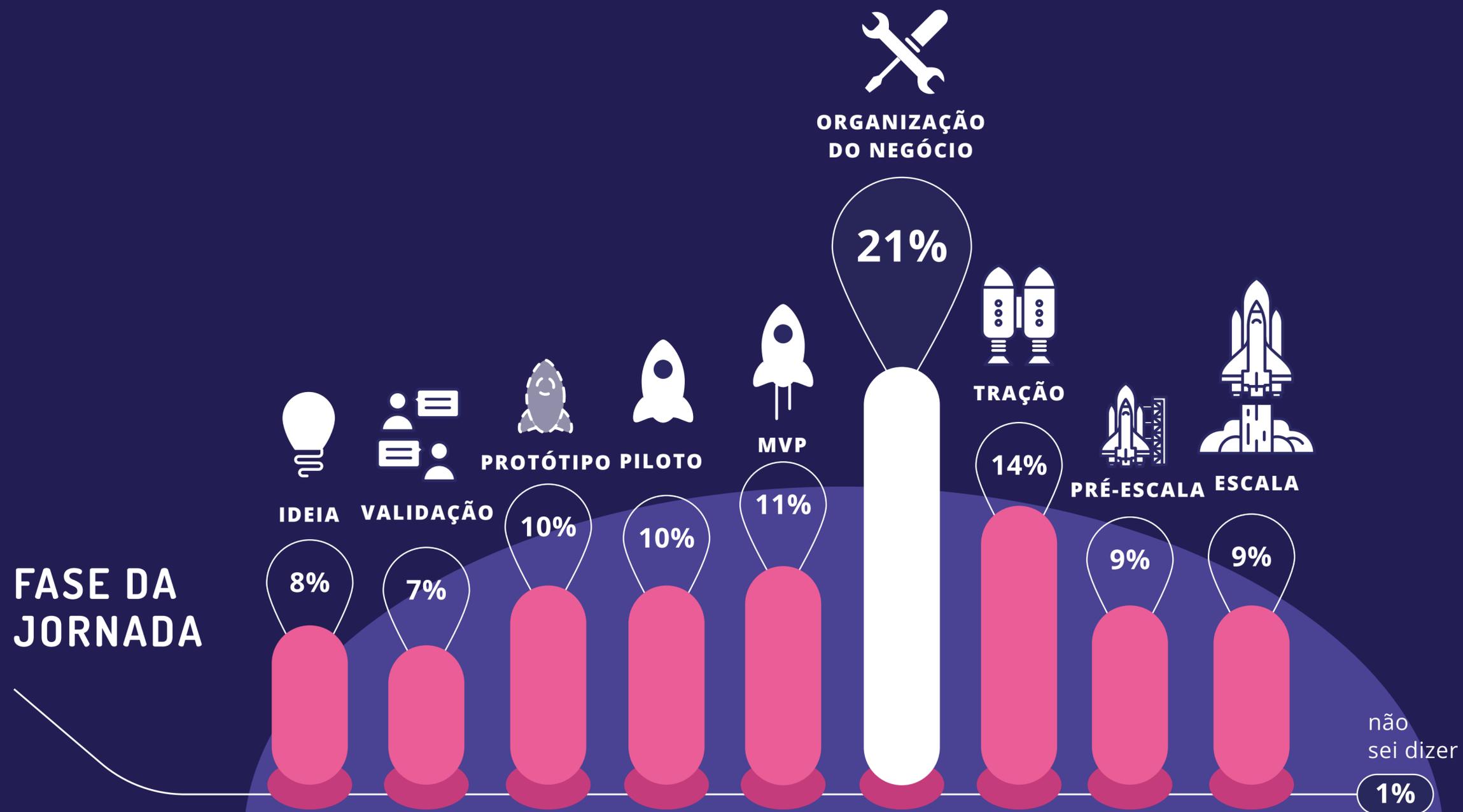
26%
+5 anos

C

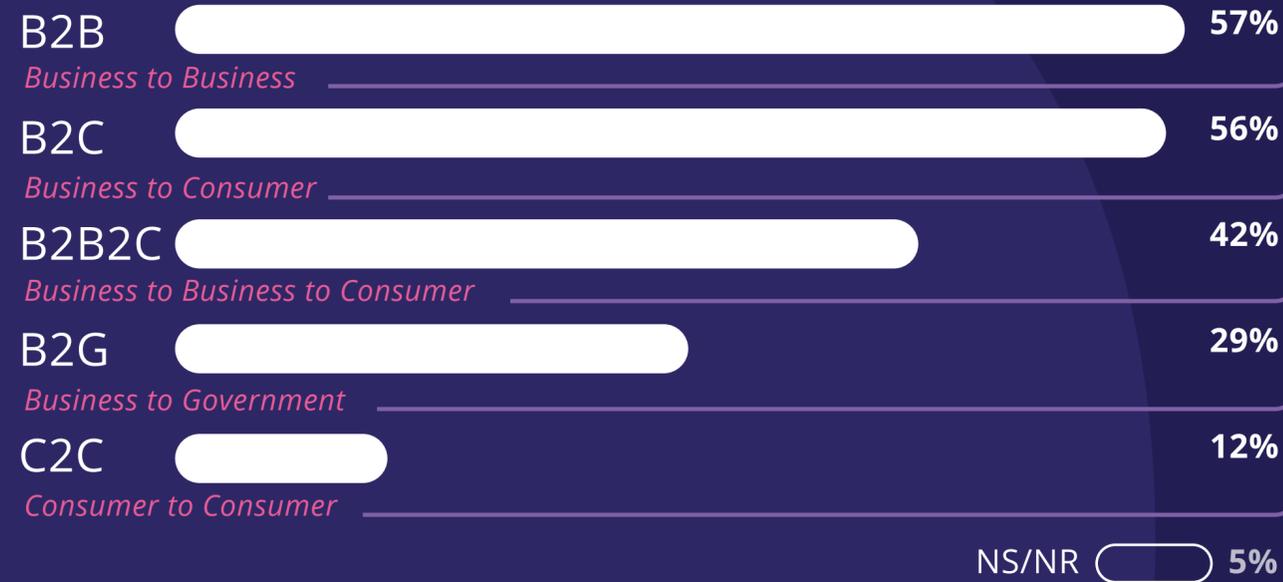


PÚBLICO-ALVO





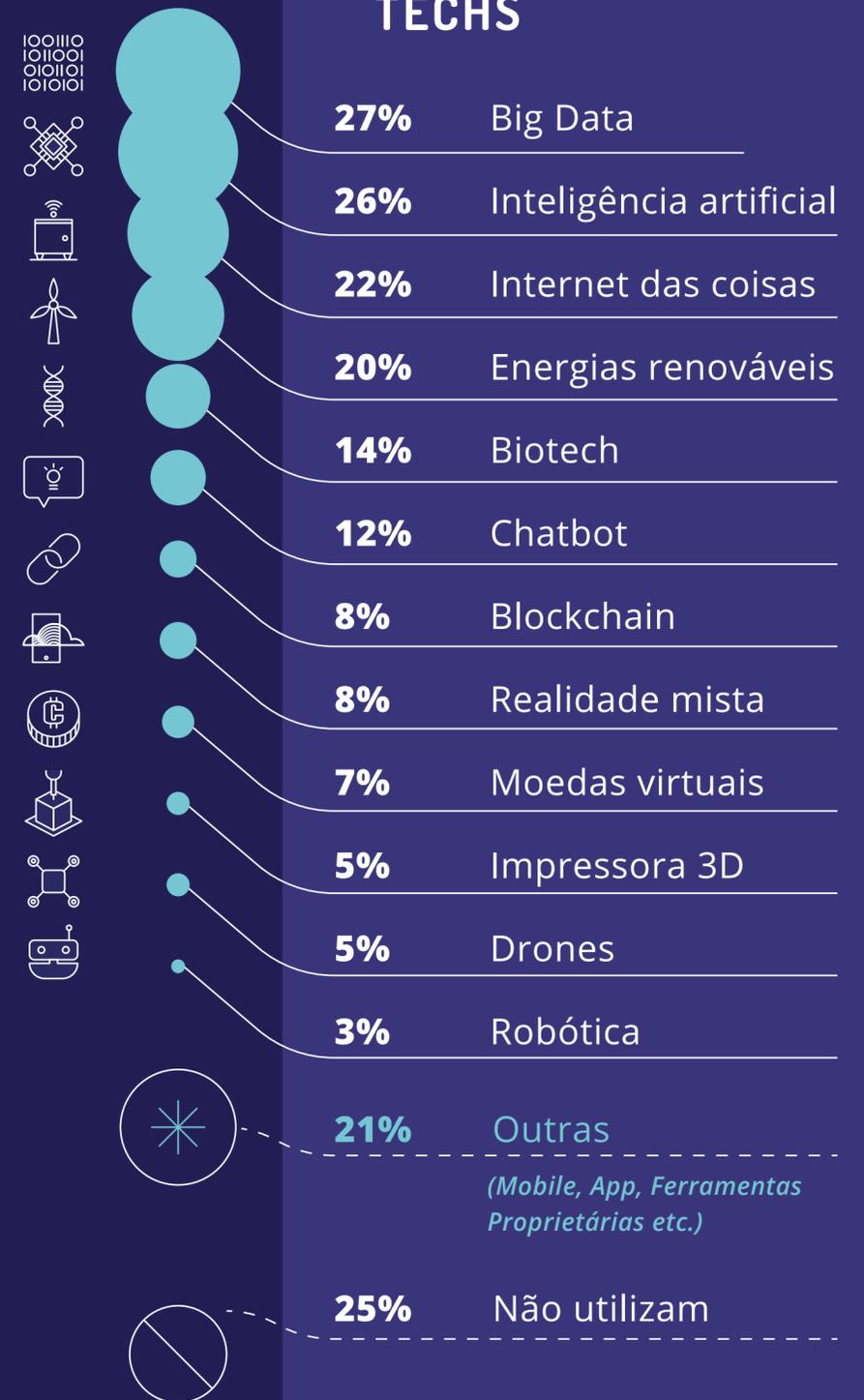
MODELO DE NEGÓCIO



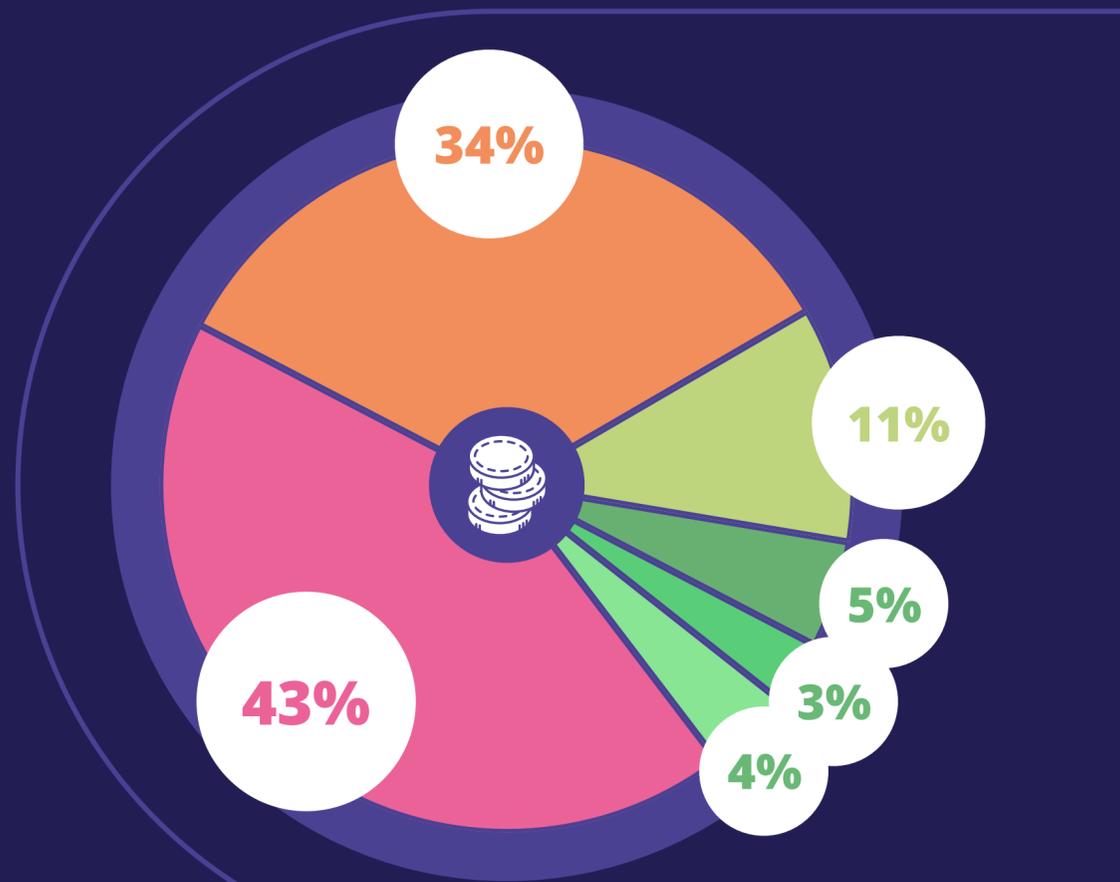
MONETIZAÇÃO



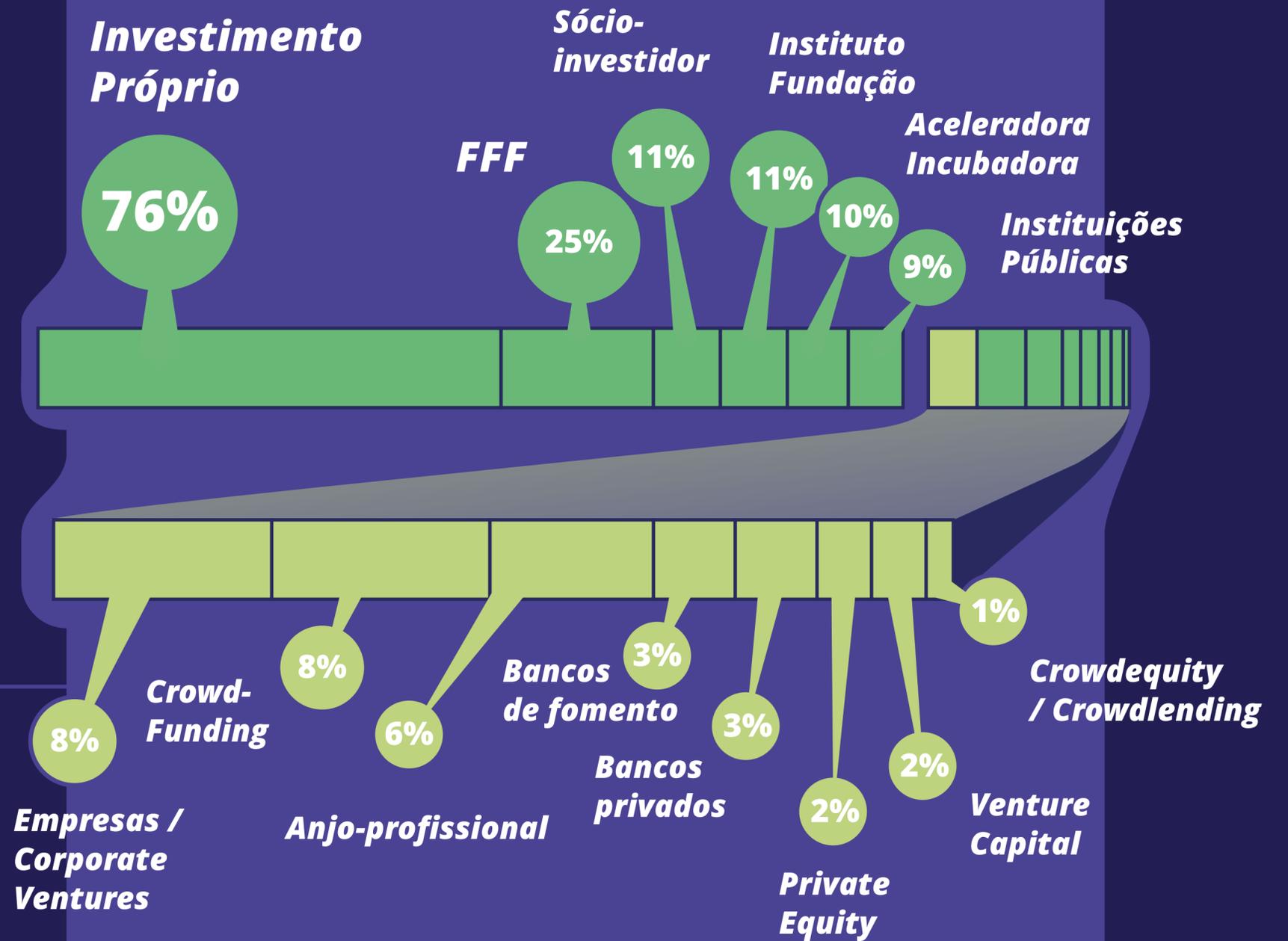
TECHS



FATURAMENTO



FONTES DE RECURSO

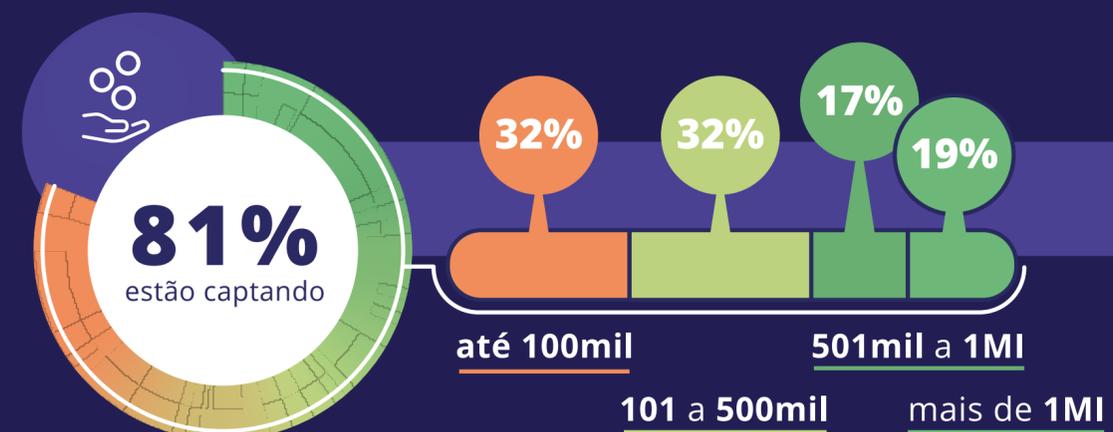


● SEM FATURAMENTO
 ● ATÉ R\$100 MIL
 ● R\$ 101 MIL A 500MIL
● R\$501 MIL A R\$ 1 MILHÃO
 ● R\$ 1 MILHÃO A R\$ 2 MILHÕES
 ● MAIS DE R\$ 2 MILHÕES

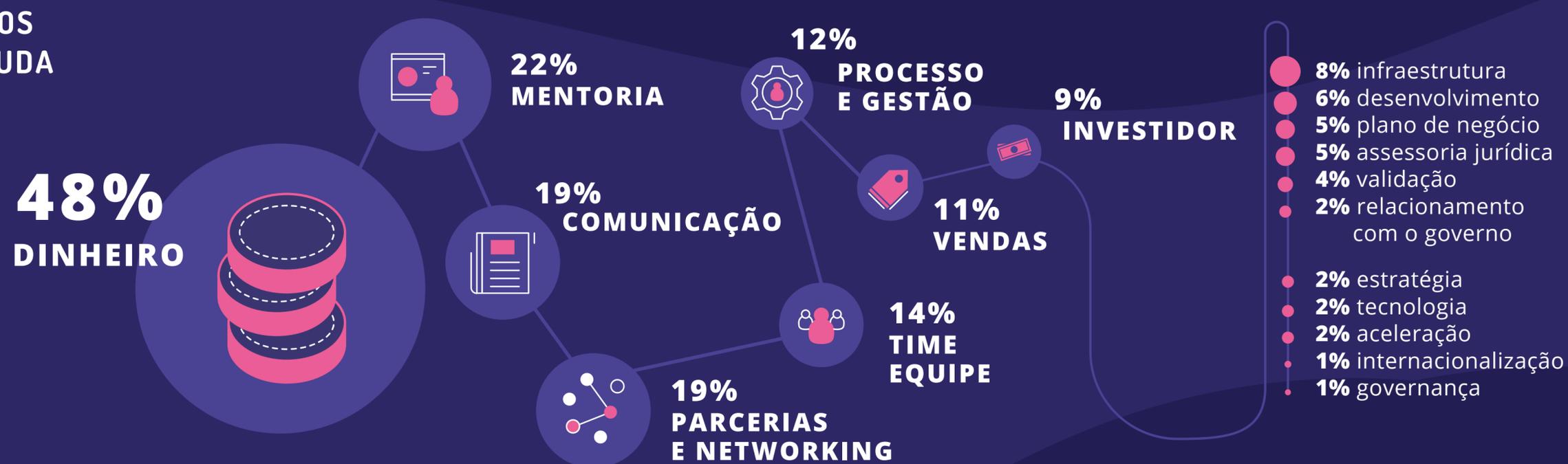
ACELERAÇÃO



CAPTAÇÃO



PEDIDOS DE AJUDA



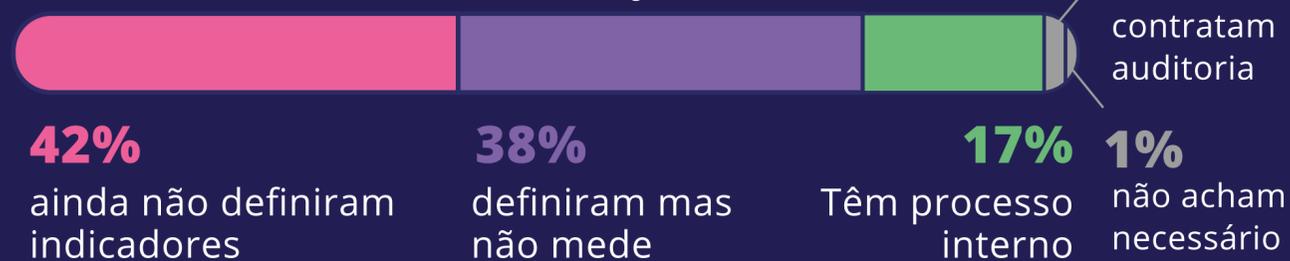
IMPACTO

**Medição dos quatro critérios determinados pela
CARTA DE PRINCÍPIOS PARA NEGÓCIOS DE IMPACTO NO BRASIL**

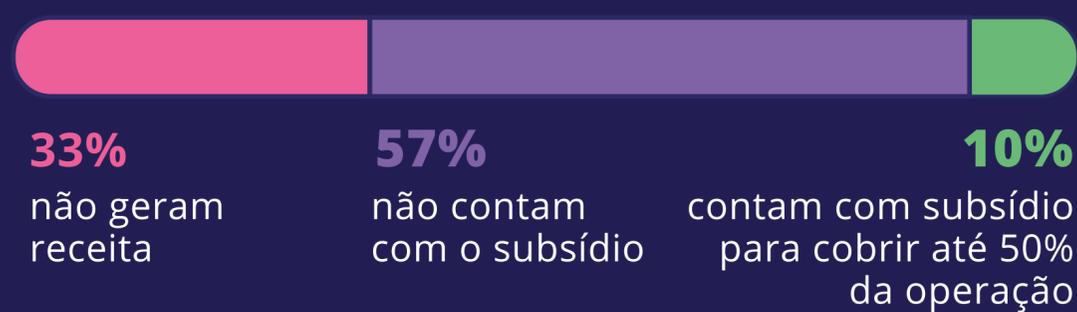
COMPROMISSO COM A MISSÃO SOCIOAMBIENTAL



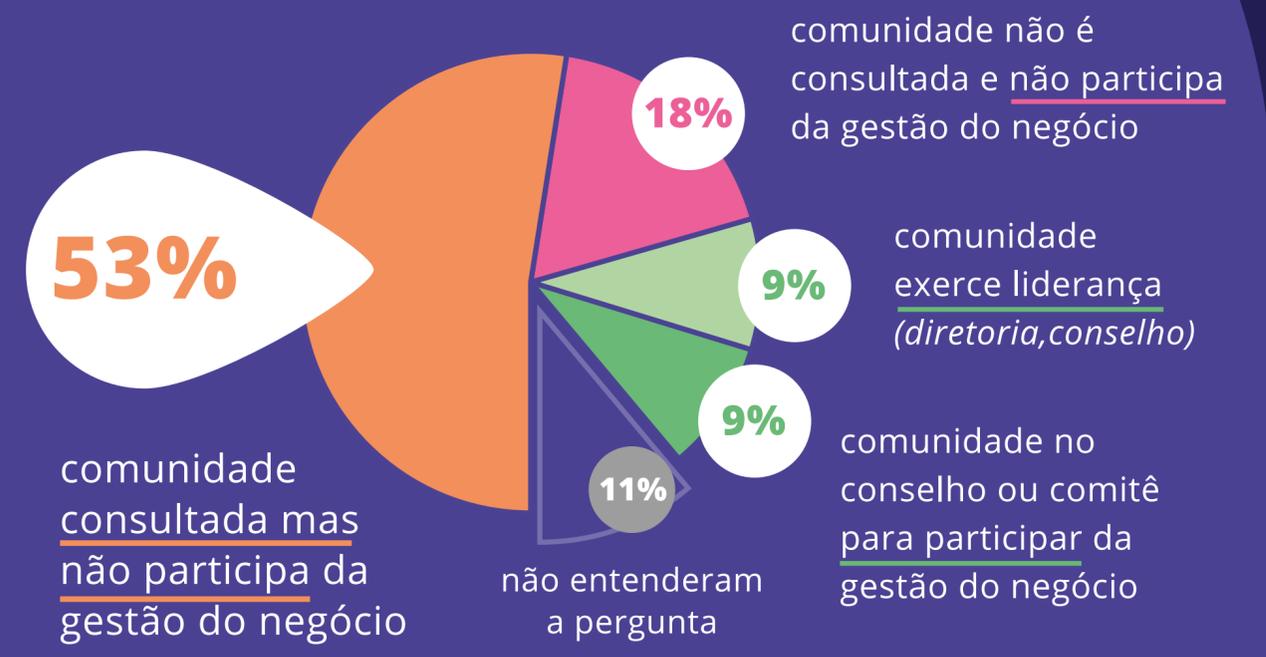
COMPROMISSO COM A MEDIÇÃO DE IMPACTO



COMPROMISSO COM A LÓGICA ECONÔMICA



COMPROMISSO COM A GOVERNANÇA EFETIVA





01

CIDADANIA

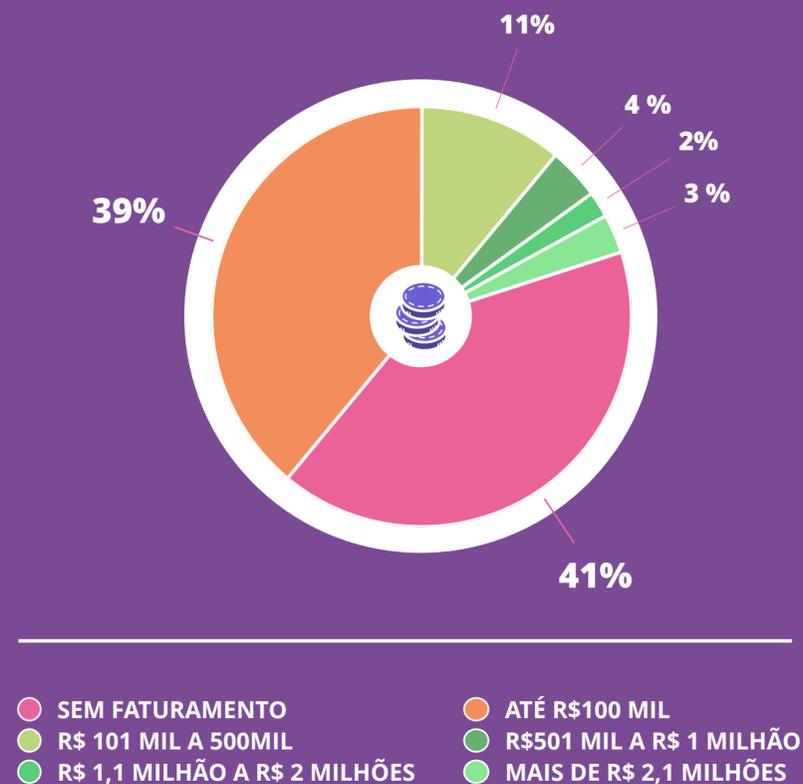
Negócios que oferecem soluções para **democracia, gestão de governo, transparência, engajamento cívico, inclusão social, questões de diversidade e gênero, direitos e deveres do cidadão.**

FATURAMENTO



- 7% NORTE
- 10% NORDESTE
- 5% CENTRO OESTE
- 62% SUDESTE
- 16% SUL

SP 38%
RJ 10%
MG 13%
ES 1%



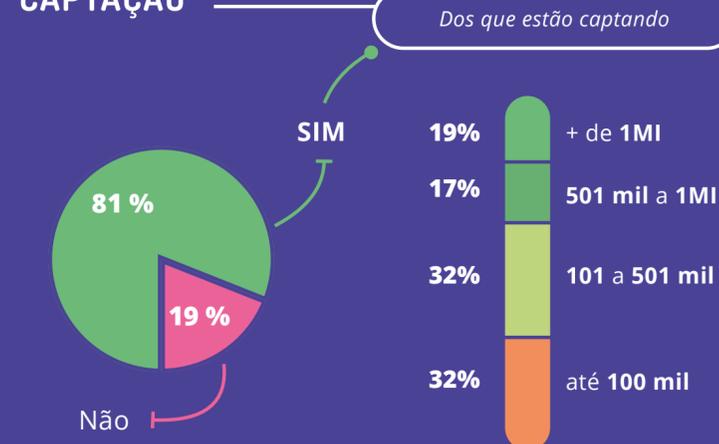
TIME PRÓPRIO / EQUIPE



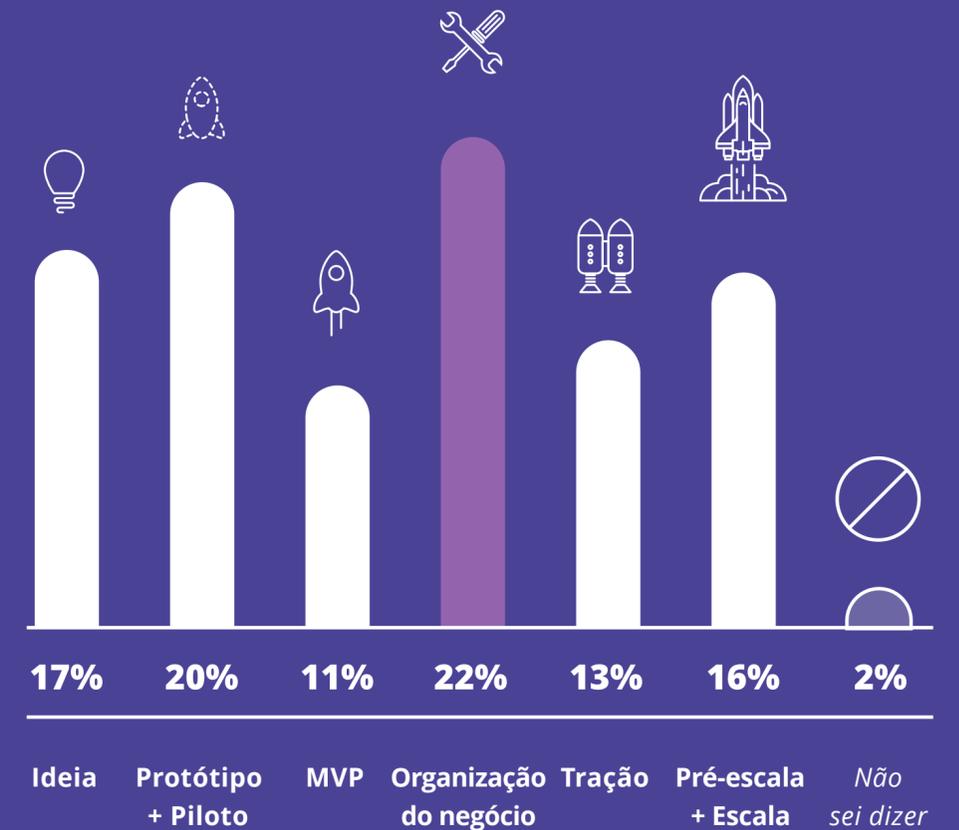
TEMPO DE EXISTÊNCIA



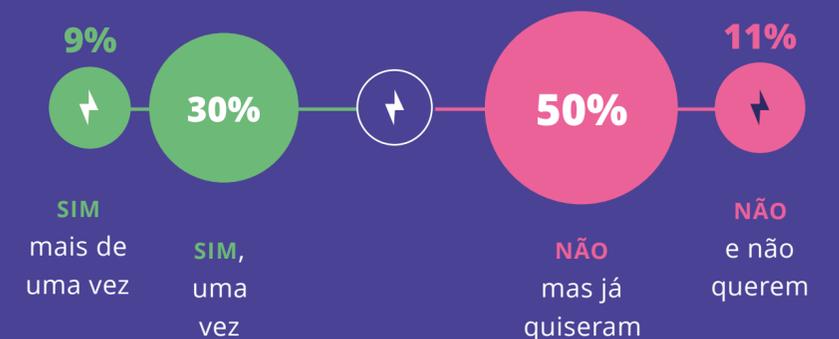
CAPTAÇÃO



FASE DA JORNADA



ACELERAÇÃO





02

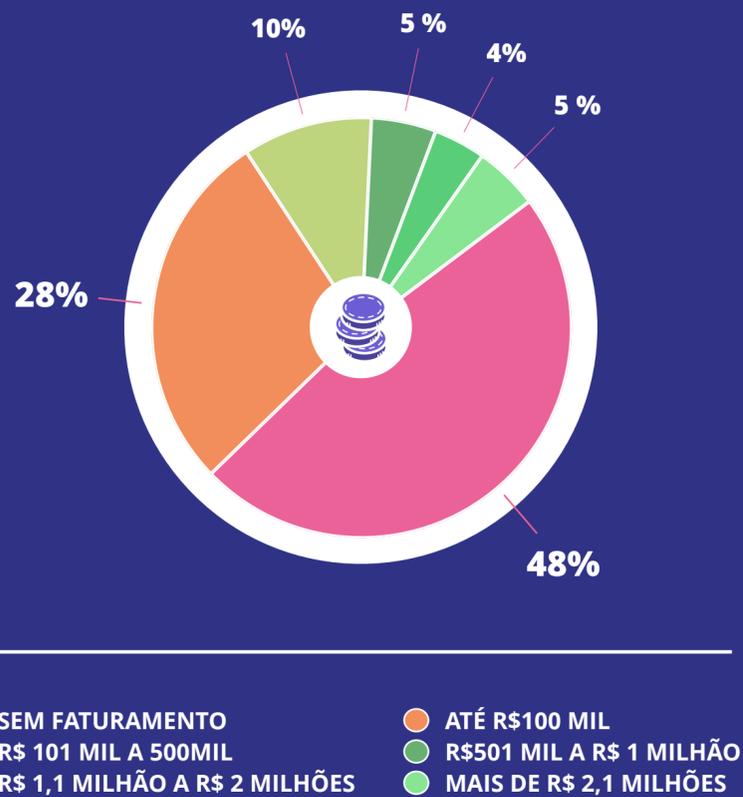
CIDADES

Negócios com soluções para **mobilidade urbana, habitação, monitoramento de dados, segurança pública, uso de áreas públicas** e demais desafios urbanos.

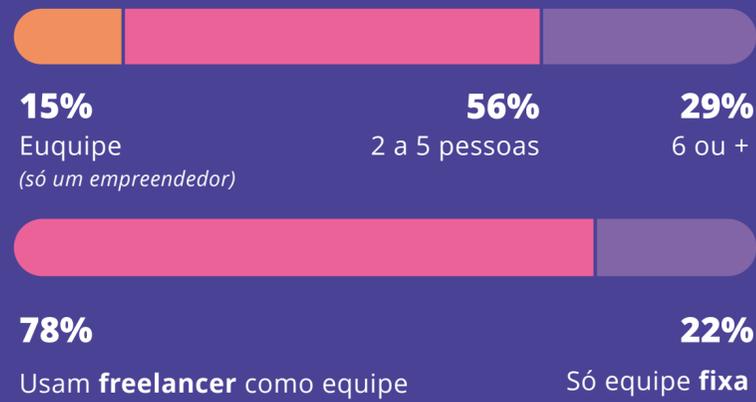
FATURAMENTO

REGIÕES

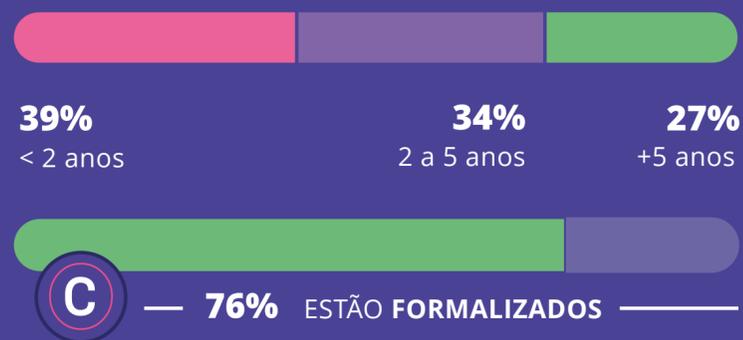
- 4% NORTE
- 15% NORDESTE
- 3% CENTRO OESTE
- 64% SUDESTE
 - SP 42%
 - RJ 12%
 - MG 8%
 - ES 2%
- 14% SUL



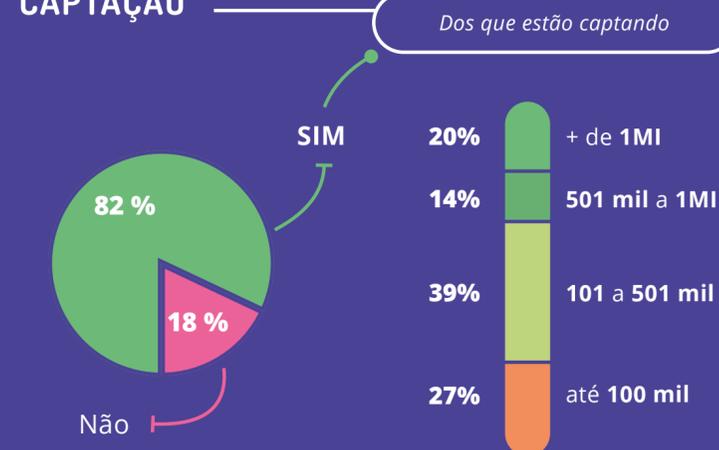
TIME PRÓPRIO / EQUIPE



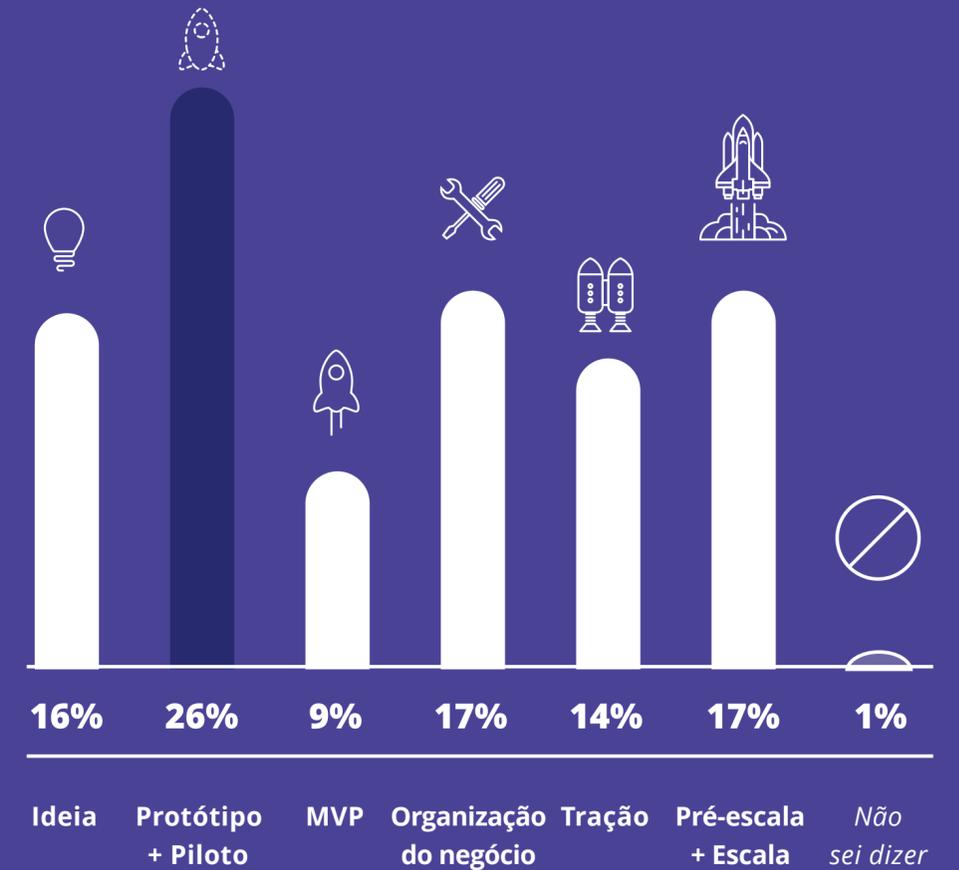
TEMPO DE EXISTÊNCIA



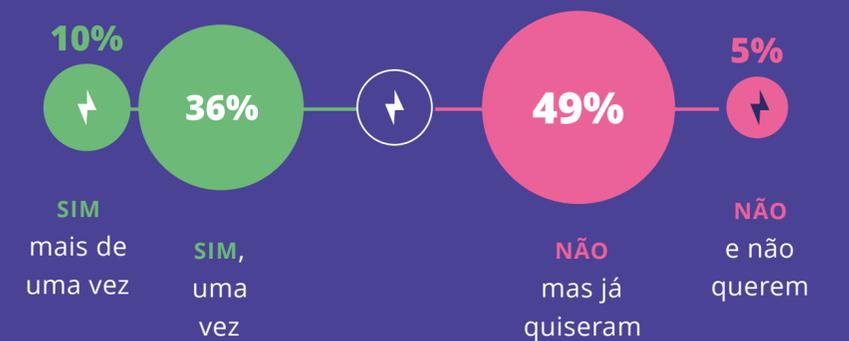
CAPTAÇÃO



FASE DA JORNADA



ACELERAÇÃO



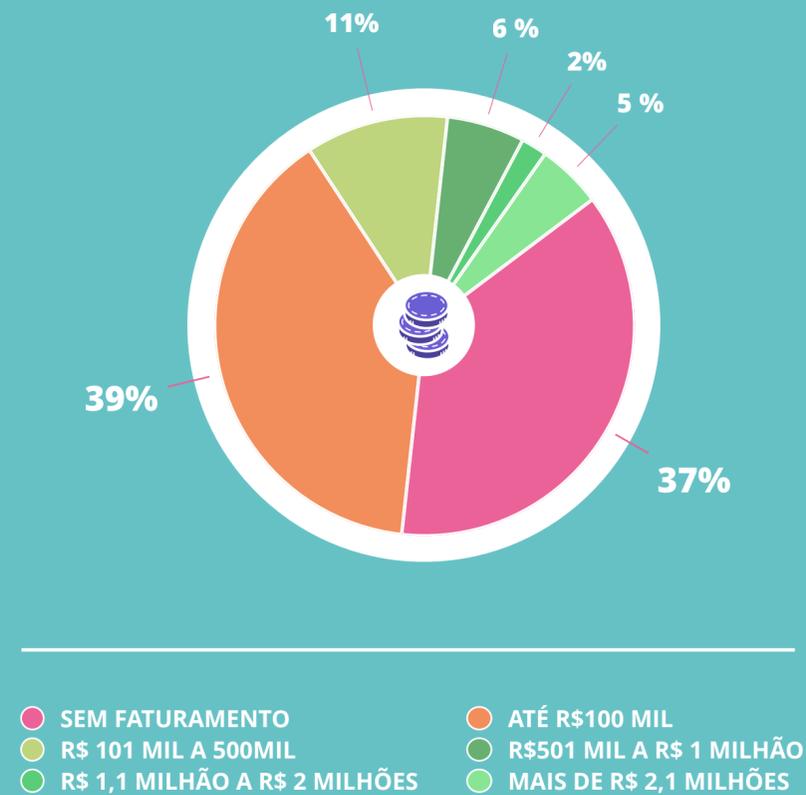


03

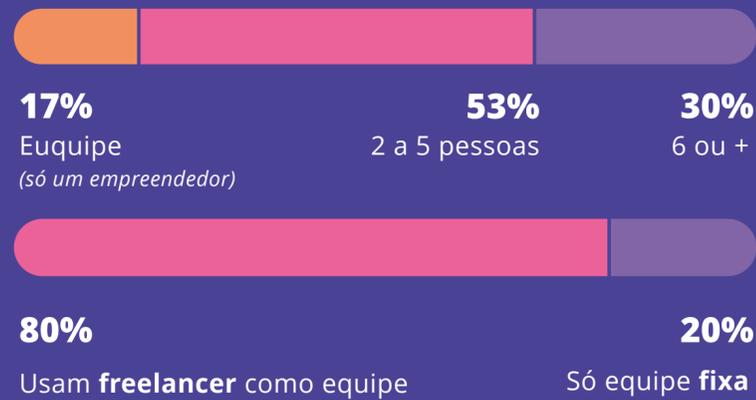
EDUCAÇÃO

Negócios com soluções para **todos os segmentos de educação** da primeira infância ao ensino superior, atuando em diferentes níveis – **pais, alunos, professores, gestores e governo.**

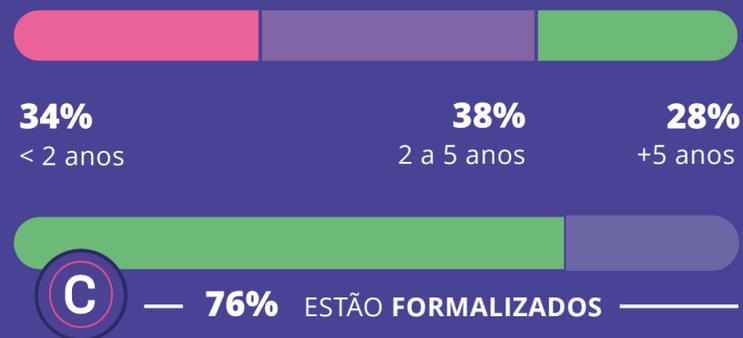
FATURAMENTO



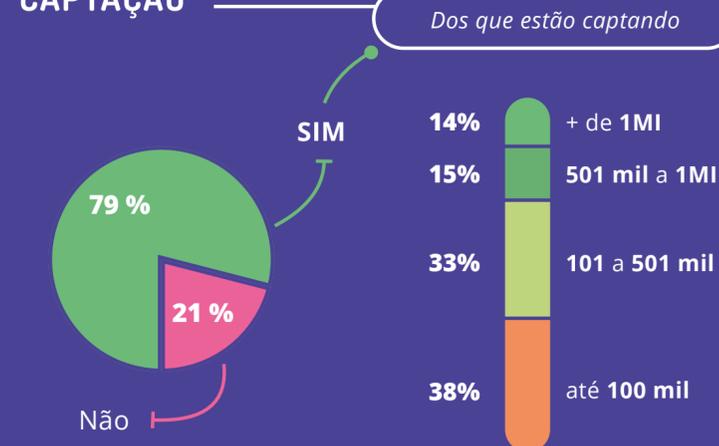
TIME PRÓPRIO / EQUIPE



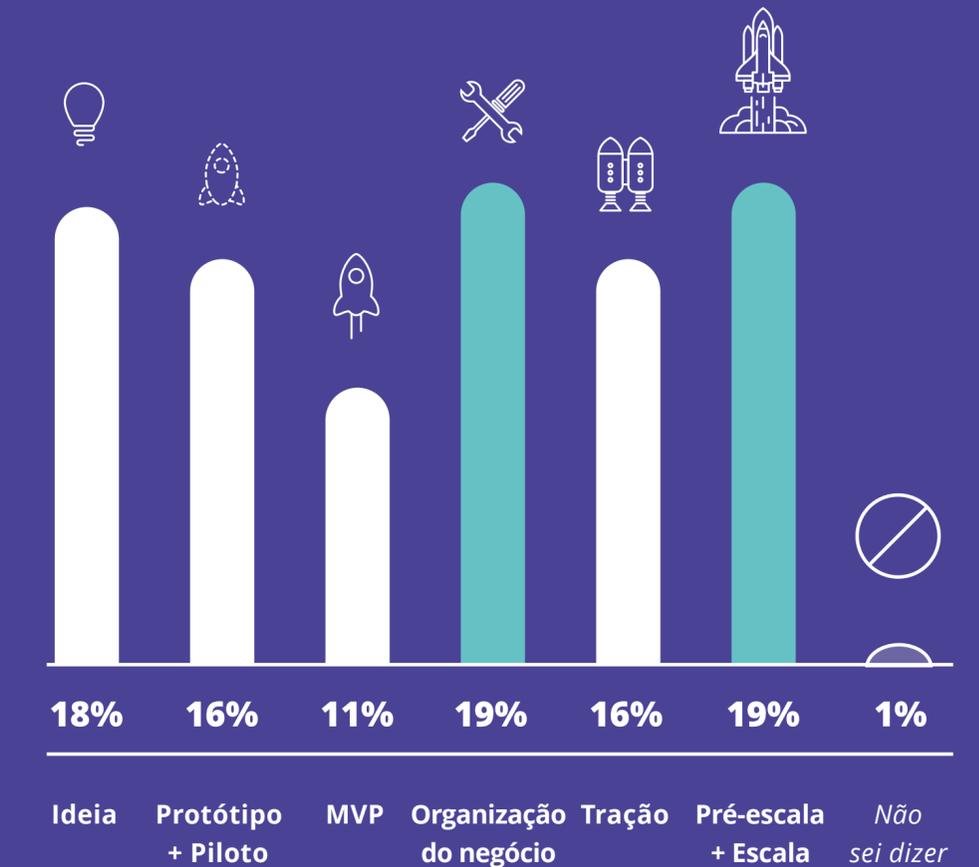
TEMPO DE EXISTÊNCIA



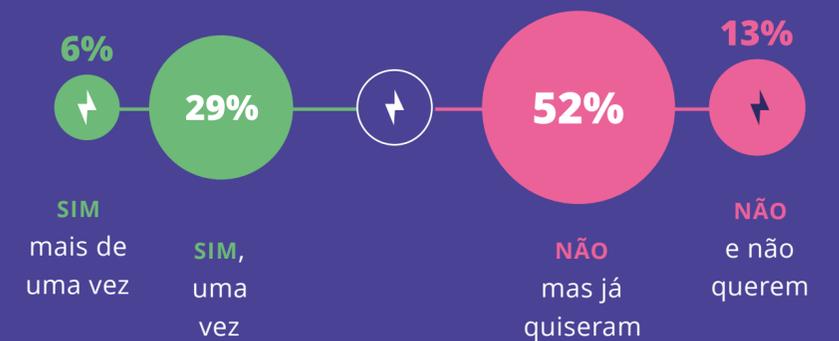
CAPTAÇÃO



FASE DA JORNADA



ACELERAÇÃO



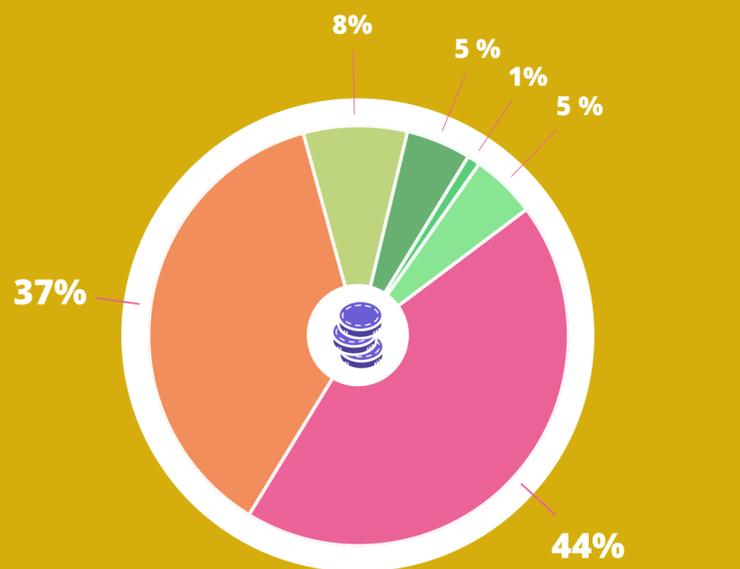
04



SERVIÇOS FINANCEIROS

Empresas com serviços financeiros voltados para a **base da pirâmide** e públicos desatendidos, visando redução de custos e escala em áreas como **acesso a crédito, transações financeiras, educação financeira, formalização de negócios**, entre outros.

FATURAMENTO



● SEM FATURAMENTO
● ATÉ R\$100 MIL
● R\$ 101 MIL A 500MIL
● R\$501 MIL A R\$ 1 MILHÃO
● R\$ 1,1 MILHÃO A R\$ 2 MILHÕES
● MAIS DE R\$ 2,1 MILHÕES

TIME PRÓPRIO / EQUIPE



20% Equipe (só um empreendedor)
51% 2 a 5 pessoas
29% 6 ou +



72% Usam **freelancer** como equipe
28% Só equipe **fixa**

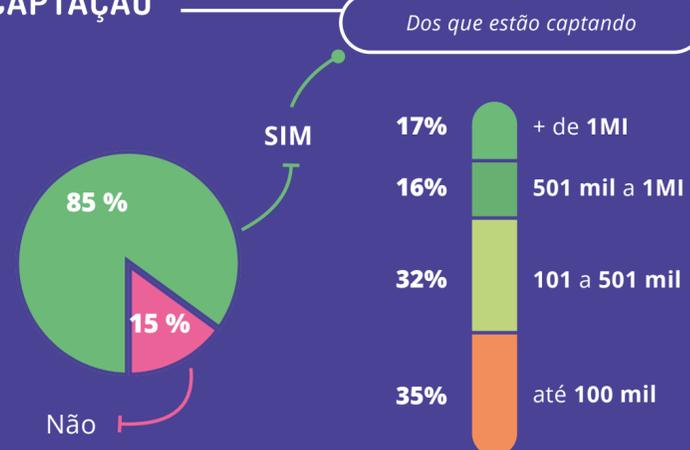
TEMPO DE EXISTÊNCIA



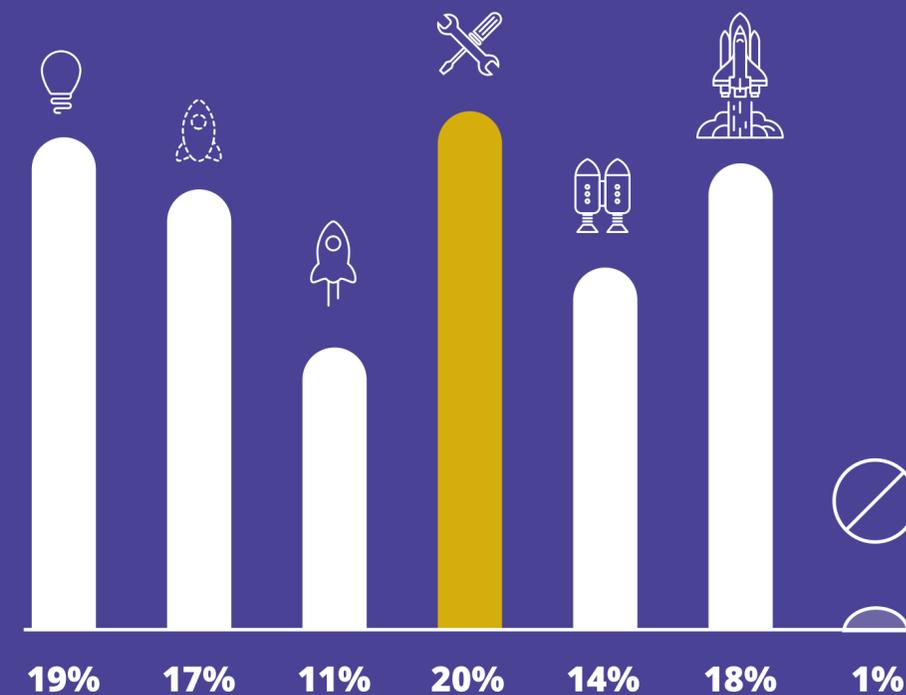
43% < 2 anos
34% 2 a 5 anos
23% +5 anos



CAPTAÇÃO

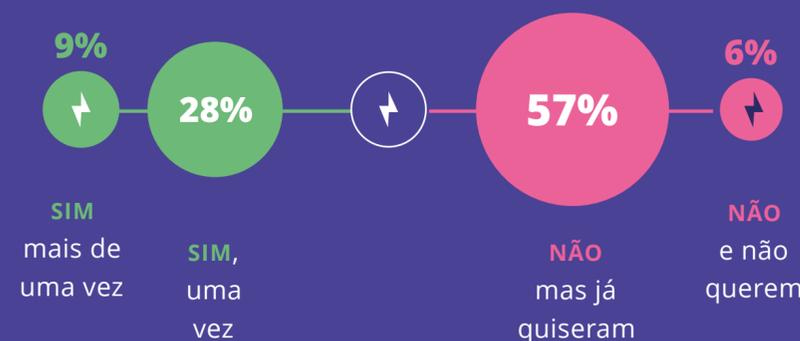


FASE DA JORNADA



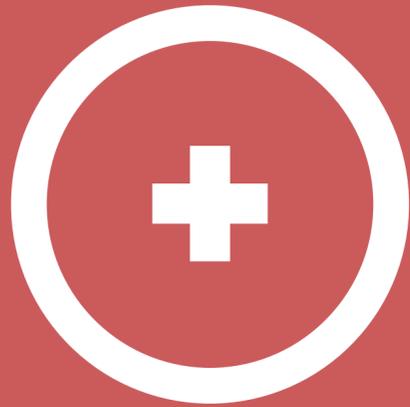
Ideia Protótipo + Piloto MVP Organização do negócio Tração Pré-escala + Escala Não sei dizer

ACELERAÇÃO



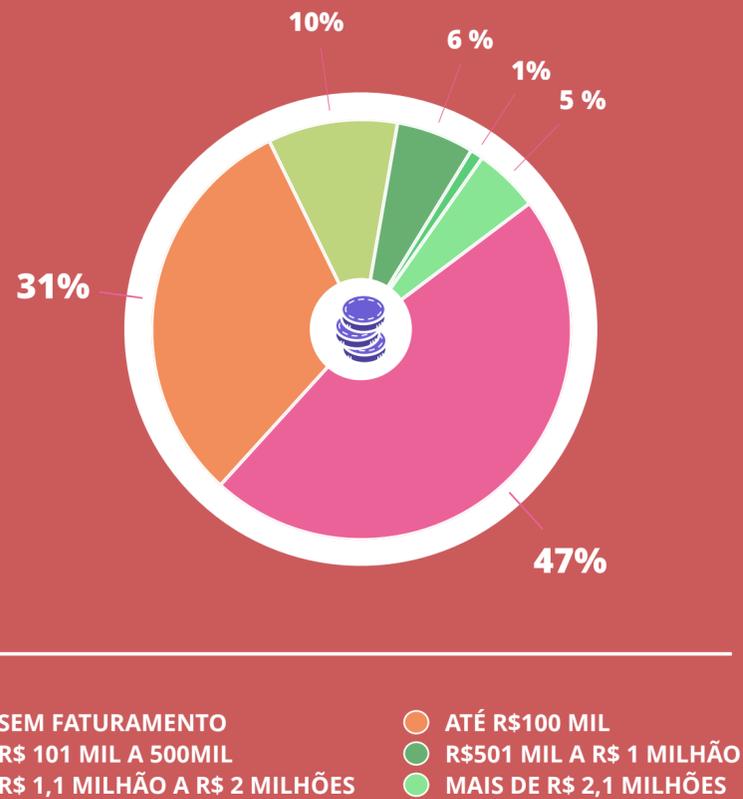
05

SAÚDE

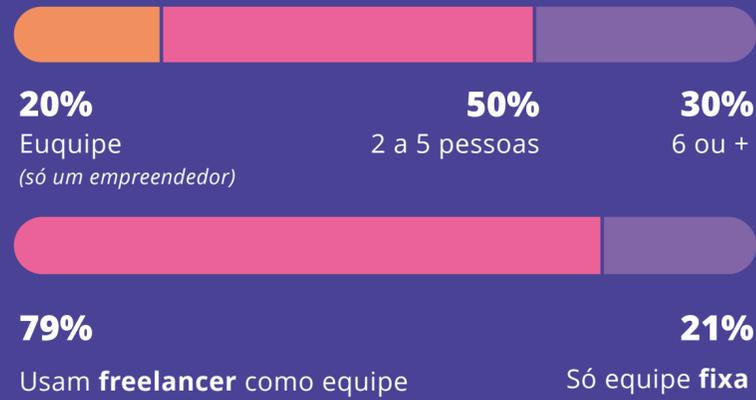


Negócios com soluções específicas para problemas de gestão da saúde – **atendimento, governança, análise de dados, redução de custo** – até soluções com foco na melhoria da qualidade de vida de pacientes como **diagnósticos, tratamentos, prevenção, suporte e cura.**

FATURAMENTO



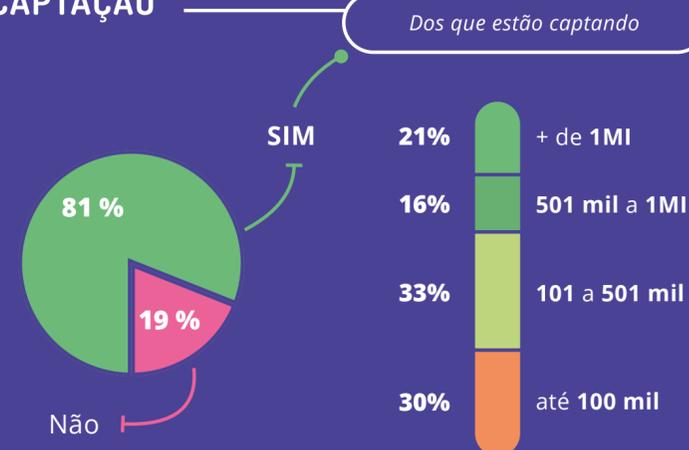
TIME PRÓPRIO / EQUIPE



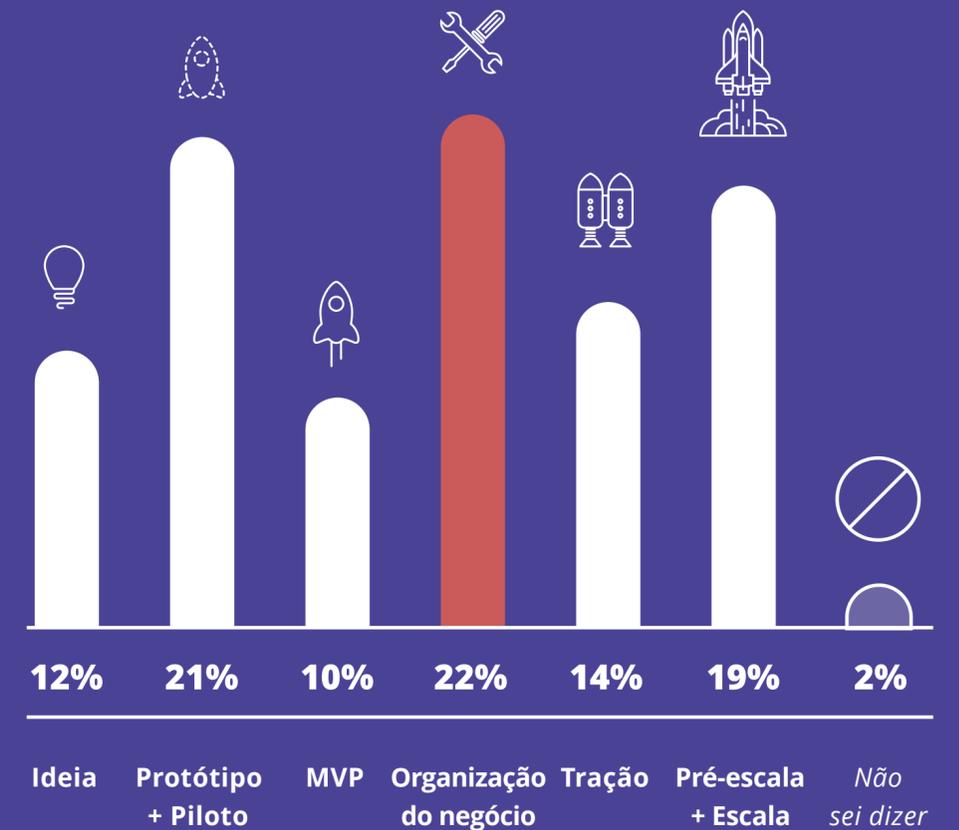
TEMPO DE EXISTÊNCIA



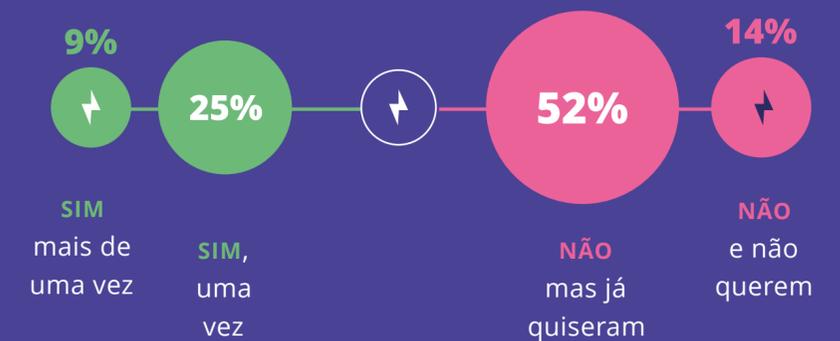
CAPTAÇÃO



FASE DA JORNADA



ACELERAÇÃO



06

TECNOLOGIAS VERDES

Todos os tipos de negócios que têm **impacto ambiental** (energia, água, poluição, reciclagem, resíduos); **projetos com impacto em agricultura, biotecnologia, análises de atmosfera**, soluções para preservação de fauna e flora.

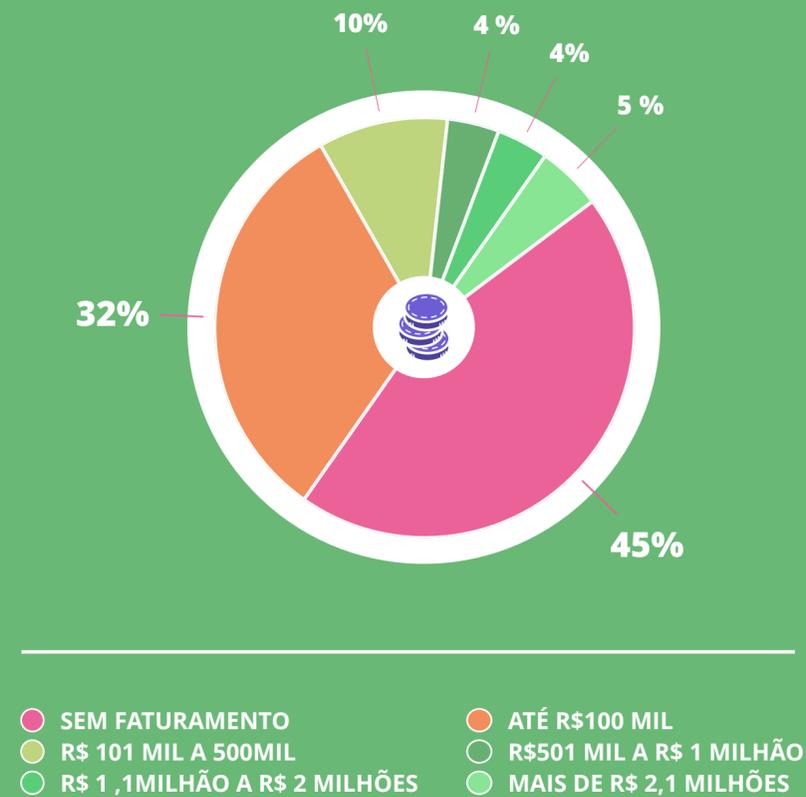


FATURAMENTO

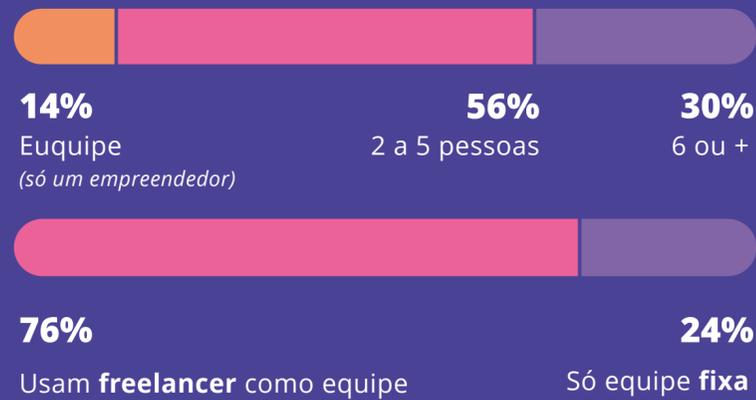


12%	NORTE
10%	NORDESTE
6%	CENTRO OESTE
58%	SUDESTE
14%	SUL

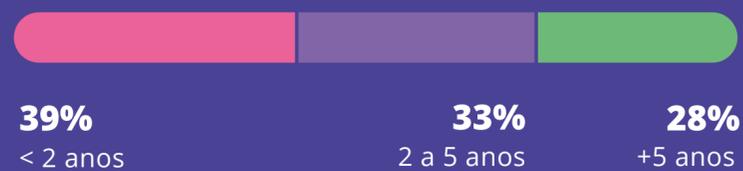
SP 34%
RJ 12%
MG 11%
ES 1%



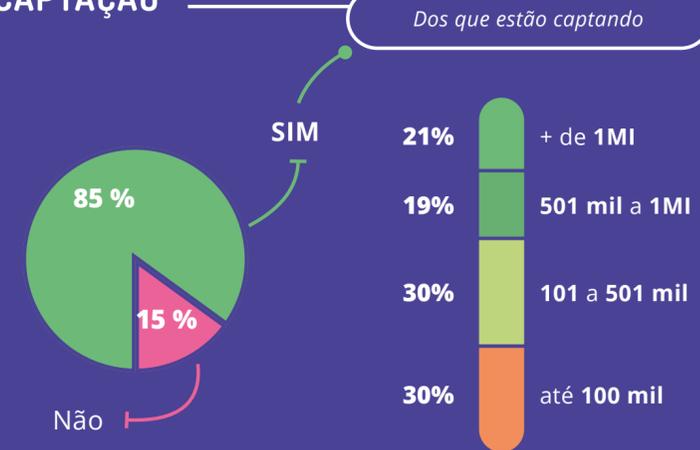
TIME PRÓPRIO / EQUIPE



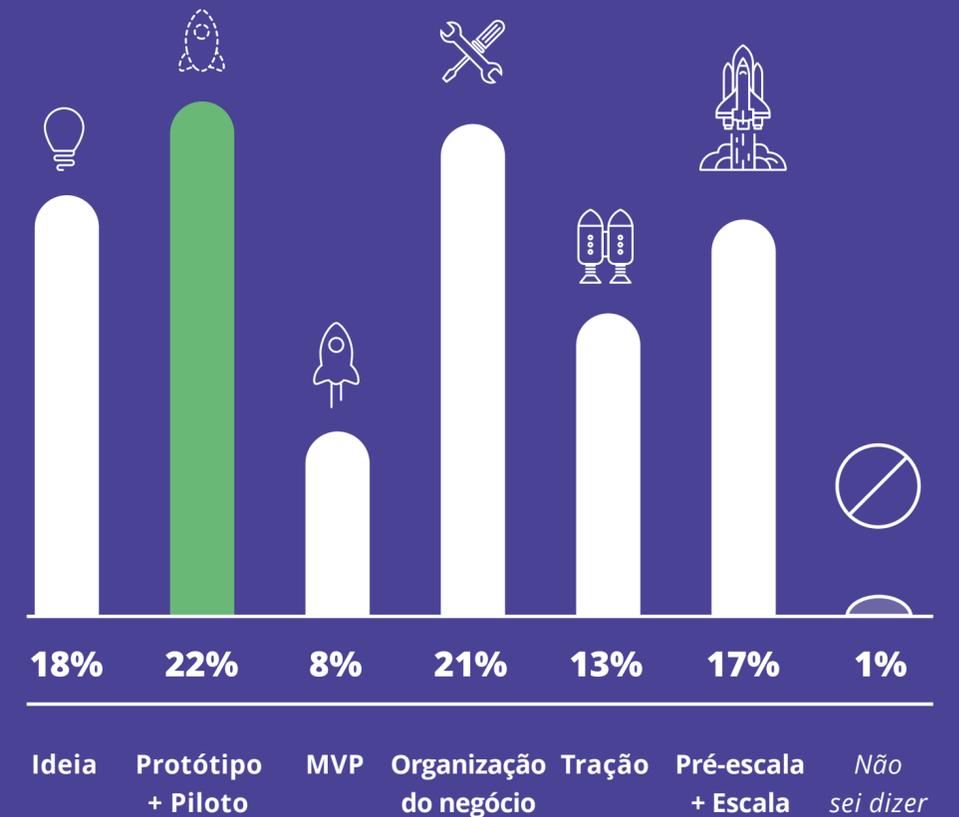
TEMPO DE EXISTÊNCIA



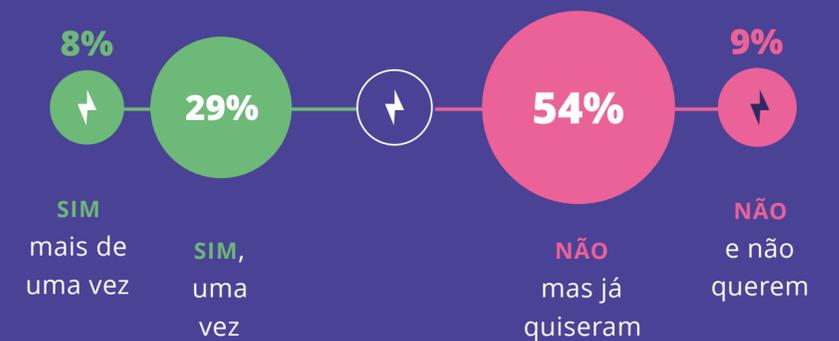
CAPTAÇÃO



FASE DA JORNADA



ACELERAÇÃO



O EMPREENDEDOR DE IMPACTO

*Esse capítulo contou
com o apoio analítico de:*

ANNA DE SOUZA ARANHA | QUINTESSA

FILIPPE GUIMARÃES | ITAÚ

GUIDO PAIVA | ITAÚ

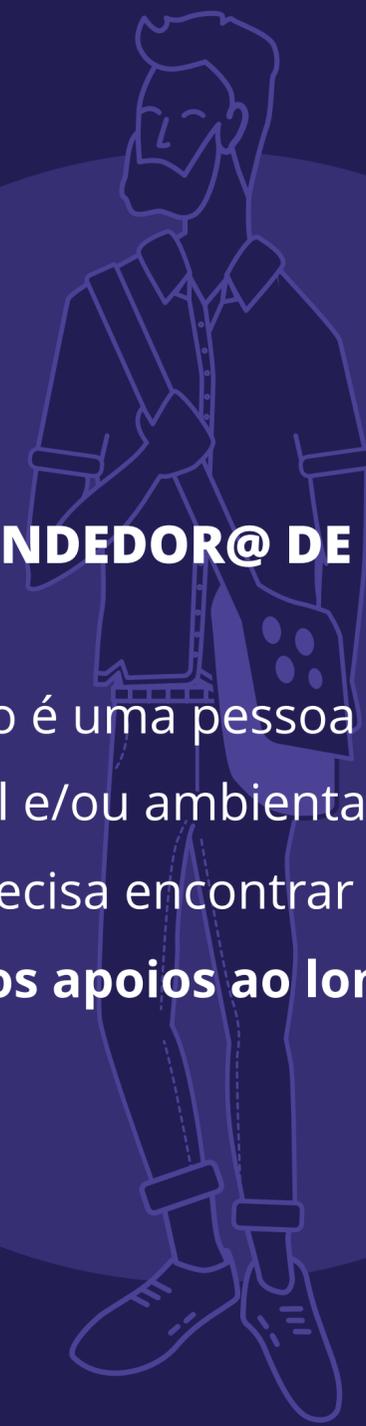
MARIA EUGÊNIA TABORDA | ITAÚ

PRISCILA MARTINS | ARTEMISIA



CAPÍTULO 02

Vamos entender o Mapa
de Impacto brasileiro por onde ele começa.



EMPREENDEDOR@ DE IMPACTO

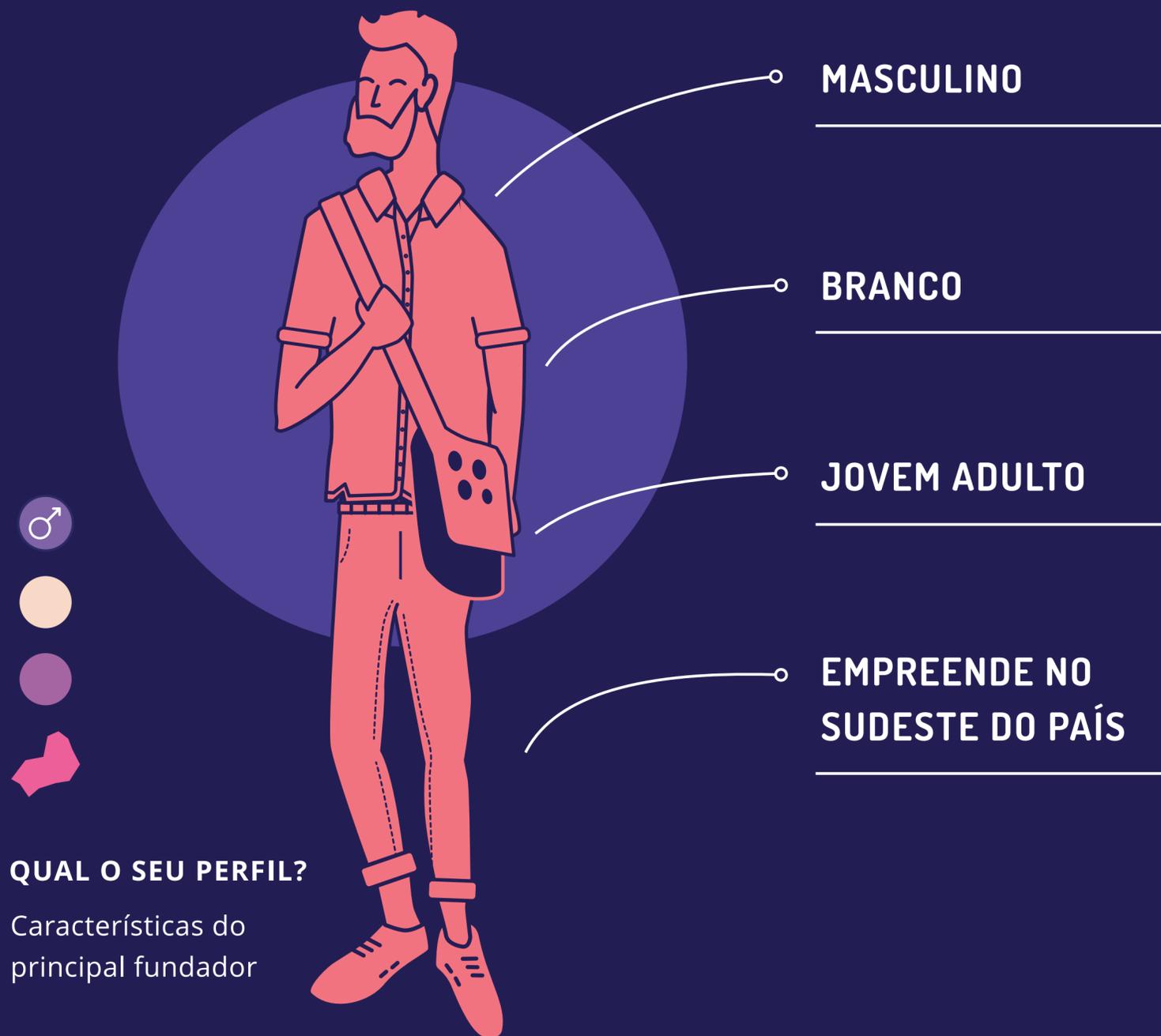
O empreendedor de impacto é uma pessoa extremamente motivada a solucionar um problema social e/ou ambiental mas, ele também sabe que, para atingir este objetivo, precisa encontrar uma solução sustentável e contar com **muitos apoios ao longo da jornada.**

“ Como qualquer pessoa, as características que originam suas melhores qualidades são também as que originam seus maiores desafios. É a capacidade de se manter firme na sua visão que dá origem à resiliência, mas pode também dar origem à teimosia e dificuldade de ouvir feedbacks. É o idealismo capaz de enxergar uma realidade diferente que permite ser alguém visionário, mas que pode dificultar a lucidez para a realidade atual. É o otimismo que permite fazer planos futuros e embasar a tomada de risco, mas que pode cegar e fazer com que deem passos grandes demais para o momento atual. É importante para os empreendedores se dedicarem ao autoconhecimento, compreendendo fortalezas e

franquezas, reconhecendo em quais papéis deveriam estar e em quais deveriam trazer parceiros na equipe para os complementarem. Porém, diferente de outras pessoas, os empreendedores estão expostos a altos riscos e julgamento externo, o que lhes gera pressão, ansiedade, instabilidade emocional.

O autoconhecimento então ganha ainda mais relevância, bem como o cuidado com saúde emocional e a abertura para ajuda externa, pois não se trata de uma corrida de 100 metros, mas de uma maratona de longa distância. Para que o setor de negócios de impacto dê certo, seus empreendedores precisam dar também.

ANNA DE SOUZA ARANHA | QUINTESSA



66%
São **homens**



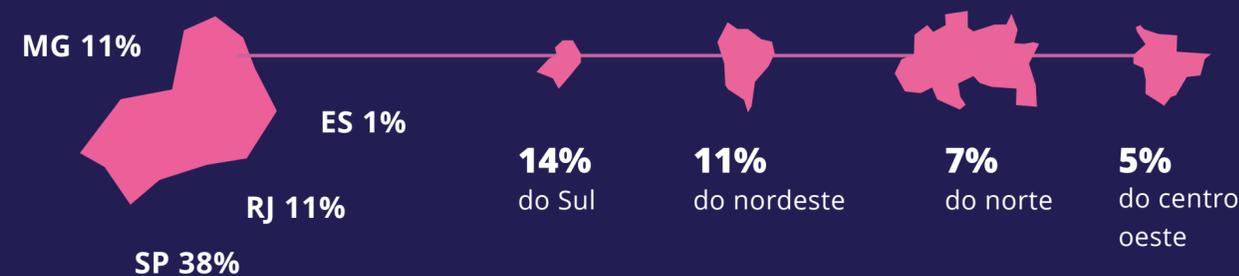
66%
São da raça **branca**



53%
Têm entre 30 e 44 anos de idade

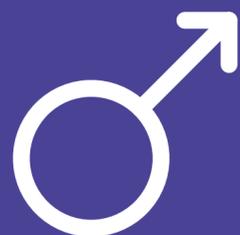
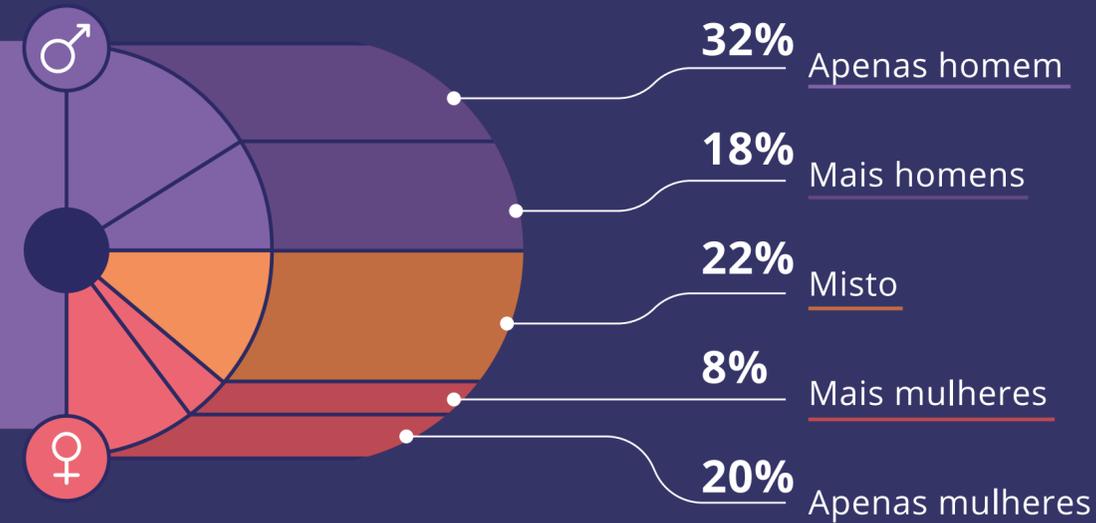


62%
São do sudeste



50%

DOS NEGÓCIOS TÊM APENAS HOMENS OU MAIS HOMENS ENTRE SEUS FUNDADORES



QUAL O SEU PERFIL?

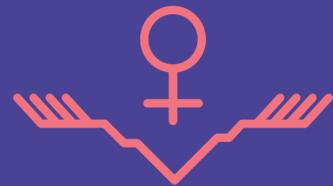
Em relação ao quadro societário, os homens ainda são maioria.

A presença **masculina** é ainda maior nas verticais e região:



A presença de **mulheres** é maior nos negócios relacionados a:





QUAL O SEU PERFIL?

Também se mantém o desafio feminino de cruzar o **vale da morte**.

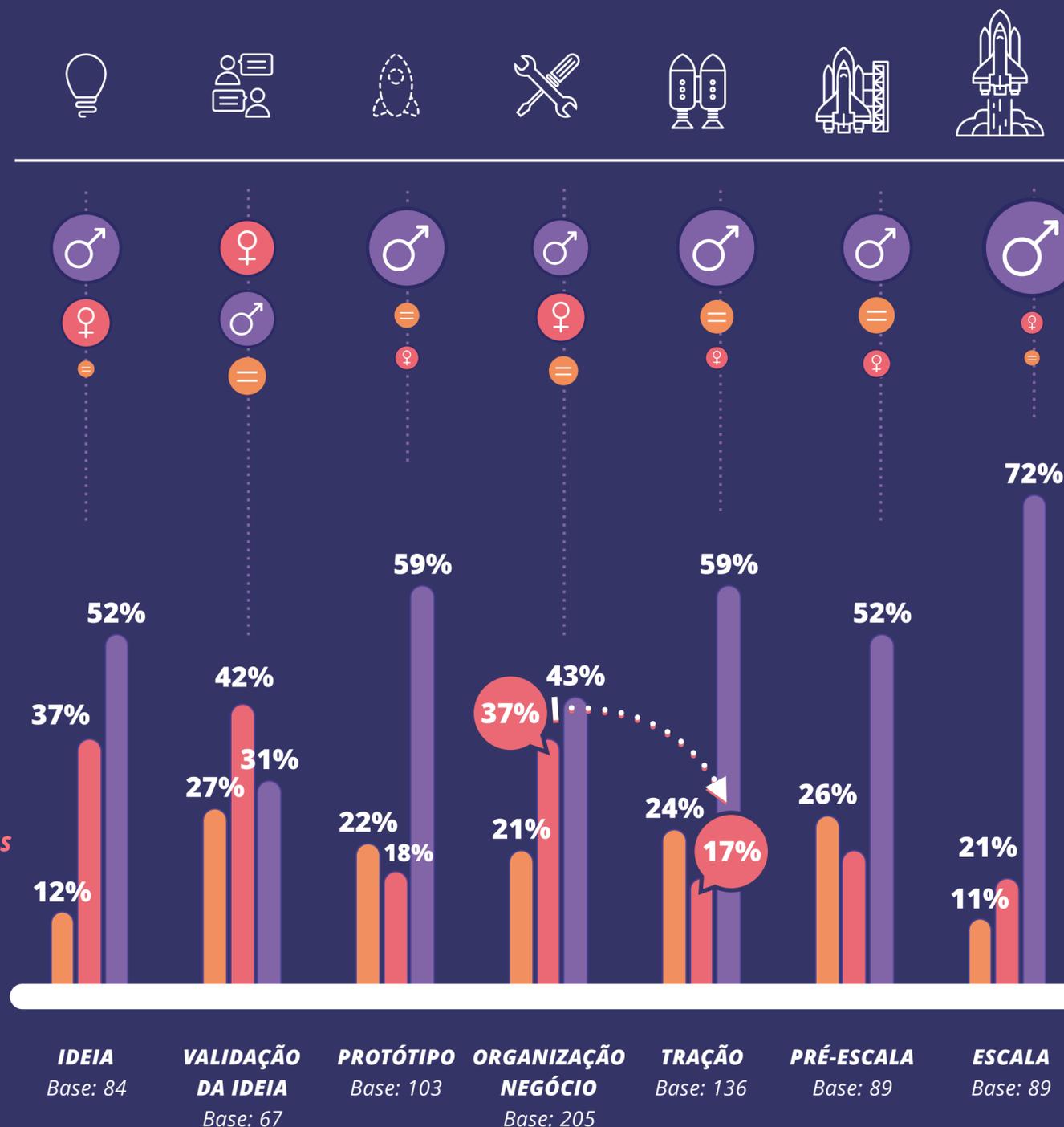
Negócios fundados por apenas ou mais homens sobem nas faixas de faturamento entre **R\$501mil a 1 milhão/ano (67%)** e, principalmente, entre aqueles que registraram R\$4,1 milhões ou mais (74%). E **59%** dos negócios formatados como **Sociedade Limitada** e **90%** dos que são **S/A** também têm maior presença **masculina**.

Enquanto que negócios com um quadro societário apenas ou majoritariamente feminino estão mais presentes nas faixas até **R\$50mil/ano (33%)** e de **R\$51 a 100mil/ano (36%)**. Elas também crescem na base formalizada como **MEI (44%)** e não-formalizados (33%).

-  **APENAS OU MAIS HOMENS COMO FUNDADORES**
-  **APENAS OU MAIS MULHERES COMO FUNDADORES**
-  **HOMENS = MULHERES**

Bases: 51, 25, 374, 27, 299, 64, 139 e 210

FASE DA JORNADA*



*As demais fases da jornada não apresentaram grande variação entre as leituras de gênero.

QUAL O SEU PERFIL?

Elas acessam menos capital via investidores, obtendo recursos por doação e empréstimos.

A maior presença masculina no quadro societário ainda é um padrão dos negócios que já captaram investimento. Eles acessam mais atores como **Incubadoras/Aceleradoras, Empresas Privadas, Fundos de Venture Capital, Fundos de Private Equity e Institutos/Fundações** e tendem a acessar recursos por meio de mecanismos de *equity* e dívida-conversível.

Já negócios com maior presença feminina no seu contrato social têm acessado fontes como **Crowdfunding, FFF, Instituições públicas/governo, Bancos de fomento e Bancos comerciais**, por meio de empréstimos ou doações.



APENAS OU MAIS **HOMENS** COMO FUNDADORES



APENAS OU MAIS **MULHERES** COMO FUNDADORES



HOMENS = MULHERES

CAPTAÇÃO



“ O empreendedorismo feminino traz resultados econômicos, e também um grande impacto social. Pesquisas apontam que as donas de empresas reinvestem mais seus lucros, investem mais na educação dos seus filhos e na comunidade do seu entorno, e geram mais empregos. Avançamos muito nos últimos anos e, atualmente, 42% dos negócios estabelecidos são liderados por mulheres, segundo o estudo Itaú Mulher Empreendedora. Entretanto, elas ainda enfrentam grandes desafios para tocar seus negócios. As razões são históricas, culturais e comportamentais, e o mesmo modelo se repete para os negócios de impacto.

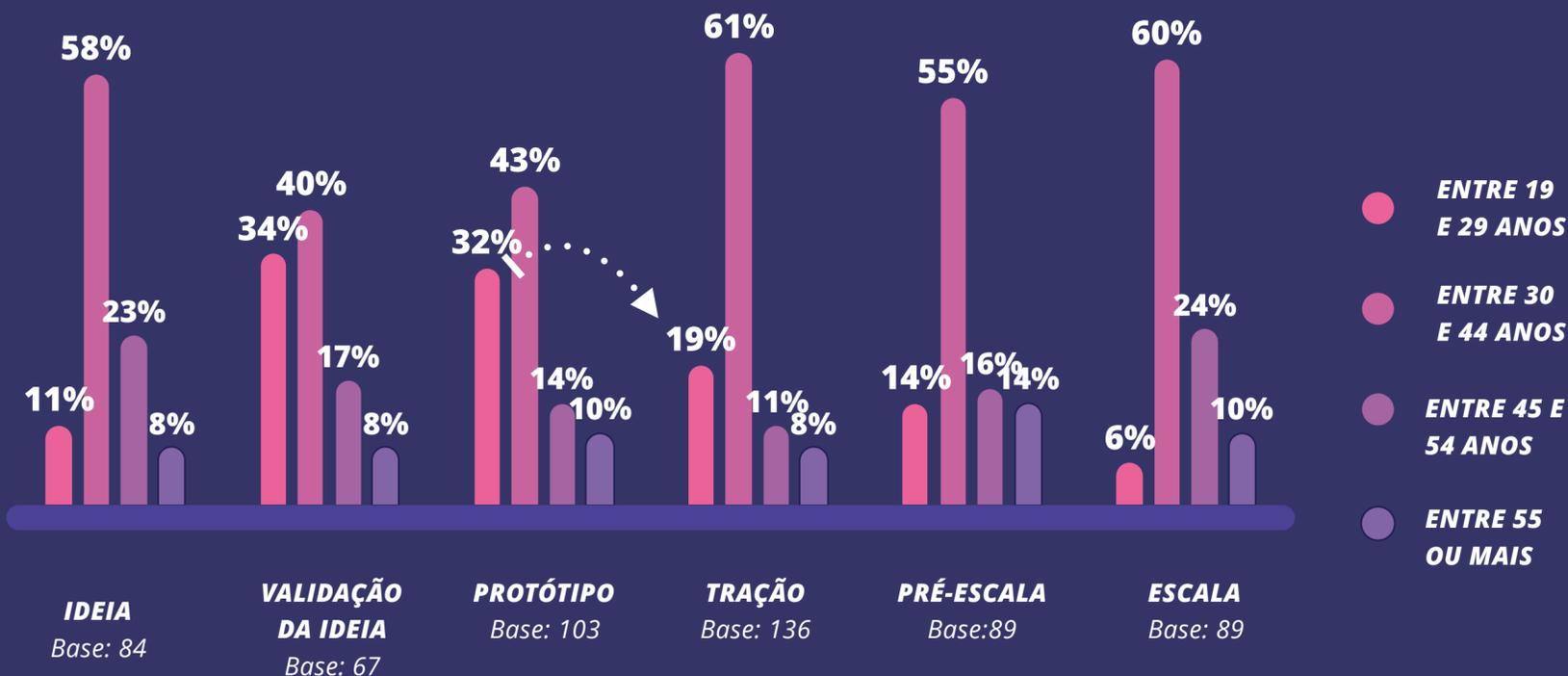
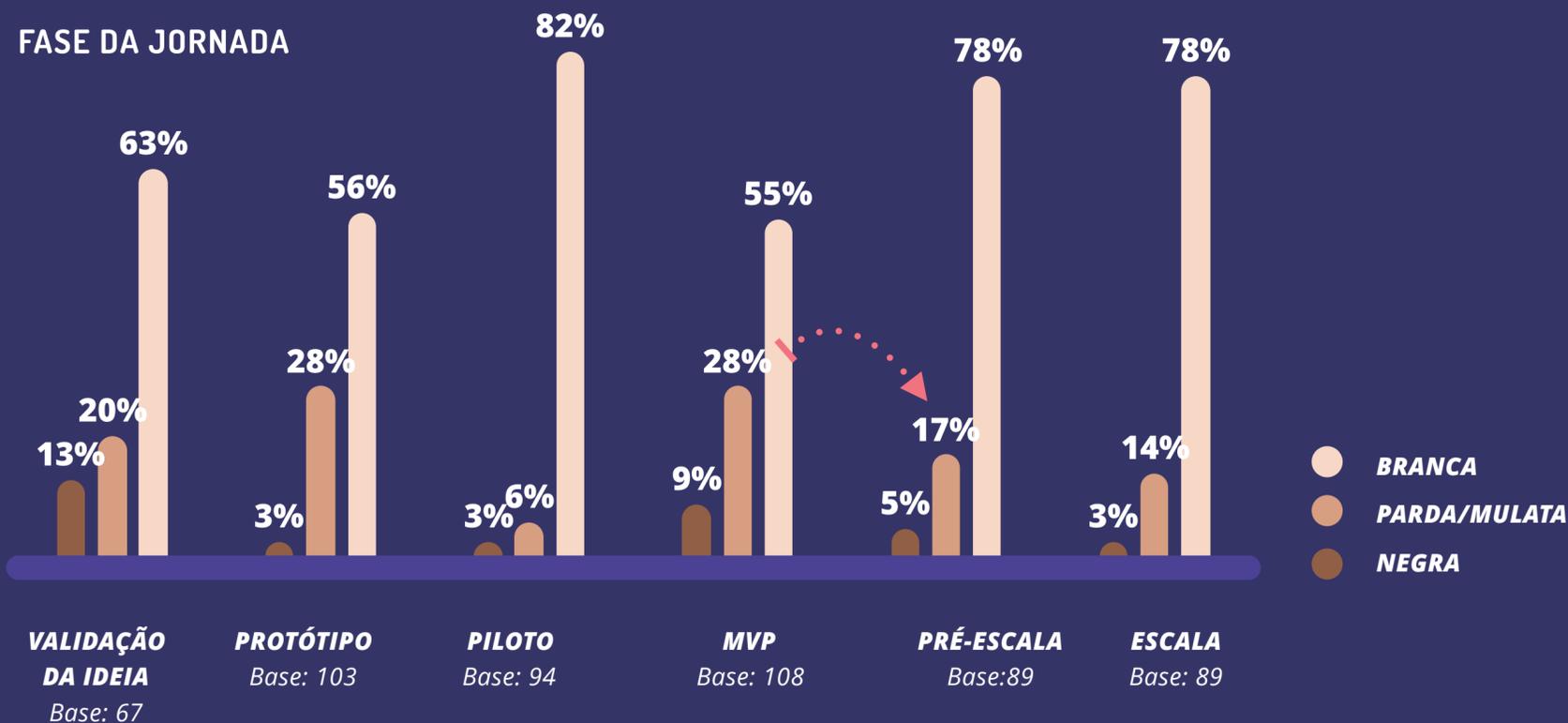
Uma das formas de promover a mudança é por meio do exemplo e das histórias. Nada mais inspirador do que ver mulheres tocando seus negócios a partir do seu estilo próprio de liderança e com determinação para gerar impacto positivo no mundo. Nesse sentido, o mapeamento da Pipe tem uma grande contribuição. Ótimo ver que 68% dos negócios de impacto têm mulheres na liderança. Que cada uma dela inspire muitas outras! ”

MARIA EUGENIA SOSA TABORDA | ITAÚ

QUAL O SEU PERFIL?

E não só as mulheres parecem enfrentar uma jornada mais desafiadora.

EMPREENDEDORES NÃO-BRANCOS E EMPREENDEDORES MAIS JOVENS AUMENTAM PRESENÇA NO VALE DA MORTE.



*As demais fases da jornada não apresentaram grande variação entre as leituras.

CAPÍTULO 02

INSIGHT 01



Perfis de empreendedores que ainda são minoria no setor encontram uma jornada **mais desafiadora.**

Mas há quem esteja nadando contra essa tendência:

Da Tribu

“ Não viemos de uma família empreendedora, com histórico de parentes que são empresários. Acreditamos na gente e na Amazônia; e tudo que conquistamos, foi caminhando sozinhas, se arriscando, se jogando, sem nenhum suporte e investimento inicial. Tivemos que criar a nossa própria rede colaborativa para ir além. Nos aliamos com pessoas que sonhavam com a gente e, hoje, a Da Tribu não sou eu e mamãe, tem muita gente por trás e que participa dessa relação com a comunidade. Clientes que compram por conta da história da minha mãe. ”



ÁREA DE IMPACTO

TECNOLOGIAS VERDES

FASE DA JORNADA

- IDEIA
- VALIDAÇÃO
- PROTÓTIPO
- PILOTO
- MVP
- ORGANIZAÇÃO
- TRAÇÃO
- PRÉ - ESCALA
- ESCALA

DADOS GERAIS SOBRE O EMPREENDIMENTO

[LINK ->](#)

ODS	IGUALDADE DE GÊNERO; TRABALHO DECENTE E CRESCIMENTO ECONÔMICO; CIDADES E COMUNIDADES SUSTENTÁVEIS
FUNDADORAS	TAINAH FAGUNDES (36), KÁTIA FAGUNDES (55)
LOCAL	BELÉM - PARÁ
ANO DE FUNDAÇÃO	2019
NATUREZA JURÍDICA	MEI
TAMANHO DA EQUIPE	10 PESSOAS
TECNOLOGIAS EMERGENTES	OUTRA
PATENTE	NÃO
FATURAMENTO	51 MIL A 100 MIL
FONTES DE RECURSOS	INVESTIMENTO PRÓPRIO FFF PREMIAÇÕES
ESTÁ CAPTANDO	SIM
ACOMPANHAMENTO IMPACTO	DEFINIU INDICADORES, MAS NÃO MEDE DE MANEIRA FORMAL

SOLUÇÃO

UM NEGÓCIO SOCIAL DE MODA SUSTENTÁVEL QUE PRODUZ ACESSÓRIOS CONTEMPORÂNEOS DA BIODIVERSIDADE DA FLORESTA, POR MEIO DE FIOS DE ALGODÃO COBERTOS DE LÁTEX, PAPEL RECICLADO E REUTILIZAÇÃO DE INSUMOS QUE SERIAM DESCARTADOS.

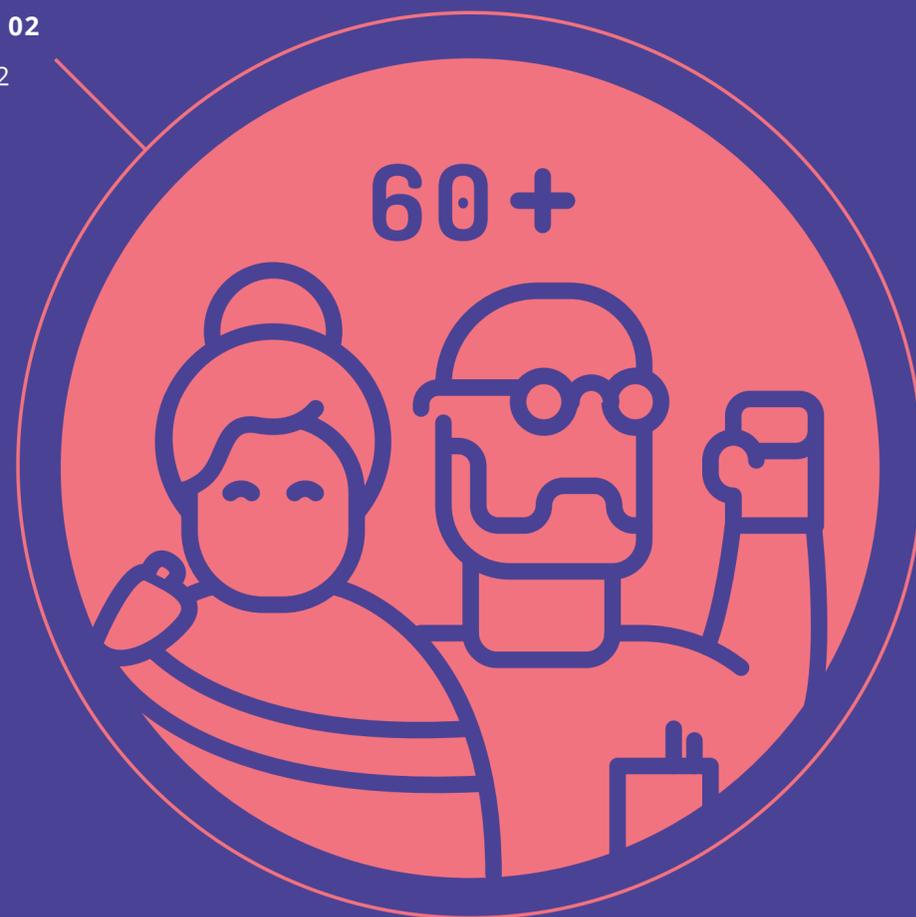
“ Na Artemisia, estamos sempre em busca de empreendedores e empreendedoras com intenção genuína de gerar impacto positivo em nossa sociedade; que tenham histórico de realizações; e capacidade de atrair talentos e desenvolver equipe consistente para sonhar e construir junto. Acreditamos que grandes transformações só acontecem quando todos e todas fazem parte da solução, e por isso, buscamos diversidade na seleção para nossos programas. Sabemos que empreender é enfrentar diariamente

desafios de toda natureza. E quando olhamos para o empreendedorismo na periferia, esses percalços se mostram ainda maiores. Por trás de cada história de superação, existem pessoas encarando as mais diversas barreiras em suas trajetórias— seja na solução, modelo de negócio, vendas, acesso a financiamento etc. Mas, com apoio e suporte adequados e foco em suas reais necessidades, esses negócios podem crescer e impactar positivamente a vida de muitas pessoas. ”

PRISCILA MARTINS | ARTEMÍSIA

CAPÍTULO 02

INSIGHT 02



O empreendedor maduro também **ganha espaço**

criando soluções para os seus próprios desafios:

5% dos negócios mapeados foram fundados por pessoas acima de 60 anos.

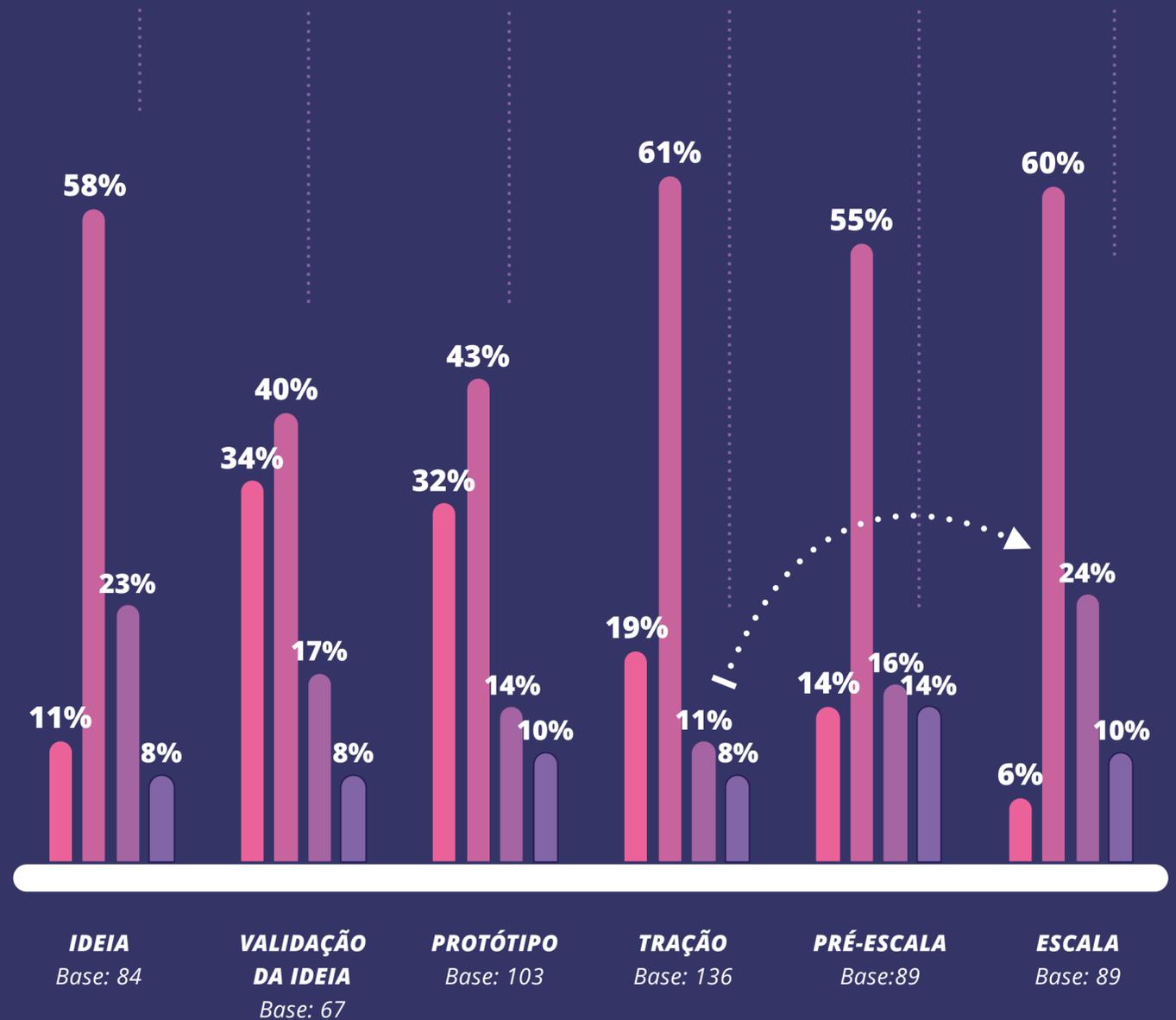


O estudo inédito **Tsunami60+**, realizado em 2018 pela Pipe.Social, ouviu 2.330 brasileiros acima de 60 anos. Destes, **1 em cada 4 declara um forte desejo de empreender.**

No *pipeline* de impacto, vemos que um perfil maduro tende a atravessar o vale da morte com menor dificuldade se comparado aos mais jovens. Uma tendência confirmada por pesquisa recente da Harvard Business Review que aponta que a idade média dos fundadores de startups de base tecnológica é de 42 anos – a experiência, conta e muito nesta jornada.

FASE DA JORNADA*

Base geral: 1002 negócios



*As demais fases da jornada não apresentaram grande variação entre as leituras de idade.

ISGame



ÁREA DE IMPACTO

-  EDUCAÇÃO
-  SAÚDE

FASE DA JORNADA

- IDEIA
- VALIDAÇÃO
- PROTÓTIPO
- PILOTO
- MVP
- ORGANIZAÇÃO
- TRAÇÃO
- PRÉ - ESCALA
-  ESCALA

DADOS GERAIS SOBRE O EMPREENDIMENTO

[LINK ->](#)

ODS	SAÚDE E BEM-ESTAR
FUNDADOR	FÁBIO OTA (55 ANOS)
LOCAL	SÃO PAULO - SÃO PAULO
ANO DE FUNDAÇÃO	2014
NATUREZA JURÍDICA	MEI
TAMANHO DA EQUIPE	11 PESSOAS
TECNOLOGIAS EMERGENTES	INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL, BIG DATA, MACHINE LEARNING, COMPUTAÇÃO COGNITIVA
PATENTE	NÃO
FATURAMENTO	51 MIL A 100 MIL
FONTES DE RECURSOS	INVESTIMENTO PRÓPRIO SÓCIO-INVESTIDOR FFF INVESTIDOR-ANJO
ESTÁ CAPTANDO	SIM
ACOMPANHAMENTO IMPACTO	AINDA NÃO DEFINIU INDICADORES

SOLUÇÃO

ENSINA JOVENS E IDOSOS A DESENVOLVER GAMES COMO FORMA DE TRATAMENTO PREVENTIVO PARA DOENÇAS COGNITIVAS, ALÉM DE PROPORCIONAR DESENVOLVIMENTO DO RACIOCÍNIO LÓGICO, CRIATIVIDADE, TRABALHO EM EQUIPE, PLANEJAMENTO E CONCENTRAÇÃO.

“ Todo mundo vai envelhecer e se tornar um idoso um dia; temos aí um campo cheio de oportunidades. O primeiro passo para empreender na longevidade é conhecer os maduros, visitar centros dias, centros de convivências, ILPIs, conviver com os idosos. Quando você vivencia o que um idoso passa é possível pensar em produtos que os beneficiam e trazer inovação na solução de problemas relacionados à idade. ”

60+

CAPÍTULO 02

São muitos desafios ao longo da jornada.
Mas, afinal, o que os motiva tanto?

Sustentabilidade no consumo e nas cidades, saúde, acesso a trabalho e redução das desigualdades.

Engajados a construir uma sociedade mais sustentável e equânime, os empreendedores desenvolvem soluções utilizando tecnologias, conhecimento e muita persistência.



Empreendedores **homens**
tendem a desenvolver
soluções para:



CIDADES



TEC. VERDES



Empreendedoras **mulheres**
tendem a desenvolver
soluções para:



CIDADANIA



EDUCAÇÃO

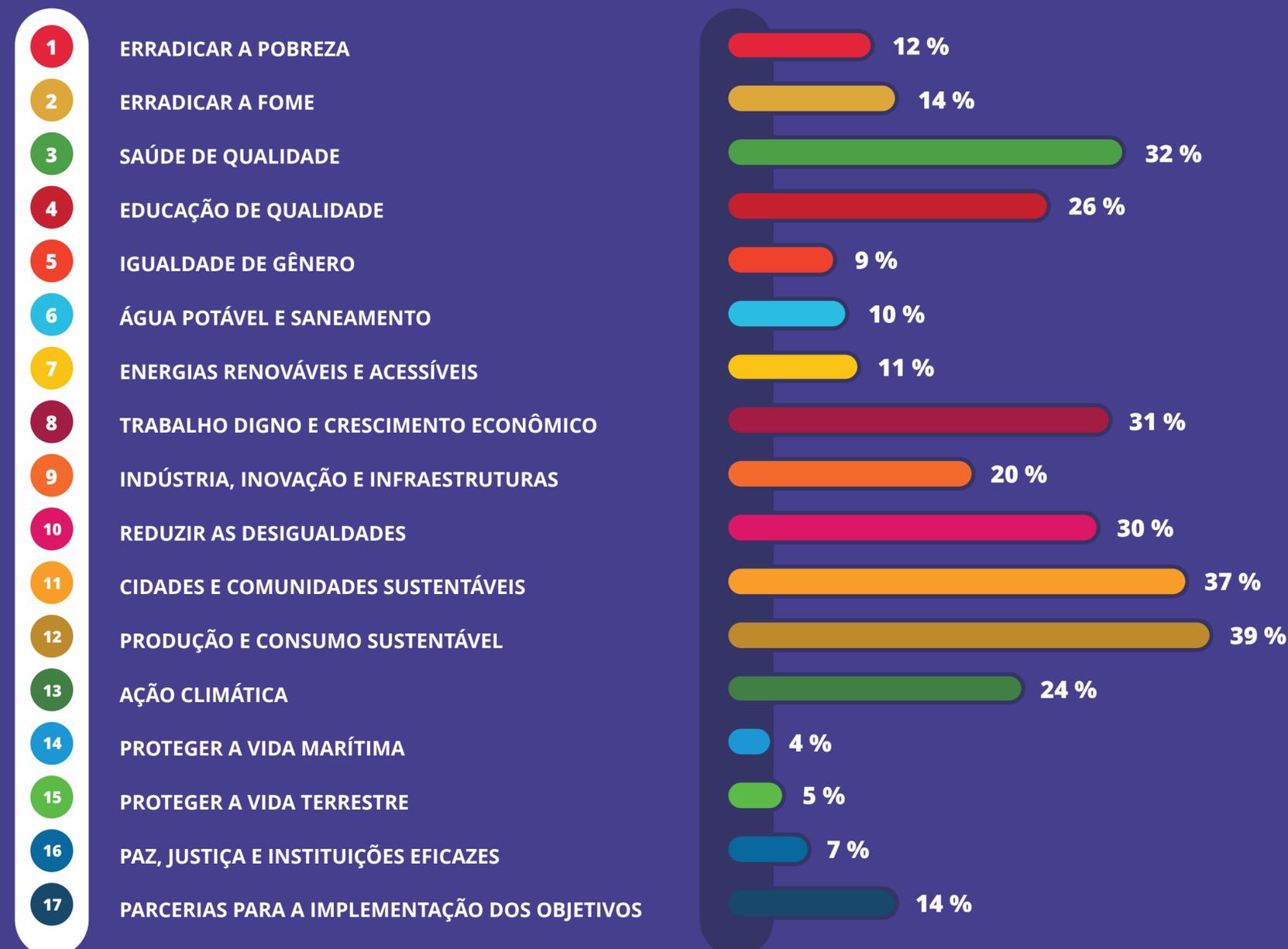


ODS

Base geral: 1002 negócios

Objetivos de Desenvolvimento Sustentável

Organização das Nações Unidas (ONU)



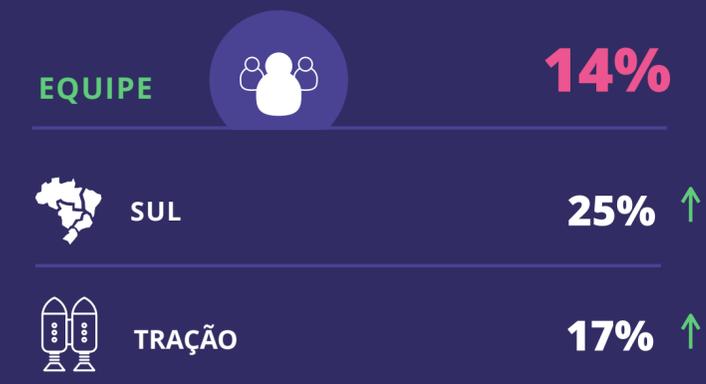
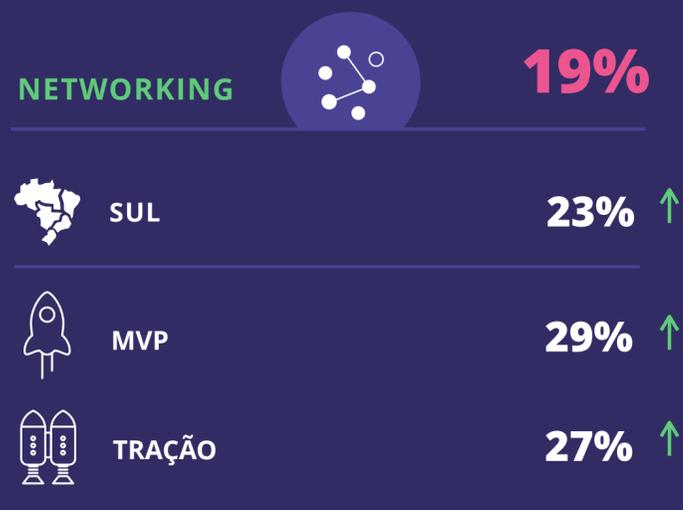


CAPÍTULO 02

Para alcançar estes objetivos,
que ajudas os empreendedores estão pedindo?

“ Nas chamadas de negócio que realizamos na Pipe – para marcas, aceleradoras, fundos etc. – sempre entrevistamos os empreendedores selecionados para entender mais a fundo seu histórico e solução. Uma fala que está presente em todos os perfis é a busca pelo ‘dinheiro aplicado’, ou seja, um investimento que venha também com conhecimento e apoio técnico ao negócio. O empreendedor precisa de dinheiro, mas também precisa de orientação e mentoria para navegar o custo Brasil de empreender, por exemplo. ”

LIVIA HOLLERBACH | PIPE.SOCIAL



O dinheiro sozinho não é suficiente.



De maneira urgente, os empreendedores pedem capital e apoio para agregar outras visões ao seu negócio, melhorar sua comunicação, parcerias e time.

Bases Dinheiro: 466, 70, 108, 67, 103;
 Bases Comunicação: 366, 141, 205, 89
 Bases Mentoria: 366, 108, 67
 Bases Networking: 141, 108, 136
 Bases Equipe: 141, 136

PIPE.SOCIAL

02 O EMPREENDEDOR DE IMPACTO



Mulheres, não-brancos e jovens, encontram uma **jornada mais desafiadora.**



O empreendedor maduro **ganha espaço.**



CAPÍTULO 02

Agora que entendemos mais sobre o protagonista dessa jornada, quais são os apoios que ele tem encontrado no ecossistema?

PIPE.SOCIAL

03

RECURSOS DISPONÍVEIS PARA A JORNADA EMPREENDEDORA

PIPE.SOCIAL

03

RECURSOS DISPONÍVEIS PARA A JORNADA EMPREENDEDORA

Esse capítulo contou com o apoio analítico de:

ANA CAROLINA CALÇADO | WYLINKA

ANNA DE SOUZA ARANHA | QUINTESSA

CAROLINA ARANHA | IMPACTIX

DANIEL IZZO | VOX CAPITAL

EDUARDO HUPFER | ITAÚ

GUILHERME ROSSO | EMERGE

FABIO NASCIMENTO | APEX BRASIL

FELIPE VIGNOLI | LAB DE INOVAÇÃO FINANCEIRA

FILIPE GUIMARÃES | ITAÚ

HAROLDO RODRIGUES JR. | IN3CITI

HELENA MASULLO | WRIGHT CAPITAL

JAYME QUEIROZ | APEX BRASIL

KIM MACHLUP | CONSULTORA

LUCAS BERNAR | MOVIMENTO CHOICE

MARCELO ROCHA "DJ BOLA" | A BANCA

MARIANO CENAMO | IDESAM

RACHEL DE ANDRADE | ADVOGADA

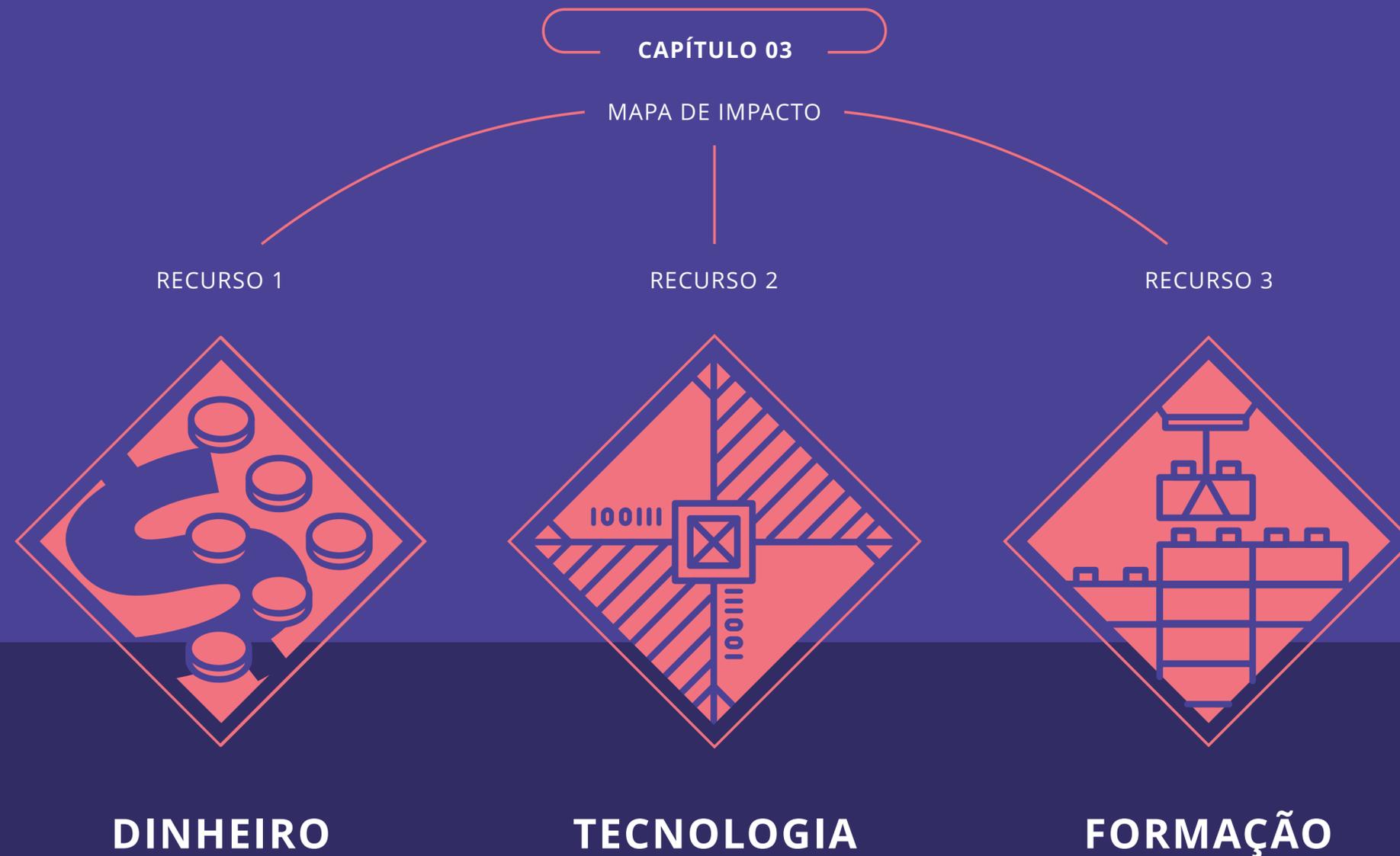
RICARDO PODVAL | CIVI-CO

SAMIR HAMRA | ICE

SHEILA OLIVEIRA PIRES | ANPROTEC

VALERIA BARROS | SEBRAE NACIONAL

WILLIAM RESPONDOVESK | FINEP



PIPE.SOCIAL
2019



CAPÍTULO 03

MAPA DE IMPACTO

RECURSO 1



DINHEIRO

Continua a ser o **maior pedido** de ajuda dos empreendedores.

Por isso, analisamos como esse recurso está sendo mobilizado pelo ecossistema e acessado pelos negócios.



CAPÍTULO 03

MAPA DE IMPACTO

RECURSO 1



NOS ÚLTIMOS ANOS

o setor se movimentou para diversificar a oferta de recursos financeiros que pudessem apoiar o empreendedor, assim como colheu resultados para os investidores de impacto.



“ Com a venda de nossa participação na *Tem* começamos a comprovar que é sim possível investir com impacto e gerar retorno financeiro. Uma das grandes perguntas quando estávamos começando era se existiriam alternativas para saída ou interessados em comprarem as empresas que estávamos apoiando. Essa saída mostra que sim, é possível e que os retornos financeiros podem sim ser atraentes. O fato de que a empresa compradora está ajudando a melhorar a proposta de valor da *Tem*, com provável aumento do impacto positivo, só torna o caso um sucesso ainda maior. Histórias como essa ajudam a fortalecer e comprovar o campo de investimentos de impacto como um todo. E mais estão a caminho! ”

DANIEL IZZO | **VOX CAPITAL**



1º EXIT DO SETOR

A **VOX Investimentos** teve seu 1º case de exit de investimento, construindo uma história de sucesso no retorno financeiro (26% a.a. de retorno financeiro) e retorno de impacto (mais de 100.000 usuários em 2017 que economizaram, em média R\$ 406,00 em serviços de saúde) com a empresa TEM. Trata-se de um marco importante para sinalizar a possibilidade de retorno financeiro e social ao mesmo tempo, inspirando novos investidores.

Além disso, estudo da ANDE, ***Panorama do Setor de Investimento de Impacto no Brasil***, de outubro 2018, revela que oito outras saídas foram registradas no setor a partir de 2016. A maior incidência foram nos setores de habitação e capacitação. No total, o retorno dos investimentos foi de 600.000 dólares, com pagamentos de dívida.

PRIMEIRA DEBÊNTURE DE IMPACTO

Emitida pela **Gaia Cred II**, empresa do Grupo Gaia, a primeira debênture de impacto social do país foi criada para suportar o Programa Vivenda, que tem como propósito fazer com que as pessoas possam morar bem e viver melhor, por meio de reformas em moradias localizadas em regiões de baixa-renda.

Ao todo, **foram captados R\$ 5 milhões** e a expectativa é que a iniciativa impacte a vida de mais de 32 mil pessoas, no prazo de cinco anos. **A primeira debênture de impacto social tem prazo de 10 anos e taxa de juros 7% ao ano.** A captação completa foi realizada em cinco meses. Diante do sucesso da operação, a **Din4mo** e o **Grupo Gaia** já iniciaram a estruturação de um novo papel.



FAMILY OFFICES INVESTINDO

O **FORImpact** é um exemplo de novas iniciativas que ampliam o número de investidores no setor. A iniciativa foi desenvolvida pelo **ICE** e **IMPACTIX** com o objetivo de fomentar o investimento nas fases iniciais dos negócios de impacto por famílias de alta renda. Por meio de um programa estruturado de investimento e capacitação, 12 famílias e seus respectivos *family offices* foram engajados no processo de investimento em 6 startups de impacto. Todos os aprendizados estão sendo sistematizados para a elaboração de uma cartilha detalhada de investimento nesse setor.

FUNDAÇÕES E INSTITUTOS INVESTINDO

Formado por 22 fundações e institutos, o grupo **Fundações e Institutos de Impacto (FIIMP)** foi criado para experimentar diferentes instrumentos financeiros, conhecer organizações intermediárias e acompanhar resultados de investimentos em negócios de impacto socioambiental.

Cada organização colocou no fundo US\$ 10 mil (aproximadamente R\$ 34 mil reais). **O total arrecadado (R\$ 703 mil) será alocado em negócios de impacto socioambientais**, via intermediários, na sistematização e *workshops* de aprendizado. Todo processo, desafios e aprendizados serão compartilhados em um guia para que outras fundações e institutos que se interessem pelo tema possam acelerar sua trajetória.



CAPÍTULO 03

A integração com o setor público também foi uma importante conquista.



De acordo com a Aliança pelo Impacto, “o envolvimento do governo, nas suas três esferas, é primordial para potencializar e orientar o campo”.

Experiências internacionais priorizam três papéis para o governo:

1 **REGULADOR**

(de mecanismos financeiros de impacto);

2 **FOMENTADOR**

(de temas, modelos e organizações indutoras);

3 **e COMPRADOR**

(de produtos e serviços originários de negócios de impacto).



Nesse sentido, destaca-se, nos últimos dois anos, a **Estratégia Nacional de Investimentos e Negócios de Impacto (ENIMPACTO)** e **mecanismos de compras governamentais.**



COMITÊ ENIMPACTO

A **Estratégia Nacional de Investimentos e Negócios de Impacto** (ENIMPACTO) é uma articulação de órgãos e entidades da administração pública federal, do setor privado e da sociedade civil com o objetivo de promover um ambiente favorável ao desenvolvimento de investimentos e negócios de impacto.

Em dezembro de 2018 a ENIMPACTO completou um ano. Dezesesseis órgãos governamentais e 41 organizações da sociedade civil trabalharam juntos em 4 grupos de trabalho no último ano para gerar avanços e entregas para o campo.

ENTRE OS RESULTADOS ALCANÇADOS:

- ✓ *Articulação entre BNDES, Caixa Econômica Federal, Fundação Banco do Brasil e Sebrae para constituição de um fundo contábil para investir em negócios de impacto;*
- ✓ *Ampliação do programa InovAtiva de Impacto de aceleração para startups de impacto, liderado pelo antigo MDIC, Fundação Certi e Sebrae;*
- ✓ *Inclusão de critérios de impacto na metodologia de gestão de incubadoras e aceleradoras CERNE (Anprotec/Sebrae);*
- ✓ *Avanço do projeto de lei PLS N°338/2018 para regulamentação dos Contratos de Impacto Social.*



Mecanismos de compras governamentais



O setor público está entre os grandes compradores do país, gastando cerca de 10 a 15% do PIB em suas aquisições. Muitos dos negócios de impacto criam soluções em áreas que são majoritariamente atendidas pelo setor público, como educação, saúde e mobilidade urbana, por exemplo. Incluir Negócios de Impacto nas políticas de contratações públicas irá induzir positivamente o mercado, dar relevância ao tema e reforçar o compromisso do Governo com a efetividade do impacto no seu atendimento à população.

GUIA PARA GESTORES MUNICIPAIS

No fim de 2017, a Força Tarefa de Finanças Sociais (FTFS) - agora Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto - elaborou o guia ***“Gestores municipais compram soluções de negócios de impacto”***. O texto, disponível para download, foi realizado em parceria com a Oficina Municipal, escola de cidadania e gestão pública voltada à municipalidade, com a preocupação de informar, apoiar e conectar gestores municipais com as organizações de impacto e mobilizá-los para parcerias concretas.

SELEÇÃO E AQUISIÇÃO DE TECNOLOGIAS EDUCACIONAIS

Para apoiar quem cria e quem usa produtos e serviços de tecnologia na educação, o CIEB (Centro de Inovação para a Educação Brasileira), em parceria com a Fundação Lemann e a Omidyar Network, lançaram, em 2018, o projeto Seleção e Aquisição de Tecnologias Educacionais. Da parte dos gestores e educadores, o projeto vai propiciar que as compras sejam realizadas de modo ágil, eficiente e seguro, em alinhamento com as propostas pedagógicas, gerando inovação no processo de aprendizagem dos alunos. A chamada e as inscrições foram realizadas pela Plataforma Edutec.



CAPÍTULO 03

A legislação também flexibilizou a criação e/ou divulgação de novos mecanismos e atores que possam aportar recursos para os negócios de impacto no país.



Ambiente Regulatório

NEGÓCIOS DE IMPACTO

Janeiro de 2019

REGULAMENTAÇÃO DOS FUNDOS PATRIMONIAIS

- Em janeiro de 2019 foi sancionada a Lei nº. 13.800 que regulamenta a criação de fundos patrimoniais (também conhecidos como *endowments*). Tratam-se de fundos utilizados para arrecadar e gerir doações de pessoas físicas e jurídicas para programas e projetos em áreas de interesse público, como cultura e educação. Sua finalidade principal é buscar a perpetuidade das doações realizadas para a constituição de seu patrimônio.

Ainda em tramitação:

REGULAMENTAÇÃO DOS NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIOAMBIENTAL:

- Projeto de Lei que permite a qualificação, voluntária e autodeclaratória, das empresas que tenham três elementos: (1) objeto social vinculado ao propósito de gerar impacto social e ambiental positivo; (2) estrutura de governança com mecanismos voltados a uma tutela mais ampla dos interesses dos *stakeholders*; e (3) obrigação de mensuração e publicação periódica do relatório de impacto. A proposta visa dar maior segurança jurídica às empresas que conjugam o lucro com a solução de problemas sociais e ambientais.

REGULAMENTAÇÃO DOS CONTRATOS DE IMPACTO SOCIAL:

- Projeto de Lei do Senado – PLS nº 338, que dispõe sobre o Contrato de Impacto Social, uma modalidade nova de contratação de Negócios de Impacto a partir do cumprimento de metas de interesse social.



Ambiente Regulatório

NEGÓCIOS DE IMPACTO

*No âmbito do mercado de capitais as questões **ambientais, sociais e de governança corporativa** (sintetizadas na sigla ASG) vêm mostrando cada vez mais relevância:*

- Em **maio de 2018** foi promulgada a **Resolução CMN nº 4.661**, que determinou que as entidades fechadas de previdência complementar devem considerar, na análise de riscos, sempre que possível, os **aspectos relacionados à sustentabilidade econômica, ambiental, social e de governança**;
- Em **janeiro de 2019** a **IOSCO** (*The International Organization of Securities Commissions*), órgão internacional que reúne os reguladores de valores mobiliários do mundo, publicou uma declaração ressaltando a importância de os emissores de valores mobiliários considerarem a inclusão de questões sociais, ambientais e de governança ao divulgar material informativo para orientar a tomada de decisão de investidores. **O entendimento é de que as ASG podem trazer impacto material a curto e longo prazo nas operações comerciais dos emissores**, bem como riscos e retornos para os investidores e suas decisões de investimento e voto.



Um dos resultados de todo esse processo foi a disseminação do termo

VENTURE PHILANTHROPY



G
L
O
S
Á
R
I
O

VENTURE PHILANTHROPY

O conceito de Venture Philanthropy é uma evolução da filantropia tradicional e centra-se em três práticas principais:

- 1. Financiamento customizado para cada projeto ou negócio apoiado (tailored/hybrid financing);***
- 2. Suporte técnico e gestão e;***
- 3. Mensuração de impacto.***

Trata-se da combinação da alma da filantropia com o espírito do investimento, resultando em uma abordagem de longo prazo e alto engajamento para geração de impacto socioambiental positivo por negócios de impacto social e organizações sem fins lucrativos.

veja mais em: <https://evpa.eu.com>



No Brasil, o tema é divulgado amplamente pelo **Laboratório de Inovação Financeira**

ABDE + BID + CVM = LAB

Uma parceria entre Associação Brasileira de Desenvolvimento (ABDE), o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), que visa promover a união de atores para apoiar e criar soluções inovadoras de finanças sustentáveis – instrumentos financeiros e de mitigação de riscos –, de forma a alavancar recursos públicos e privados para projetos que favoreçam o cumprimento das metas brasileiras para o alcance dos ODS.



CAPÍTULO 03

Para guiar empreendedores na busca por capital e apoiar atores no desenvolvimento de novos recursos, o **LAB** traz uma visão organizada das fontes e mecanismos disponíveis no setor.

CAPTAÇÃO < 100MIL

CAPTAÇÃO 100 MIL A 500 MIL

CAPTAÇÃO 500MIL A 1MILHÃO

CAPTAÇÃO 1 MILHÃO A 5 MILHÕES

CAPTAÇÃO > 5 MILHÕES



IDEIA e VALIDAÇÃO



PROTÓTIPO



PILOTO



MVP



ORGANIZAÇÃO



TRAÇÃO



PRÉ-ESCALA



ESCALA

DOAÇÕES NÃO-REEMBOLSÁVEIS

Recursos Multilaterais/Bancos Desenvolvimento: Fundo Amazônia, BID, **Programas de Aceleração:** For Impact, Artemisia, Quintessa, Brazil Lab, BNDES Garagem, Din4mo, **Prêmios Empreendedores Sociais:** Folha Empreendedor Social, **Programas Específicos:** FIIMP (fundações e associações privadas), **Fundo de Investimento que Doa % da Taxa de Gestão:** Fundo AZ Quest Impacto, **Fundos Gerenciais:** SITAWI, BNDES - Fundo Cultural, BNDES - Fundo Social, **Plataformas de Crowdfunding**

MICROCRÉDITO

Avante, Banco Pérola, BNDES Microcrédito, Bancos Comerciais Moeda.in...

CRÉDITO DIRETO

Crédito Direto Pequenos e Médios Empreendedores: Cooperativas, Instituições de Crédito para SME, créditos específicos bancos comerciais, Crédito via Multilaterais e Bancos de Desenvolvimento, **Fundos Gerenciais:** SITAWI, Bem Te Vi, GAG Investimentos, Fundo PNUD (em estruturação), NeeSt (em estruturação - offshore), Fundo BNDES Negócios de Impacto (em estruturação), **Estrutura com Fundo CVM:** Fundo Yunus, **Peer to Peer Lending:** Rede Dinheiro e Consciência, **Outros:** Linha de Investimento Social de Empresas - Linha ISE do BNDES

CRÉDITO PRIVADO NO MERCADO DE CAPITAIS:

Títulos de Dívida: Debênture Vivenda, **Crédito Estruturado:** FIDC Lotus Impacto, FIDCs Fintechs, FIDC Kaeté (em estruturação), FIDC Banco Pérola

QUASI-EQUITY / VENTURE DEBT

SP Ventures (venture debt)

EQUITY

Investidores anjos: Anjos do Brasil, **Equity crowdfunding:** Kria, **FIPs:** MOV, Vox, Kaeté, Performa, Invest Tech, Inseed FIMA, Brasil Sustentabilidade, Caixa Ambiental, BNDES Seed Capital e Venture Capital (Fundos Criatec, Fundo Primatec e Fundo de Coinvestimento Anjo), FIP Vinci/BNDES, Antera/Emerge, **Fundos estrangeiros:** LGT, TPG Rise, Reponsability, **Intermediários sem FIP:** Positive Ventures, Maya Capital, **Outros:** Jaya Ventures (em estruturação).

GARANTIAS

Fundo de Aval: FAMPE (Sebrae), Recursos de instituições sem fins lucrativos para 1st loss (ex. Debênture Vivenda)

CONTRATOS DE IMPACTO SOCIAL:

Insper/SP (em estruturação), Sitawi/Ceará (em estruturação)

CAPITAL P/ GRANDES EMPRESAS C/ VIÉS DE IMPACTO:

Greenbonds, Fundos ESG, Fundos de Private Equity, Crédito Estruturado Projetos de Infraestrutura ou Energia Limpa



CAPÍTULO 03

A Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto,
com apoio do **ICE** e **Impactix**, também lançou em
fevereiro deste ano, um mapa mais sucinto para
evidenciar as oportunidades de investimentos no setor:



FUNDOS DE IMPACTO

- FIP – investimento em participações
- FIDC – fundo de investimento em direitos creditórios



INVESTIMENTO DIRETO VIA REDES E PLATAFORMAS

- Empréstimos
- Financiamentos coletivos (*Crowdequity e crowdlending*),
- Investimento anjo (*equity*)



TÍTULOS DE RENDA FIXA

- Securitização de recebíveis
- Contratos de Impacto Social

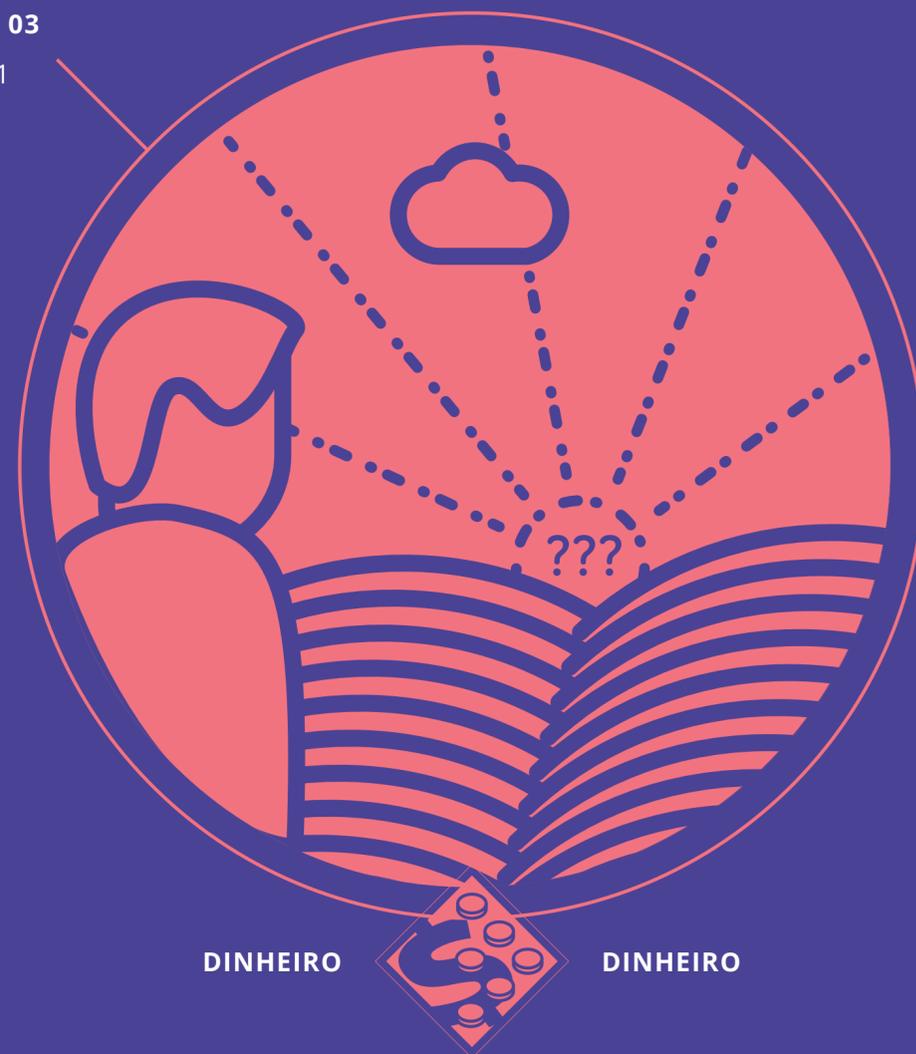


OFERTA DE PRODUTOS DE IMPACTO VIA DISTRIBUIDORES



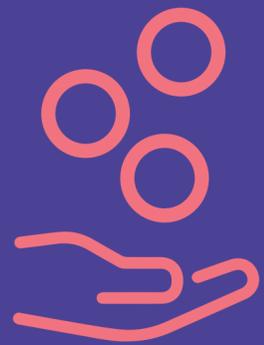
CAPÍTULO 03

INSIGHT 01

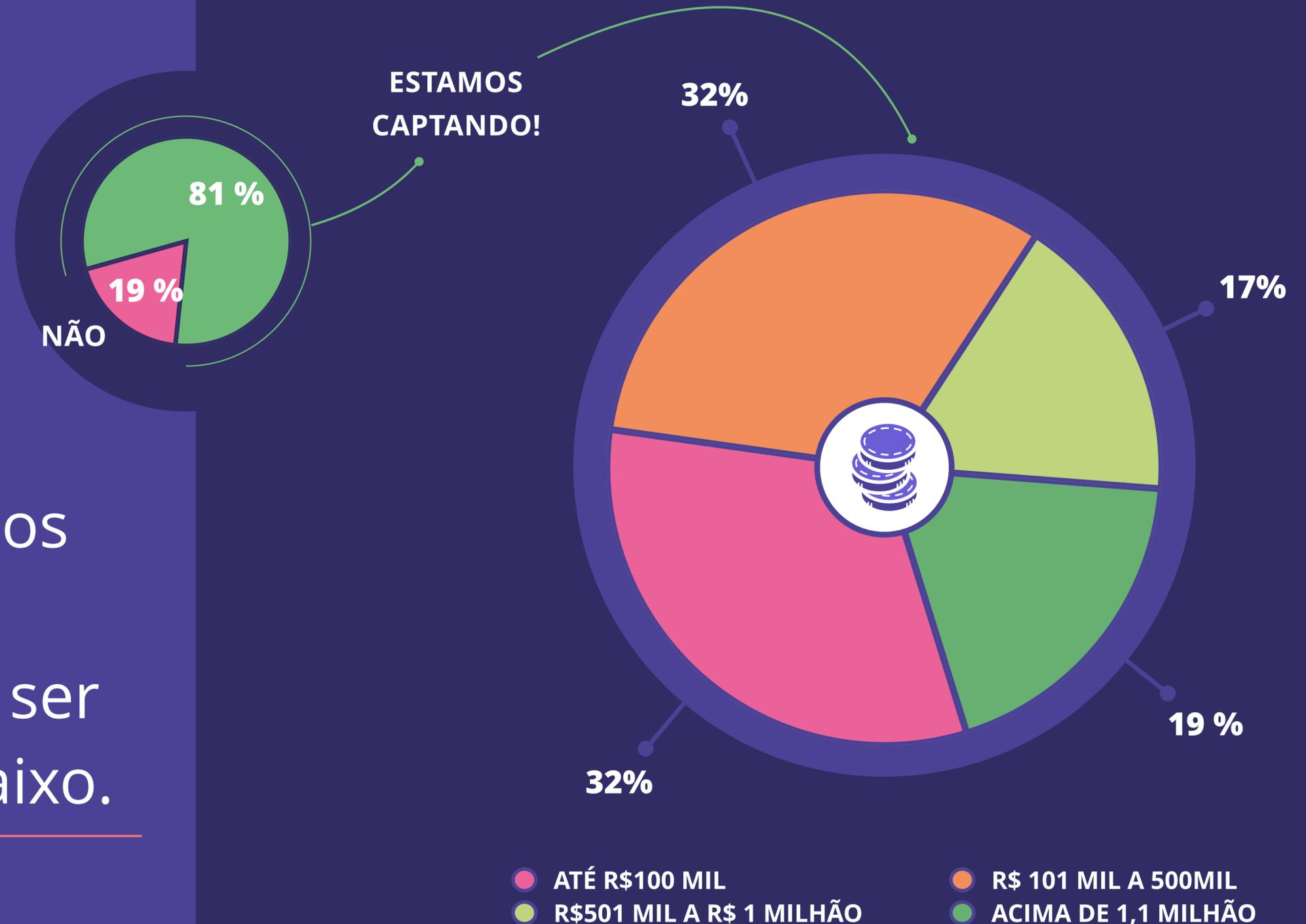


Na **outra ponta** desse mercado estão os empreendedores na expectativa desse recurso.

E todo esse movimento do ecossistema busca gerar impacto em uma realidade ainda desafiadora:



8 em cada 10 negócios estão captando e a demanda continua a ser por um *ticket* mais baixo.





CAPÍTULO 03

Vamos entender mais a fundo essa demanda:



TICKET BUSCADO x PERFIL DE NEGÓCIO (a demanda aumenta em...)

	VERTICAIS	REGIÃO	PERFIL FUNDADORES	FASE JORNADA	NATUREZA JURÍDICA	FATURAMENTO ÚLTIMO ANO	FORAM ACELERADOS?	IMPACTO
CAPTANDO DE R\$1 A 100MIL	Cidadania Educação	Nordeste	Apenas ou maior presença feminina ; Lideranças de outras raças que não branca	Ideia Validação Protótipo	Não formalizados MEI	Sem faturamento	NÃO mas buscaram ser	NÃO definiram medidores
CAPTANDO DE R\$101 A 500MIL	Cidades	Norte; Centro-Oeste	Apenas ou maior presença masculina	Organização do negócio	Associação /Cooperativa; ME	Faturamento até 100mil	SIM	
CAPTANDO DE R\$501 A 1MILHÃO	Tecnologias verdes		Quadro misto	Tração Escala	Sociedade LTDA	Entre R\$501mil a 1milhão		SIM Acompanham e comunicam
CAPTANDO ACIMA DE 1,1MILHÃO		Sul Sudeste	Apenas ou maior presença masculina ; Lideranças são de raça branca	Pré-Escala Escala	S/A	Entre R\$1,1 e 4 milhões	SIM	SIM Acompanham e comunicam

*Quando em branco significa que não há diferença significativa dentro do segmento



CAPÍTULO 03

Todos querem dinheiro.
Mas, de fato, quem está conseguindo captar?

Agenda Edu



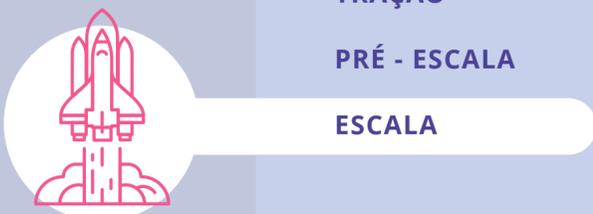
Preparamos a Agenda para que ela fosse uma empresa extremamente eficiente no operacional, sem passivos tributários e trabalhistas. Para conseguir investimentos, é preciso fazer o certo desde o início, ter uma visão clara dos próximos passos e traçar um plano mínimo de crescimento, mirando onde chegar e o que precisa fazer para isso.

ÁREA DE IMPACTO



FASE DA JORNADA

- IDEIA
- VALIDAÇÃO
- PROTÓTIPO
- PILOTO
- MVP
- ORGANIZAÇÃO
- TRAÇÃO
- PRÉ - ESCALA



DADOS GERAIS SOBRE O EMPREENDIMENTO

[LINK ->](#)

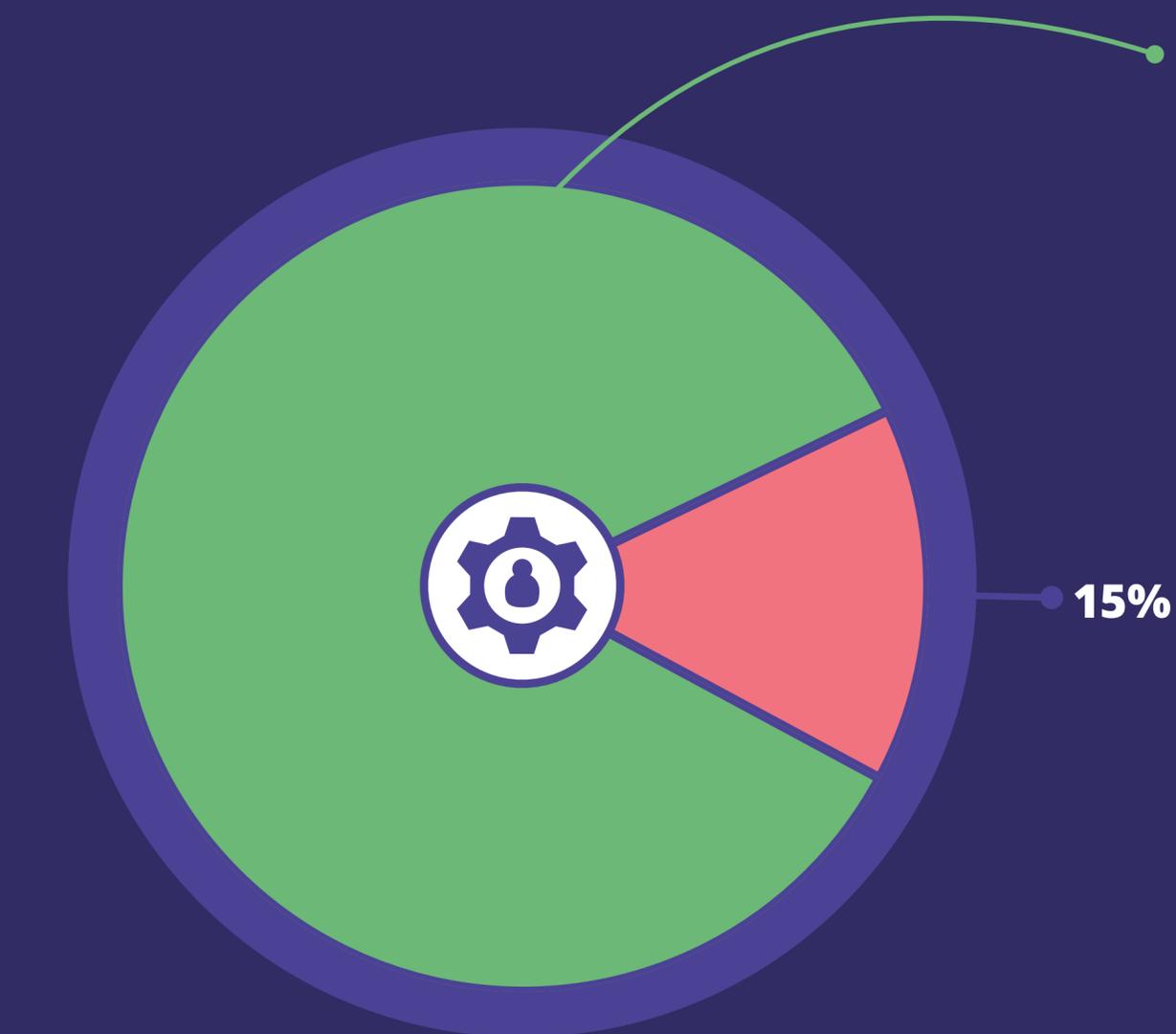
ODS	EDUCAÇÃO DE QUALIDADE
FUNDADORES	ANDERSON DE MORAIS BRAGA (28 ANOS), CARLOS ALAN PEREIRA ALVES (32 ANOS), PIETRO OCCIUZZI DE MELO SOUSA (35 ANOS), FERNANDA CATUNDA BRAGA (35 ANOS).
LOCAL	FORTALEZA - CEARÁ
ANO DE FUNDAÇÃO	2004
NATUREZA JURÍDICA	SOCIEDADE LIMITADA
TAMANHO DA EQUIPE	92 PESSOAS
TECNOLOGIAS EMERGENTES	BIG DATA MACHINE LEARNING
PATENTE	NÃO
FATURAMENTO	4,1 MILHÕES A 10 MILHÕES
FONTES DE RECURSOS	FUNDOS DE VENTURE CAPITAL, BANCOS COMERCIAIS PRIVADOS, INCUBADORAS/ ACELERADORAS, INSTITUTOS/ FUNDAÇÕES, BANCOS DE FOMENTO
ESTÁ CAPTANDO	NÃO
ACOMPANHAMENTO IMPACTO	DEFiniu INDICADORES, MAS NÃO MEDE DE MANEIRA FORMAL

SOLUÇÃO

GESTÃO DE COMUNICAÇÃO E ENGAJAMENTO EM AMBIENTES EDUCACIONAIS, INTEGRANDO ALUNOS, PAIS E ESCOLAS POR MEIO DE UM APP E PLATAFORMA ONLINE. A INICIATIVA DIGITAL SURTIU EM 2014 PARA RESOLVER A DOR DE UM PAI COM DIFICULDADES EM ACOMPANHAR A ROTINA ESCOLAR DA FILHA ESCRITA NOS BILHETINHOS DA AGENDA ESTUDANTIL. O PRODUTO FOI CONSTRUÍDO PARA CRIAR UM PROCESSO DE COMUNICAÇÃO SIMPLES E EFICIENTE PARA A ESCOLA E PROMOVER UMA EXPERIÊNCIA SIGNIFICATIVA PARA O USUÁRIO FINAL.



Base geral: 1002 negócios

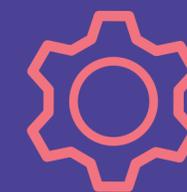


● DETALHOU SUAS FONTES

● NÃO INFORMOU

85%

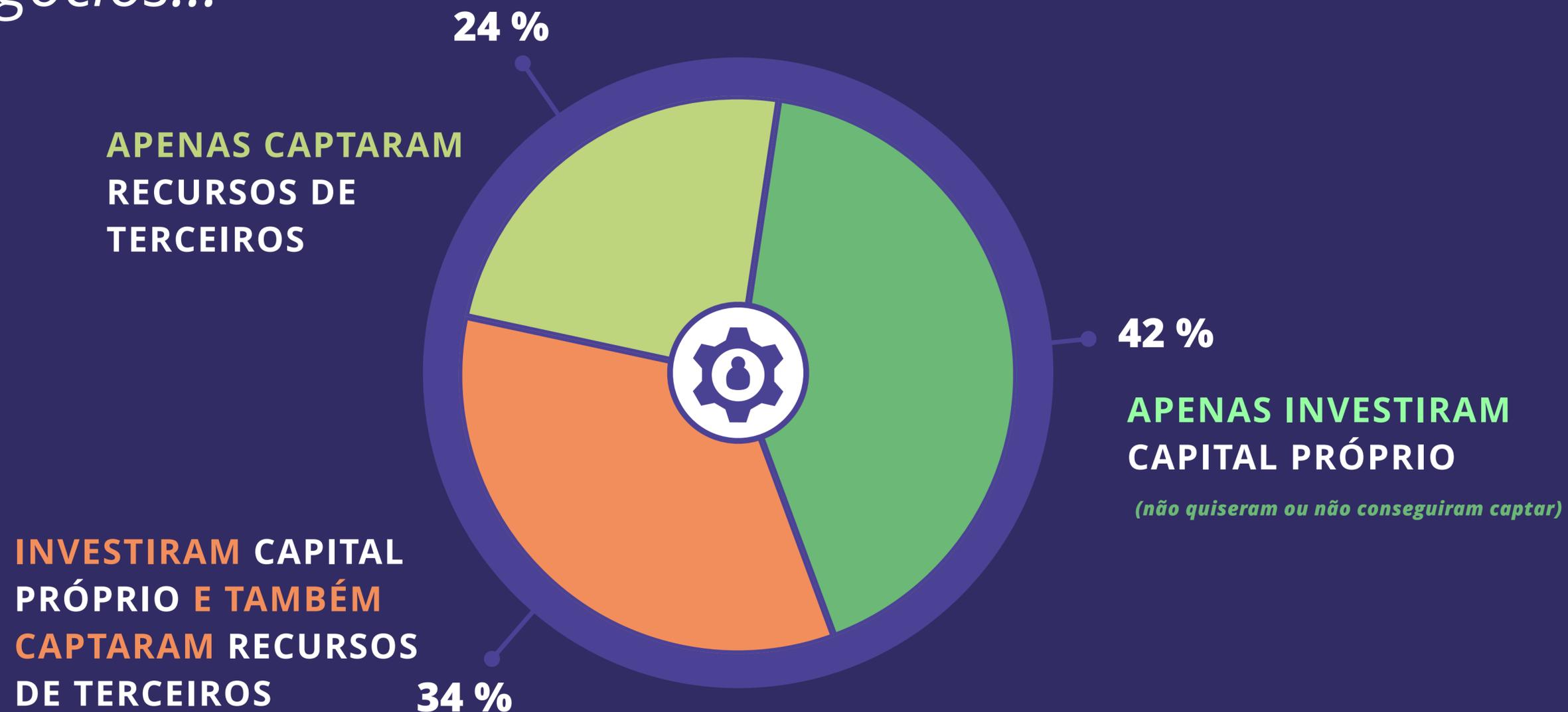
da base mapeada **detalhou fontes e mecanismos utilizados** para injetar recursos no negócio ao longo da jornada.





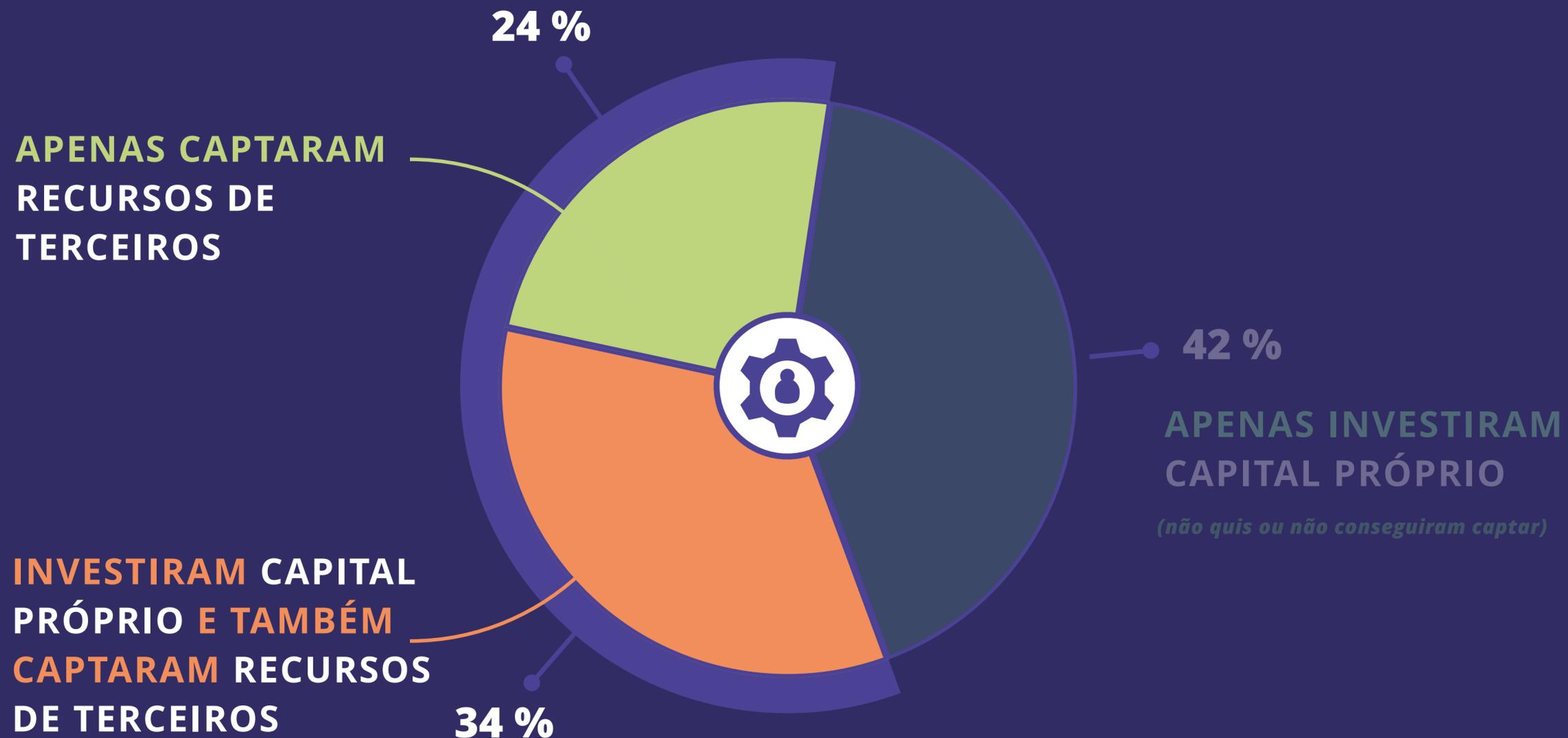
Desses 849 negócios...

85% da base mapeada





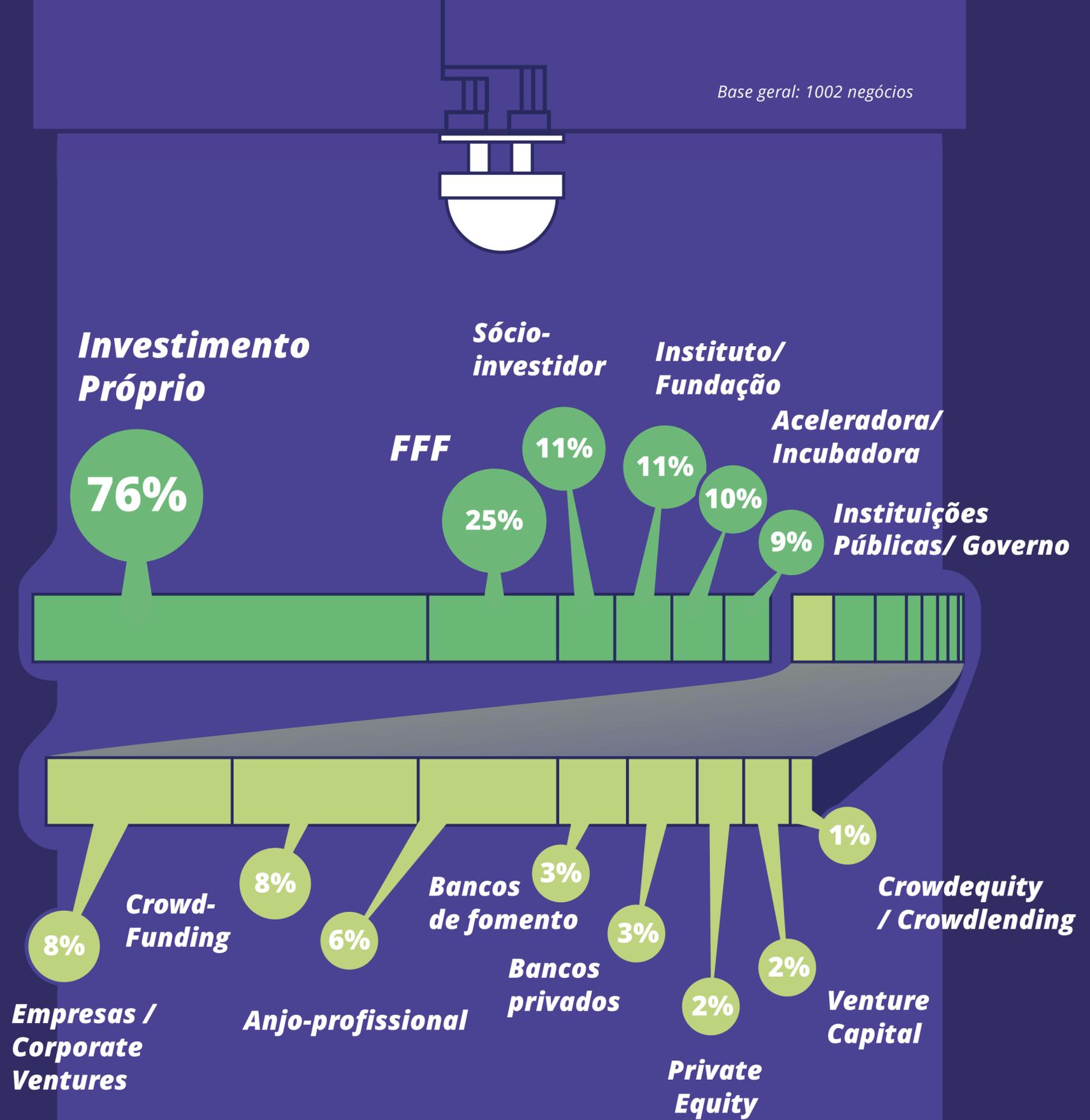
DE ONDE VEIO ESTE RECURSO CAPTADO?





Muitas fontes, baixo fluxo.

A rede própria é a principal fonte – acessada por **1 em cada 4 empreendedores** – enquanto os índices de participação de investidores profissionais se mantêm aquém do demandado.





CAPÍTULO 03

Vamos entender mais
a fundo este cenário:



FONTES MAIS ACESSADAS x PERFIL DE NEGÓCIO (a captação aumenta em...)

	 VERTICAIS	 REGIÃO	 PERFIL FUNDADORES	 FASE JORNADA	 MODELO DE NEGÓCIOS	 DIVIDENDOS	>>>
FFF (AMIGOS/FAMILIARES/FÃS)	 Cidadania  Saúde	Norte	 Mais mulheres; Outras raças que não branca	 Piloto	B2B2C e B2C	Não distribuem	
SÓCIO-INVESTIDOR	 Saúde	Sudeste	 Mais ou apenas homens; brancos	 Tração e Escala			
INSTITUTOS/FUNDAÇÕES	 Tecnologias verdes	Norte e Nordeste	 Mais homens; Outras raças que não branca	 Piloto e Tração	B2G	Não distribuem	
INCUBADORAS/ACELERADORAS	 Cidades	Sul	 Apenas ou presença masculina	 Tração			
INSTITUIÇÕES PÚBLICAS/GOVERNO	 Cidades		 Mais mulheres	 Escala	B2G		
EMPRESAS/CORPORATE VENTURE	 Educação		 Mais homens	 Pré-escala			
CROWDFUNDING			 Mais mulheres	 Piloto e MVP		Não distribuem	
INVESTIDOR-ANJO PROFISSIONAL		Sudeste e Sul	 Apenas ou presença masculina	 Tração e Pré-escala		Distribuem	
BANCOS DE FOMENTO		Norte e Nordeste		 Ideia e Escala			
BANCOS COMERCIAIS PRIVADOS		Norte	 Mais mulheres	 Pré-Escala			
FUNDOS DE VENTURE CAPITAL		Sudeste	 Apenas ou presença masculina	 Piloto e Escala		Distribuem	
FUNDOS DE PRIVATE EQUITY		Sudeste e Norte	 Mais homens	 Pré-Escala			
CROWDEQUITY/CROWDLENDING		Sudeste	 Apenas homens	 Pré-escala e Escala		Distribuem	>>>



FONTES MAIS ACESSADAS x PERFIL DE NEGÓCIO (a captação aumenta em...)

	 FATURAMENTO ÚLTIMO ANO	 FAIXA DE CAPTAÇÃO (entre quem está captando)	 FORAM ACELERADOS?	 IMPACTO
FFF (AMIGOS/FAMILIARES/FÃS)	<i>Todas as faixas até R\$1milhão</i>			
SÓCIO-INVESTIDOR	R\$501mil a R\$1milhão; R\$1,1milhão ou mais	R\$1,1milhão ou mais	SIM	SIM Acompanham e comunicam
INSTITUTOS/FUNDAÇÕES	R\$101 a 500mil; R\$1,1milhão ou mais	R\$1 a 100mil; R\$1,1milhão ou mais	SIM	SIM Acompanham e comunicam
INCUBADORAS/ACELERADORAS	R\$101 a 500mil	R\$1,1milhão ou mais	SIM	SIM Acompanham e comunicam
INSTITUIÇÕES PÚBLICAS/GOVERNO	R\$101 a 500mil; R\$1,1milhão ou mais	R\$1,1milhão ou mais	SIM	SIM Acompanham e comunicam
EMPRESAS/CORPORATE VENTURE	R\$101 a 500mil; R\$1,1milhão ou mais	R\$1,1milhão ou mais		SIM Acompanham e comunicam
CROWDFUNDING	até R\$500mil	até R\$100mil	SIM	SIM Definiram indicadores
INVESTIDOR-ANJO PROFISSIONAL	R\$101 a R\$1milhão	R\$1,1milhão ou mais	SIM	SIM Acompanham e comunicam
BANCOS DE FOMENTO	R\$1,1milhão ou mais			SIM Acompanham e comunicam
BANCOS COMERCIAIS PRIVADOS	R\$101 a 500mil; R\$1,1milhão ou mais	R\$101 a 500mil; R\$1,1milhão ou mais		
FUNDOS DE VENTURE CAPITAL	R\$1,1milhão ou mais	R\$1,1milhão ou mais	SIM	
FUNDOS DE PRIVATE EQUITY	R\$1,1milhão ou mais	R\$1,1milhão ou mais	SIM	SIM Acompanham e comunicam
CROWDEQUITY/CROWDLENDING	R\$1,1milhão ou mais	R\$1,1milhão ou mais	SIM	



O que essa análise do fluxo de captação por perfil de negócio nos diz?

01

Permanece a **baixa atuação de fundos e investidores fora** do eixo **Sudeste-Sul**, onde a oferta chega mais via bancos de fomento, institutos/fundações e rede própria.

02

Mulheres captam mais via rede própria e governo, além de recorrer a bancos privados, enquanto a **presença masculina ainda está viabilizando uma maior variedade de fontes** e investimentos profissionais.

03

Negócios no **vale da morte** encontram uma **menor disponibilidade de capital**.

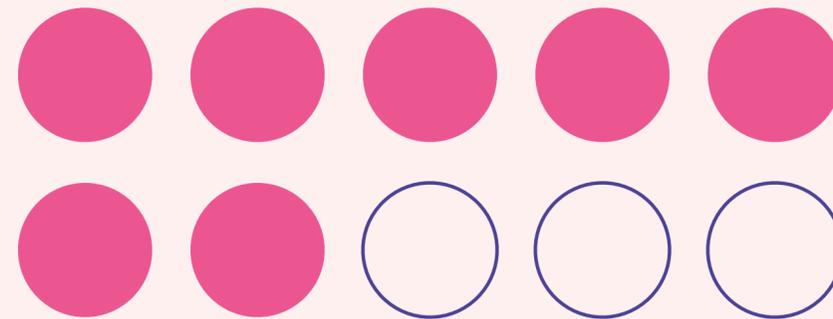
04

Negócios **não-acelerados** e negócios que **não investem energia na medição do seu impacto** também tendem a acessar um menor número de fontes de capital.



CAPÍTULO 03

Dos negócios que de fato captaram recursos de terceiros, **7 em cada 10** conseguem relacionar os mecanismos utilizados.





= 490 NEGÓCIOS

desses, **73% (356 negócios)** detalham o mecanismo utilizado nestas captações.

APENAS CAPTARAM RECURSOS DE TERCEIROS

24 %

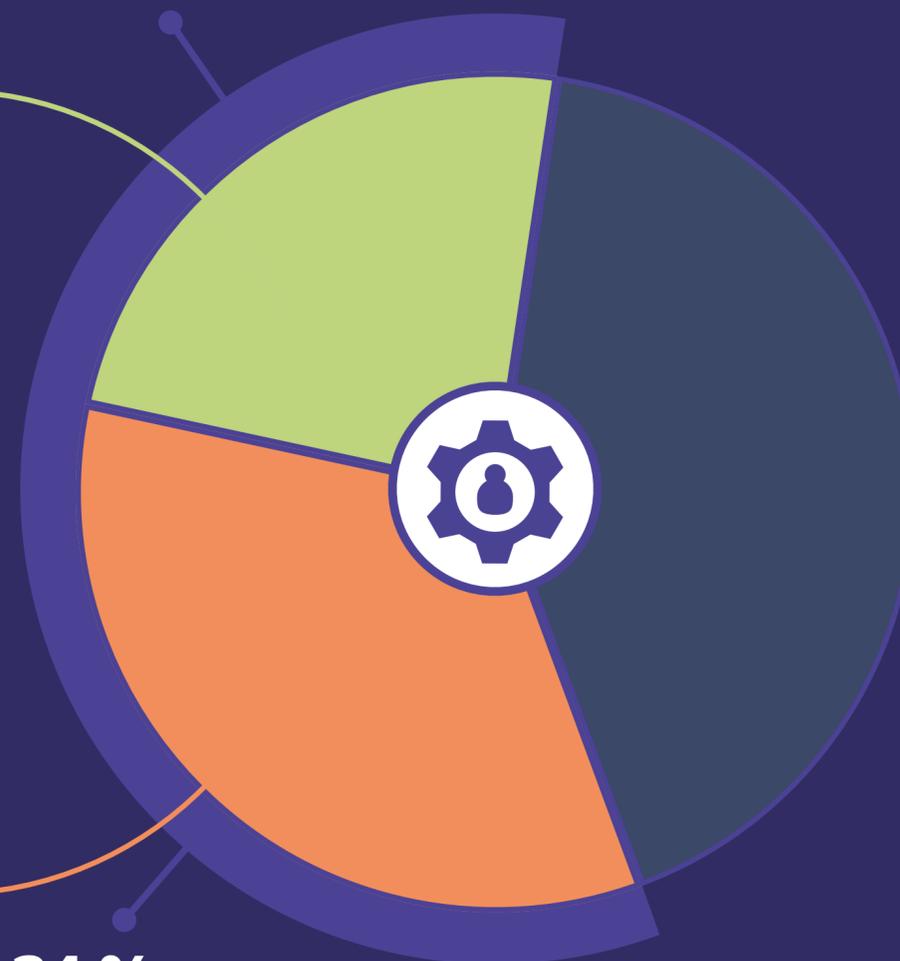
INVESTIRAM CAPITAL PRÓPRIO E TAMBÉM CAPTARAM RECURSOS DE TERCEIROS

34 %

42 %

APENAS INVESTIRAM CAPITAL PRÓPRIO

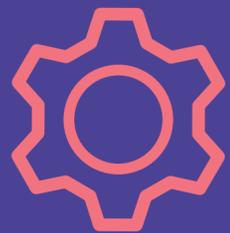
(não quis ou não conseguiram captar)



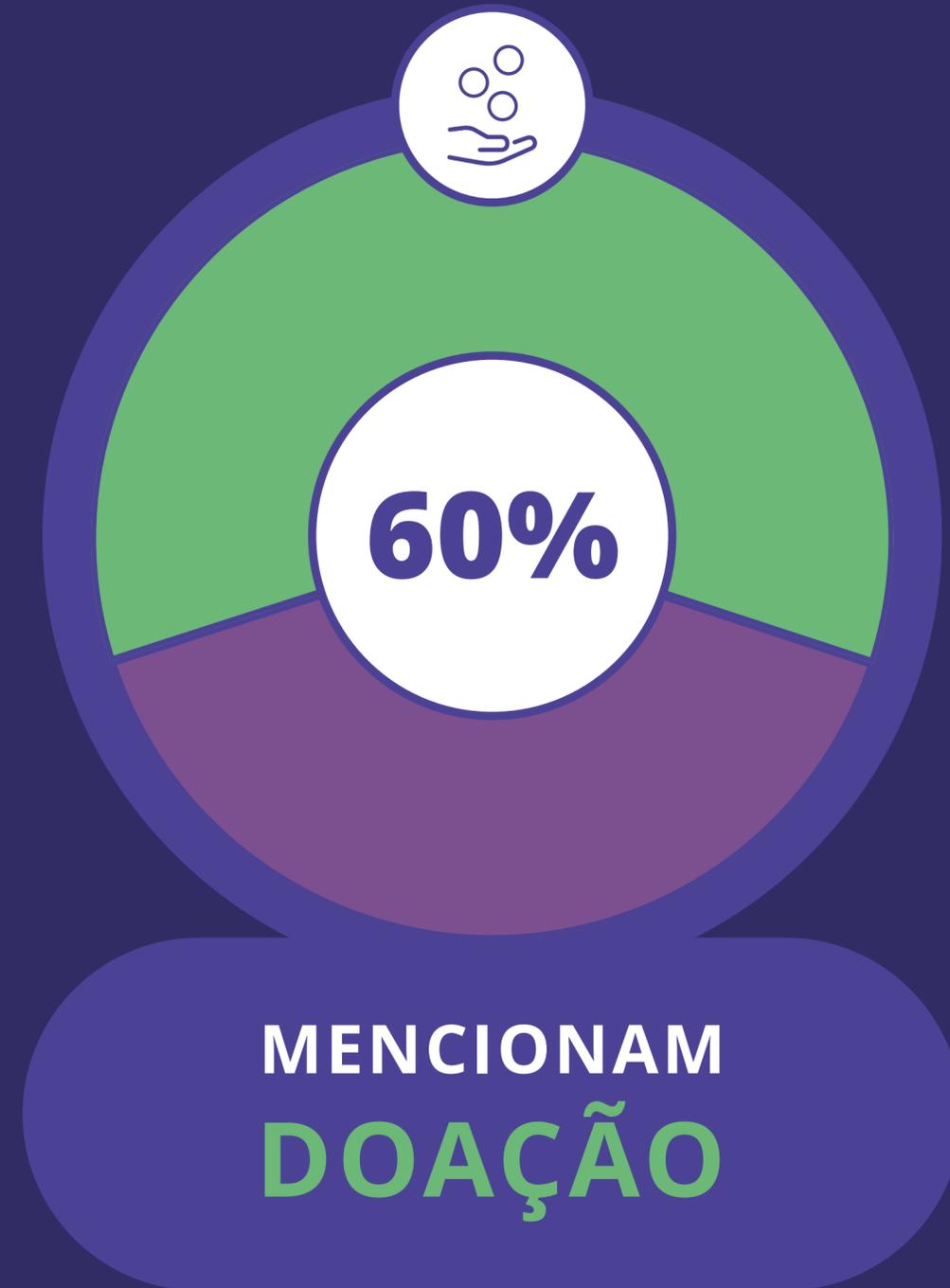


“ Ao longo de 2018 entrevistamos diversos empreendedores, de Norte a Sul do país. O interessante é notar que, quando tentamos entender melhor como eles têm se financiado até aqui, a diversidade de mecanismos mapeados não aparece em suas respostas, com a tradicional doação a fundo perdido de FFF sendo, de longe, o mais presente. Temos uma oportunidade de atuação aqui, apoiando e instruindo esses empreendedores e os investidores sobre caminhos diferentes para essa troca de recursos, assim como há uma demanda clara por uma melhor compreensão de termos e mecanismos muito ligados ao mercado financeiro. ”

PEDRO HÉRCULES | PIPE.SOCIAL



Dos **356 NEGÓCIOS**
que relacionam os
mecanismos utilizados
para captação





Uma importante ajuda para empreendedores ao longo da jornada, a **doação só não deve ser confundida com modelo de negócio.**

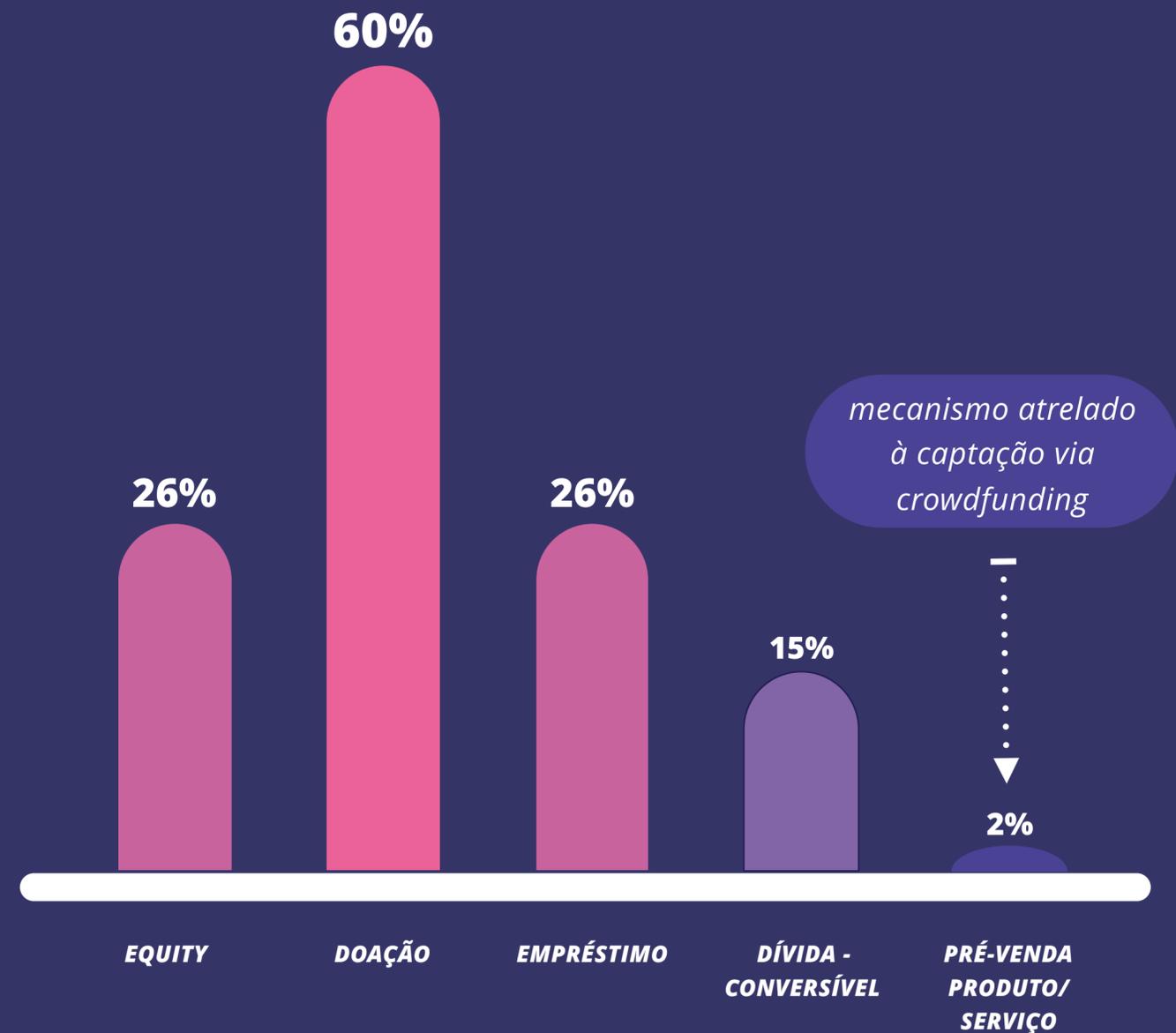


Dos 1.002 negócios mapeados, 22% já captaram algum recurso via doação. Um capital muito bem-vindo nos primeiros estágios da jornada mas que, para alguns empreendedores, pode gerar dependência e dificultar a busca por um modelo de negócio sustentável.

Esse mecanismo é, como esperado, o mais acessado por associações e cooperativas, que também buscam recurso via empréstimo. Mas, também vemos alta captação de doação junto a negócios registrados como MEI e os que ainda não se formalizaram – a maioria nos estágios iniciais da jornada.

MECANISMOS DE CAPTAÇÃO

Base: 356 negócios

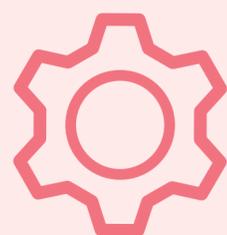




MECANISMOS UTILIZADOS x PERFIL DE NEGÓCIO (a captação aumenta em...)

	 VERTICAIS	 REGIÃO	 PERFIL FUNDADORES	 FASE JORNADA	 MODELO DE NEGÓCIOS	 FATURAMENTO	 FORAM ACELERADOS?	 IMPACTO
DOAÇÃO	<ul style="list-style-type: none">  Serviços Financeiros  Educação  Cidadania 	Norte e Nordeste	 Apenas ou presença feminina	<ul style="list-style-type: none">  Validação da idéia  Protótipo 	B2C, B2G, C2C	sem faturamento	NÃO mas buscaram ser	<ul style="list-style-type: none"> SIM Definiram indicadores NÃO medem
EQUITY	 Cidades	Sudeste	 Apenas ou mais homens	<ul style="list-style-type: none">  Tração  Pré-escala  Escala 	B2B	acima de R\$501mil	SIM	<ul style="list-style-type: none"> SIM Definiram indicadores NÃO medem SIM Acompanham e comunicam
EMPRÉSTIMO		Norte	 Apenas mulheres	<ul style="list-style-type: none">  Ideia  Pré-escala  Validação da ideia 		entre R\$51mil a R\$ 1 milhão; acima de R\$ 4.1 milhões		NÃO Definiram indicadores
DÍVIDA-CONVERSÍVEL	<ul style="list-style-type: none">  Serviços Financeiros  Cidades  Saúde  Tecnologias Verdes 	Sudeste	 Apenas homens	<ul style="list-style-type: none">  Tração  Escala 	B2B, B2B2C	acima de R\$501mil	SIM	<ul style="list-style-type: none"> NÃO Definiram indicadores SIM Acompanham e comunicam
PRÉ-VENDA PRODUTO/SERVIÇO		Nordeste e Centro Oeste	 Mais mulheres	<ul style="list-style-type: none">  Ideia  Piloto  MVP 	C2C	até R\$100mil		<ul style="list-style-type: none"> SIM Definiram indicadores NÃO medem

*Quando em branco significa que não há diferença significativa dentro do segmento



O que essa análise do uso de mecanismos por perfil de negócio nos diz?

01

Equity e dívida-conversível parecem estar **menos disponíveis** nas verticais de **cidadania e educação**, onde a doação é mais acessada.

02

Investidores com uso de *equity* e dívida conversível são **escassos** no **norte, nordeste e centro oeste**, onde o recurso tende a vir via subsídios, *crowdfunding* e empréstimos.

03

O **empréstimo**, mecanismo mais acessado para se iniciar um negócio ou para escalar a operação, **atende ao desafio das mulheres** de acessarem capital investidor.

04

Instrumentos acessados por quem ainda **não mede seu impacto** podem **estimular** a alcançar esta **meta**.

Orbita



“ *Nosso maior desafio é sair do piloto para tracionar, sendo uma greentech. Existe um gap na hora de captar recursos para um modelo como o nosso. O acesso à linhas de crédito, empréstimos e outras possibilidades oferecidas pelas instituições bancárias no Brasil, só é possível quando já temos um investidor, mas ao bater na porta do investidor recebemos a negativa por não termos o financiamento do banco ao nosso lado. Gerando um grande impasse* **”**

ÁREA DE IMPACTO



TECNOLOGIAS VERDES

FASE DA JORNADA



- IDEIA
- VALIDAÇÃO
- PROTÓTIPO
- PILOTO
- MVP
- ORGANIZAÇÃO
- TRAÇÃO
- PRÉ - ESCALA
- ESCALA

DADOS GERAIS SOBRE O EMPREENDIMENTO

[LINK ->](#)

ODS ENERGIA ACESSÍVEL E LIMPA; INDÚSTRIA, INOVAÇÃO E INFRAESTRUTURA; CIDADES E COMUNIDADES SUSTENTÁVEIS; AÇÃO GLOBAL CONTRA A MUDANÇA DE CLIMA

FUNDADORES FERNANDO SENNA (27 ANOS)
DEBORA SPADA (25 ANOS)

LOCAL  RIO DE JANEIRO - RJ

ANO DE FUNDAÇÃO 2016

NATUREZA JURÍDICA SOCIEDADE LIMITADA

TAMANHO DA EQUIPE 5 PESSOAS

TECNOLOGIAS EMERGENTES INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL, BIG DATA, INTERNET DAS COISAS, ENERGIAS RENOVÁVEIS.

PATENTE NÃO

FATURAMENTO 101 MIL A 500 MIL

FONTES DE RECURSOS NÃO DECLARADO

ESTÁ CAPTANDO SIM

ACOMPANHAMENTO DEFINIMOS OS INDICADORES, MAS NÃO MEDIMOS DE MANEIRA FORMAL

SOLUÇÃO

PLATAFORMA DE COMPARTILHAMENTO DE ENERGIA E PROJETO DE INSTALAÇÃO DE PAINÉIS SOLARES EM LOCAIS OCIOSOS DE ÁREAS URBANAS QUE REDEFINE A FORMA QUE AS PESSOAS SE RELACIONAM COM A ENERGIA, DE UM JEITO SIMPLES, TRANSPARENTE, DIGITAL E SOLAR. A INICIATIVA TRAZ O MODELO DE **COMMUNITY SOLAR** PARA COMPARTILHAR E CONECTAR PESSOAS FÍSICAS INTERESSADAS EM GERAR A PRÓPRIA ENERGIA.



CAPÍTULO 03

Cruzamos as fontes e mecanismos já acessados pelos empreendedores, confirmando a alta participação da doação entre a maioria dos atores.



FFF (AMIGOS/FAMILIARES/FÃS)



MECANISMOS UTILIZADOS:

Doação - 49%
Empréstimo - 20%
Equity - 7%
Não menciona - 33%

Base: 539

= 5%
DA BASE GERAL

INCUBADORAS/ACELERADORAS



MECANISMOS UTILIZADOS:

Doação - 37%
Equity - 12%
Empréstimo - 6%
Dívida-conversível - 5%
Não menciona - 41%

Base: 246

INSTITUTOS/FUNDAÇÕES



MECANISMOS UTILIZADOS:

Doação - 63%
Empréstimo - 6%
Equity - 3%
Não menciona - 30%

Base: 291



SÓCIO-INVESTIDOR



MECANISMOS UTILIZADOS:

Equity - 46%
Dívida-conversível - 32%
Empréstimo - 13%
Não menciona - 18%

Base: 266

INST. PÚBLICAS/GOVERNO



MECANISMOS UTILIZADOS:

Doação - 45%
Empréstimo - 10%
Dívida-conversível - 4%
Não menciona - 44%

Base: 226

EMPRESAS PRIVADAS/CORPORATE VENTURE



MECANISMOS UTILIZADOS:

Doação - 36%
Equity - 9%
Dívida-conversível - 6%
Não menciona - 48%

Base: 199



INSTITUTOS/FUNDAÇÕES



de menções na base geral.

MECANISMOS UTILIZADOS:

Doação - 63%
Empréstimo - 6%
Equity - 3%
Não menciona - 30%

Base: 291

CROWDFUNDING



de menções na base geral.

MECANISMOS UTILIZADOS:

Doação - 60%
Pré-venda de produto/ serviço - 14%
Não menciona - 26%

Base: 191

BANCOS DE FOMENTO



de menções na base geral.

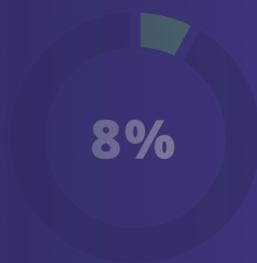
MECANISMOS UTILIZADOS:

Empréstimo - 64%
Doação - 32%
Não menciona - 4%

Base: 94

= 2% DA BASE GERAL

EMPRESAS PRIVADAS/CORPORATE VENTURE



de menções na base geral.

MECANISMOS UTILIZADOS:

Doação - 36%
Equity - 9%
Dívida-conversível - 6%
Não menciona - 48%

Base: 199

INVESTIDOR-ANJO PROFISSIONAL



de menções na base geral.

MECANISMOS UTILIZADOS:

Dívida-conversível - 26%
Equity - 22%
Empréstimo - 14%
Não menciona - 45%

Base: 169

BANCOS COMERCIAIS PRIVADOS



de menções na base geral.

MECANISMOS UTILIZADOS:

Empréstimo - 74%
Doação - 17%
Não menciona - 9%

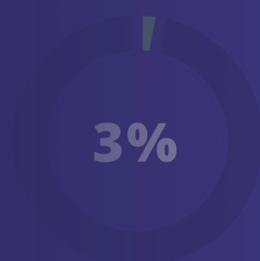
Base: 90

= 2% DA BASE GERAL





BANCOS DE FOMENTO



de menções na base geral.

MECANISMOS UTILIZADOS:

Empréstimo - 64%
Doação - 32%
Não menciona - 4%

= 2%

DA BASE GERAL

Base: 94

FUNDOS DE VENTURE CAPITAL



de menções na base geral.

MECANISMOS UTILIZADOS:*

1º Equity
2º Dívida-conversível

CROWDEQUITY / CROWDLENDING



de menções na base geral.

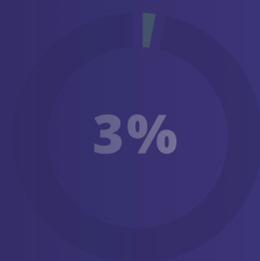
MECANISMOS UTILIZADOS:

1º Dívida-conversível
2º Equity

= 2%

DA BASE GERAL

BANCOS COMERCIAIS PRIVADOS



de menções na base geral.

MECANISMOS UTILIZADOS:

Empréstimo - 74%
Doação - 17%
Não menciona - 9%

= 2%

DA BASE GERAL

Base: 90

FUNDOS DE PRIVATE EQUITY



de menções na base geral.

MECANISMOS UTILIZADOS:*

1º Dívida-conversível
2º Equity
3º Empréstimo

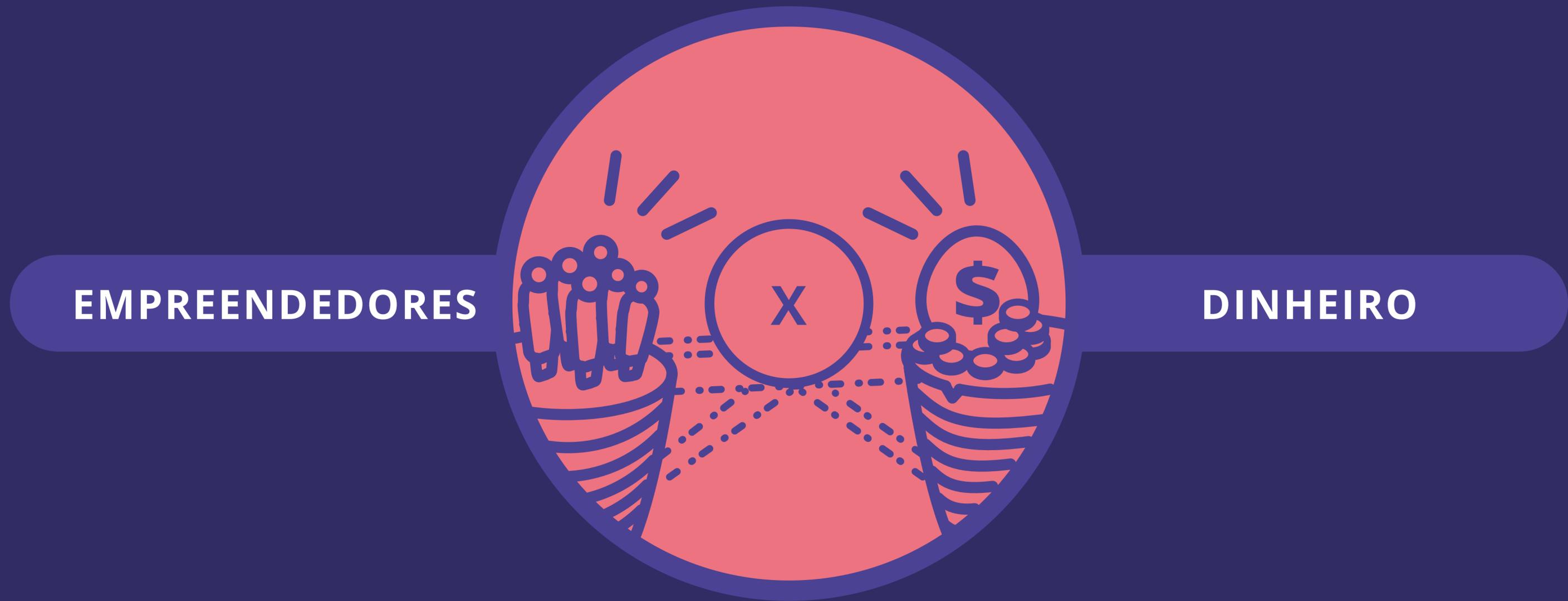
CAPÍTULO 03

INSIGHT 02



A mobilização de atores para aumentar o fluxo de recursos financeiros ao setor é cada vez maior.

Apesar de ainda não se perceber um impacto imediato dessa ação no pipeline de negócios.



EMPREENDEDORES

DINHEIRO



“ Há recursos disponíveis para fases iniciais do negócio de impacto, sobretudo decorrentes de doações de programas específicos e de FFFs. No entanto, tais recursos costumam representar volumes pequenos e, normalmente, não são suficientes para que a empresa consolide o seu modelo de negócios. Hoje, os empreendedores de impacto encontram diversas dificuldades para acessar recursos entre R\$ 100 mil e 1 milhão. Por sua vez, há recursos disponíveis para negócios mais estruturados e que precisam atingir escala, sobretudo decorrentes de fundos de investimento de venture capital, que em geral investem tickets acima de R\$ 1 milhão. Identificamos que alternativas de crédito e modalidades híbridas

entre dívida e equity ainda são pouco exploradas, apesar de apresentarem uma boa alternativa para empreendedores que não querem diluir sua participação na empresa e para investidores mais avessos a risco. Nessa conjuntura, acreditamos ser fundamental trazer o conceito de Venture Philanthropy, que é a combinação da alma da filantropia com o espírito do investimento, para o setor de impacto socioambiental no Brasil, de modo a explorar uma abordagem de longo prazo, finanças customizadas e capacitação para geração de impacto socioambiental positivo por negócios de impacto. ”

HELENA MASULLO | WRIGHT CAPITAL



O MICROCRÉDITO é uma modalidade de crédito destinada a empreendedores formais ou informais, estabelecidos ou não que pode ser usada para investimentos, compra de máquinas e equipamentos, capital de giro, compra de estoque etc. Esta é uma modalidade de crédito, regulada, ou seja, por força de lei todos os bancos públicos e privados tem que oferecer este tipo de crédito. Além disso a legislação ainda determina que o negócio pode faturar até R\$ 200 mil por ano e não pode ter empréstimos no mercado no total de R\$ 40 mil (valor por CPF solicitante) e o valor máximo que se pode tomar por operação é de R\$ 15 mil. As taxas e prazos variam de banco para banco, não podendo exceder 4% ao mês

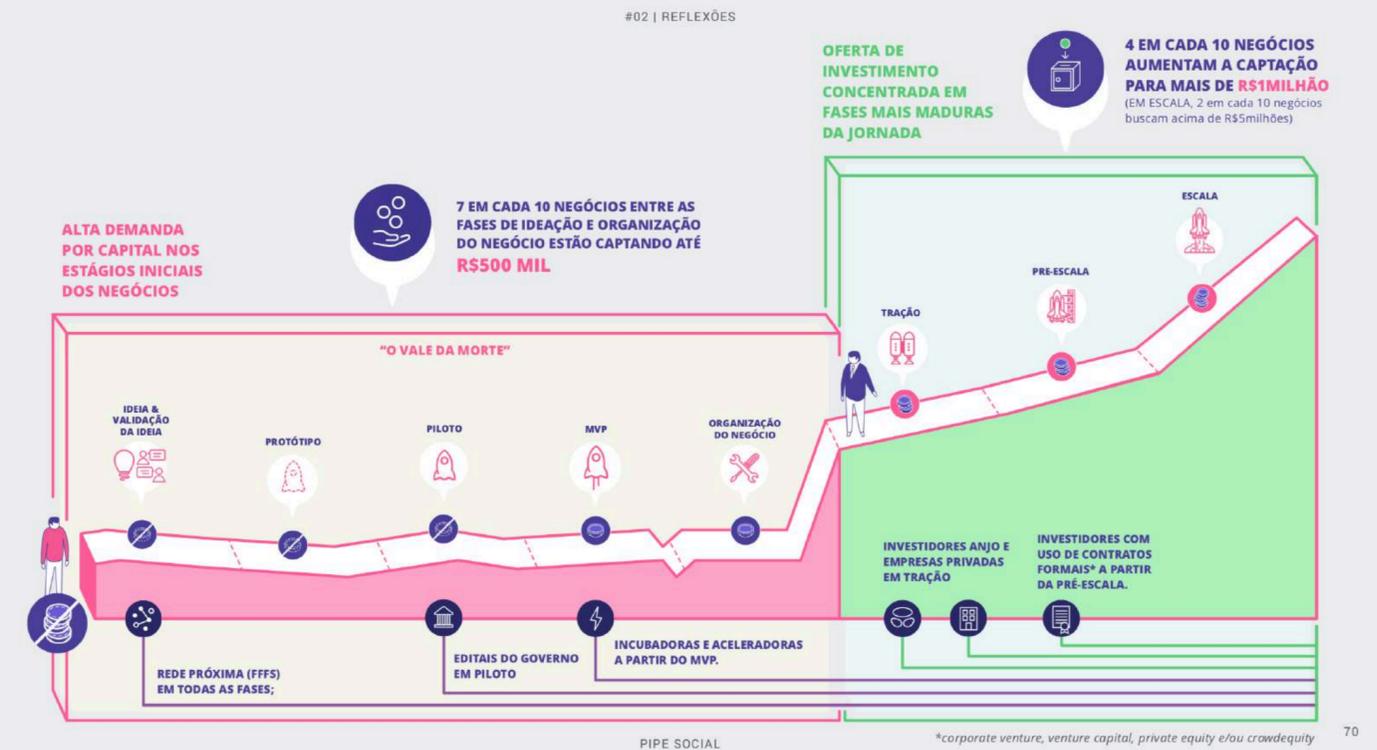
(+3% de taxa de abertura de crédito) e prazo mínimo de pagamento de 4 meses. Por ser uma modalidade de crédito obrigatória, muitas vezes os bancos têm políticas de crédito mais flexíveis, o que faz com que este seja um tipo de crédito bastante indicado para quem está montando um negócio e não tem muito histórico financeiro, já teve outras modalidades de crédito recusadas, ainda não é formalizado ou até mesmo está pensando em tomar um crédito pessoal. Muitas vezes as taxas de crédito do microcrédito são mais atraentes do que do crediário e do cheque especial, por exemplo.

EDUARDO HUPFER | ITAÚ

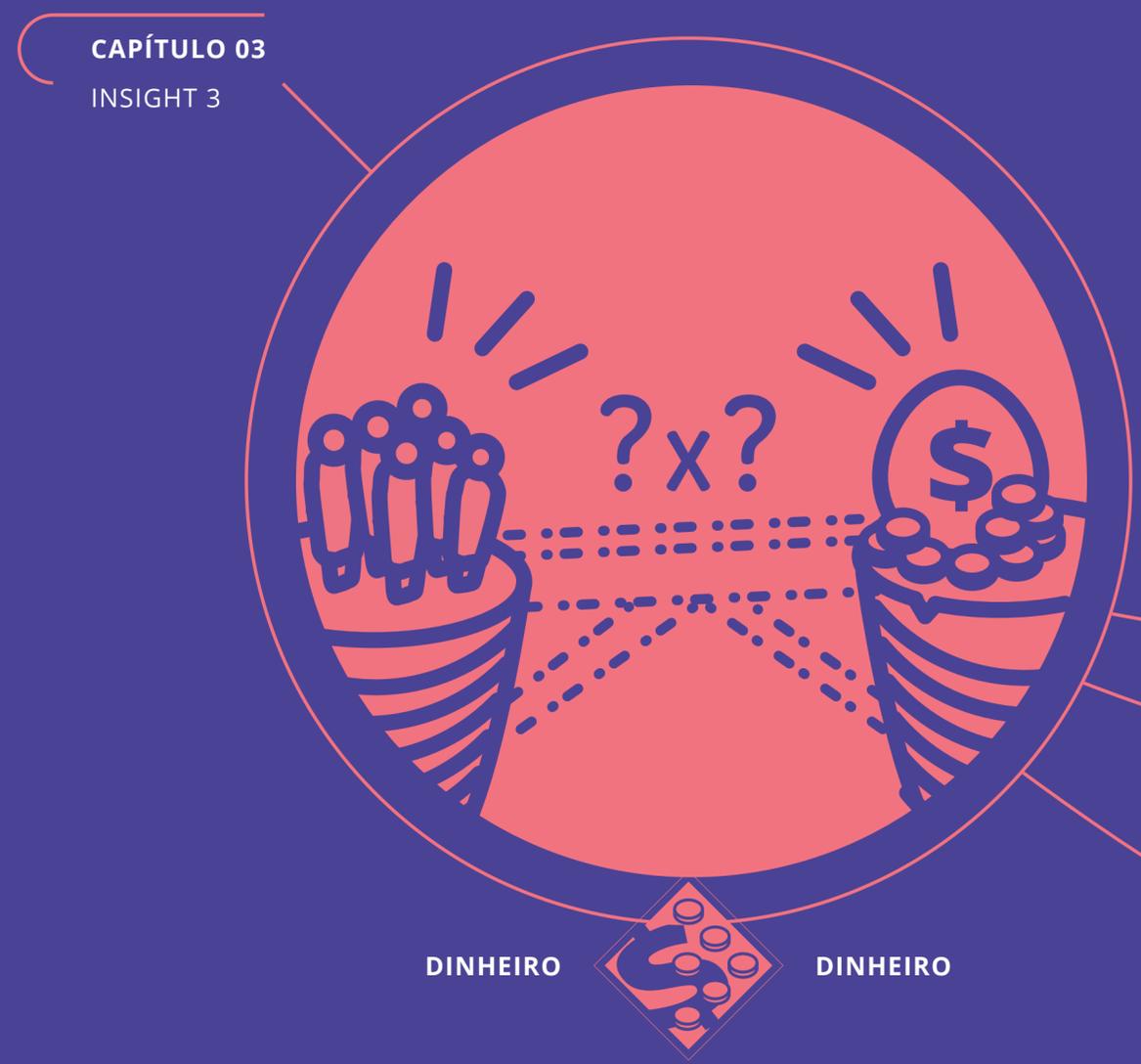


No mapa 2017

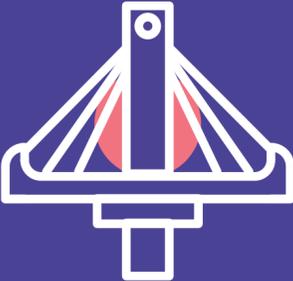
Já havíamos discutido a necessidade de estimular soluções que atendam o empreendedor no vale da morte!



VEJA MAIS NO MAPA 2017



Além dos investidores de alta renda, vemos uma **tendência de democratização** das oportunidades de investimentos de impacto por meio de plataformas e instrumentos coletivos, bem como aumento da oferta de crédito mais acessível.

- OPORTUNIDADE PARA:
-  **MICROCRÉDITO**
 -  **VENTURE PHILANTROPY**
 -  **EQUITY CROWDFUNDING**



"O QUE SEU DINHEIRO NUTRE?"

Essa é a provocação da Rede Dinheiro e Consciência, que nasceu em 2018 desenvolvendo instrumentos financeiros que permitam que o dinheiro flua visível e saudável pra nutrir negócios de impacto socioambiental.

A Rede já impactou mais de 2.700 pessoas em 8 cidades pelo país e pilotou o lançamento de uma bem-sucedida plataforma de empréstimos *peer-to-peer*, através da qual emprestou R\$1,25 milhão em apenas 16 dias para 3 negócios de impacto. Os planos para 2019 passam por ampliar em 10 vezes o volume de dinheiro de empréstimo para outros negócios através dessa plataforma P2P e pelo desenvolvimento de novos instrumentos financeiros que possibilitem que entre R\$30/40mm fluam com visibilidade para nutrir iniciativas de impacto que beneficiem a sociedade e o planeta.

*Em um horizonte de 10 anos
vislumbramos que seremos milhões de
pessoas, movimentando bilhões a serviço
de uma nova economia.*

SERGIO RESENDE | REDE DINHEIRO E CONSCIÊNCIA



CAPÍTULO 03

Para acessar esse capital, é preciso, antes de qualquer coisa, entender a oferta. Por isso, o LAB também organizou um glossário para o empreendedor navegar de forma mais segura por este contexto.



GLOSSÁRIO | MECANISMOS FINANCEIROS

EQUITY:

um investidor destina recursos financeiros, bens ou serviços para a empresa e esta cede a ele uma participação em seu capital social, fazendo dele um sócio. Como sócio, o investidor pode receber parte dos lucros da empresa e participar de suas decisões, sempre seguindo os documentos que regem estes e outros procedimentos dentro da empresa. Ele pode passar a ter também diversas obrigações perante a empresa e em nome dela. Neste mecanismo de financiamento, o investidor geralmente espera receber parte dos lucros gerados pela empresa no futuro e, eventualmente, vender sua participação após um tempo.

INVESTIDOR-ANJO:

costuma ser o primeiro investidor de uma empresa nascente ou até mesmo em fase de ideação. Em geral, o ticket varia entre R\$ 50 mil e R\$ 500 mil.

SEED MONEY:

para negócios um pouco mais maduros, já prontos a receber uma quantia maior de recursos, existe o *Seed Money*. Ele costuma ser considerado o primeiro investimento relevante na empresa, variando entre R\$ 500 mil e R\$ 2 milhões no Brasil.

VENTURE CAPITAL E PRIVATE EQUITY:

em termos de investimento profissional em Equity, essas são as modalidades mais robustas, tanto na expectativa por parte dos investidores, quanto no ganho financeiro e gerencial por parte do negócio. Financeiramente, só tendem a ficar atrás do lançamento de ações das companhias em bolsas de valores, com os fundos de Venture Capital fazendo aportes entre R\$ 2 milhões e R\$ 10 milhões e os de Private Equity valores à partir de R\$ 10 milhões.



GLOSSÁRIO | MECANISMOS FINANCEIROS

FUNDOS DE INVESTIMENTO EM PARTICIPAÇÕES (FIPS):

são um veículo de investimento bastante disseminado no Brasil, pela regulação nacional, eles podem investir em empresas que sejam sociedades anônimas (abertas ou fechadas) ou sociedades limitadas. Devem, ainda investir, no mínimo 90% de seus recursos em algum tipo de participação em empresas (incluindo ações e debêntures) e, no máximo, 10% em outros ativos financeiros. Pelos custos operacionais, costumam ser utilizados para investimentos de Venture Capital e Private Equity.

EQUITY CROWDFUNDING:

mecanismo onde a empresa oferece um pedaço de seu capital social a diversos investidores de uma só vez, sem a necessidade de o fazer em uma oferta pública de ações em bolsa de valores. O processo é geralmente feito *online* e com a possibilidade de receber aportes menores de um número maior de investidores.

DÍVIDA:

de um lado, alguém empresta um recurso financeiro, bem ou serviço e, de outro, a companhia assume a obrigação de pagamento nas condições negociadas.

CRÉDITO DIRETO:

se trata do tipo de crédito mais conhecido, tendo como emissores instituições financeiras ou outras organizações e pessoas ou empresas como tomadores. Em geral, são pagas em parcelas, com cobrança de juros e correção monetária. Na negociação, alguns dos principais pontos de atenção são: prazo para pagamento, prazo de carência, antecipação de parcelas, multas por descumprimento do contrato e garantias.



GLOSSÁRIO | MECANISMOS FINANCEIROS

CRÉDITO SUBSIDIADO:

é aquele que é oferecido por um banco público ou agência governamental com juros mais baixos do que o Crédito Direto tradicional, desde que o tomador se enquadre em determinado grupo que o agente público decidiu beneficiar. No Brasil há diversas grupos beneficiados, desde produtores rurais, empresas com projetos de desenvolvimento de tecnologias e cidadãos de baixa renda que buscam adquirir um imóvel. Cada modalidade tem seus procedimentos de concessão, com o tomador tendo de justificar sua adequação ao grupo em questão.

MICROCRÉDITO:

é uma modalidade de empréstimo destinada para pequenos empreendedores e destaca-se por sua agilidade e simplicidade. O valor do microcrédito em geral varia de R\$ 100 a R\$ 15 mil.

DEBÊNTURES:

são títulos de dívida emitidas por sociedades anônimas de capital aberto ou fechado. No momento da emissão já são conhecidos os prazos, modalidade de cobrança de juros, possibilidade de conversão em capital social, possibilidade de pré-pagamento por parte da empresa e diversos outros detalhes.

TÍTULOS DE DÍVIDA:

de um lado, alguém empresta um recurso financeiro, bem ou serviço e, de outro, a companhia assume a obrigação de pagamento nas condições negociadas.

GREEN BONDS (TÍTULOS VERDES):

são títulos de dívida em que o emissor da dívida só poderá utilizar os recursos captados para financiar projetos considerados sustentáveis ou verdes (ex. energia limpa e renovável, redução de emissões). Muitas vezes, tais títulos são certificados por uma terceira parte independente.



GLOSSÁRIO | MECANISMOS FINANCEIROS

FUNDOS DE INVESTIMENTO EM DIREITOS CREDITÓRIOS (FIDC):

modalidade de fundo que tem no mínimo 50% de seus recursos investidos em direitos creditórios – direitos derivados dos créditos que uma empresa tem a receber, como cheques, aluguéis, duplicatas ou parcelas de cartão de crédito. Ou seja, suponha que a empresa A venda a prazo para a empresa B. Ao invés de esperar o pagamento, a empresa A vende o direito de receber o pagamento de B para um FIDC, em troca de um valor menor que o total que B tem a lhe pagar. Quando finalmente B realiza o pagamento, o dinheiro vai para o FIDC.

PEER TO PEER LENDING:

modalidade onde que uma pessoa empresta dinheiro diretamente para outra pessoa ou empresa por meio de serviços *online*. Baseia-se em um modelo coletivo, de modo que várias pessoas podem oferecer quantias que, juntas, formam o valor do empréstimo solicitado pelo tomador. A modalidade é muito comum entre empreendedores, já que minimiza dificuldades de acesso a crédito, é rápido e possibilita empréstimos a juros mais baixos.

DÍVIDA + EQUITY (MEZANINO):

modalidades deste tipo buscam compartilhar o risco e retorno de maneira intermediária, evitando o extremo conservadorismo da renda fixa (que exige garantias e não tem participação no *upside* do negócio) com o risco elevado do *equity* puro. No Brasil existe um importante incentivo ao uso de instrumentos desta natureza, que parte dos riscos de investidores que investem somente em Equity estarem sujeitos a problemas fiscais e trabalhistas mesmo não estando atuantes no dia-a-dia das investidas. Há ainda a preocupação em permitir maior liquidez, especialmente em áreas em que uma saída tradicional (IPO, aquisição estratégica) pode ser mais rara.



GLOSSÁRIO | MECANISMOS FINANCEIROS

VENTURE DEBT:

modalidade de crédito oferecido para empresas que não possuem ativos ou fluxo de caixa suficientes para acessar o mercado de crédito tradicional, ou que requerem maior flexibilidade. Nesse modelo, o investidor utiliza um instrumento de crédito para financiar a empresa, mas assume um risco maior (abrindo mão de garantias, por exemplo) que é mitigado pela possibilidade de algum tipo de participação, seja nas receitas, lucros ou *equity*, para capturar eventual *upside* do negócio.

DÍVIDA CONVERSÍVEL:

modalidade híbrida que permite que o investidor tenha a opção de, ao invés de receber somente o pagamento da dívida acrescida de juros, passar a deter uma participação no capital social da empresa, em seus resultados ou mesmo *royalties*. Em geral, tal dívida assume o formato de uma nota conversível em quotas ou de uma debênture conversível em ações. É similar ao Venture Debt, com a diferença estando no perfil das empresas investidas; no Venture Debt, usualmente o investimento é feito em startups que se encontram em rodadas intermediárias de desenvolvimento e, neste caso, o é em empresas de porte maior, tomando recursos em instituições financeiras ou emitindo títulos diretamente ao mercado.

EQUITY COM MENOR INTERFERÊNCIA NA GESTÃO

ambas as modalidades têm o investidor abrindo mão de participação na gestão do negócio ou de parte dos retornos em troca de uma redução do risco. As Silent Participations envolvem uma redução da responsabilidade sobre o problemas na companhia, enquanto as Preferred Shares envolvem algum tipo de prioridade no recebimento de lucros ou liquidez de venda.



GLOSSÁRIO | MECANISMOS FINANCEIROS

CONVERTIBLE GRANT:

tratam de doações que podem ser convertidas em *equity*, dívida, participação em resultados ou *royalties*, desde que o negócio atinja metas pré-determinadas. São muito utilizadas por doadores que desejam estimular negócios inovadores ou de impacto socioambiental.

CONDITIONAL LOAN:

ao contrário da anterior, são empréstimos que podem ser perdoados em parte ou como um todo caso o tomador não tenha sucesso em atingir certos patamares. O perdão da dívida a transforma, efetivamente, em doação.

CONTRATO DE IMPACTO SOCIAL (CIS) / SOCIAL IMPACT BOND (SIB) :

são contratos de parceria entre o Estado e a iniciativa privada para a execução de determinadas tarefas que gerem impactos sociais mensuráveis. Tem como centro o pagamento por resultado, ou seja, o negócio social só recebe caso tenha sucesso na geração de impacto acordada.

GARANTIA :

asseguram o cumprimento de uma obrigação. São muito utilizadas como condição para concessão de empréstimos. As garantias podem ser pessoais (ex. aval e fiança) ou reais, que recaem sobre bem móveis ou imóveis (ex. penhor, hipoteca).

SEGURO:

o Código Civil estabelece que pelo contrato de seguro, o segurador se obriga, mediante o pagamento do prêmio, a garantir interesse legítimo do segurado, relativo a pessoa ou a coisa, contra riscos predeterminado. No caso de consumação do sinistro, o segurador deverá pagar indenização ao segurado.

PIPE.SOCIAL

03 RECURSOS DISPONÍVEIS PARA A JORNADA EMPREENDEDORA



A **mobilização de atores** para aumentar o fluxo de recursos financeiros ao setor é cada vez maior.



Na outra ponta, **os empreendedores** ainda estão na expectativa desse recurso.



Começam a surgir **novas oportunidades** para empreendedores:



MICROCRÉDITO



EQUITY CROWDFUNDING



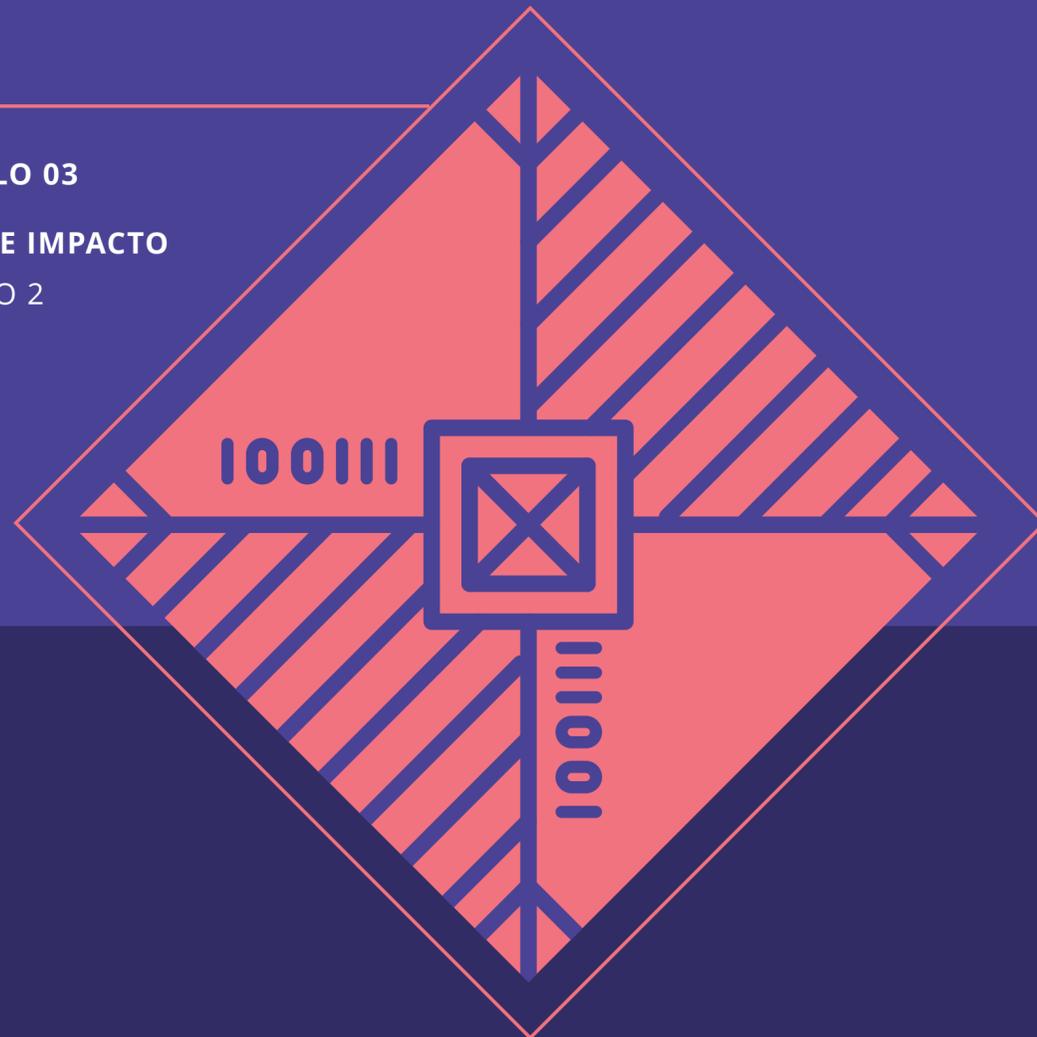
VENTURE PHILANTHROPY



CAPÍTULO 03

MAPA DE IMPACTO

RECURSO 2



O uso de

TECNOLOGIA

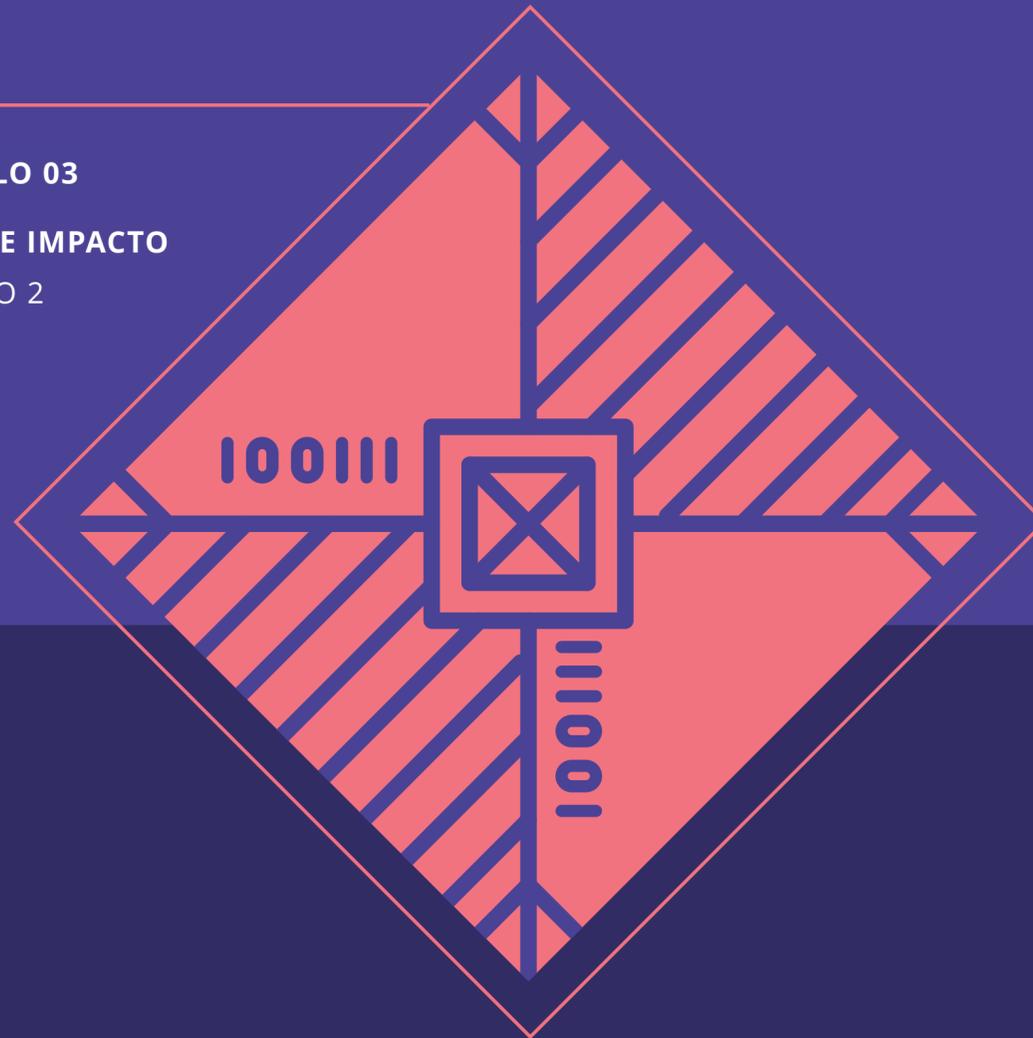
no negócio tende a
atrair mais investimento.

*Esse recurso traz mais inovação para
as soluções e pode tornar o negócio
mais escalável.*



CAPÍTULO 03

MAPA DE IMPACTO
RECURSO 2



PARA ESTA ANÁLISE,

consideramos como tecnologia:

o uso de técnicas e do conhecimento para aperfeiçoar e/ou facilitar a resolução de um problema ou a execução de uma tarefa.



CAPÍTULO 03

E por que elas são tão relevantes dentro do ecossistema de negócios de impacto que visam escalar e melhorar a qualidade de vida de mais pessoas?



↑ Potencialização da proposta de valor do **SEU NEGÓCIO**

↑ Negócios mais escaláveis e competitivos **NECESSITAM DE TECNOLOGIA**

↑ Novas e melhores soluções **SURGEM COM INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS**

↑ Mais impacto social e **AMBIENTAL SE PUDERMOS DEMOCRATIZAR e ESCALAR AS SOLUÇÕES**

↑ Mais **RETORNO DO INVESTIMENTO** para quem visa apoiar esses negócios e para os próprios empreendedores

por que **tecnologia?**





CAPÍTULO 03

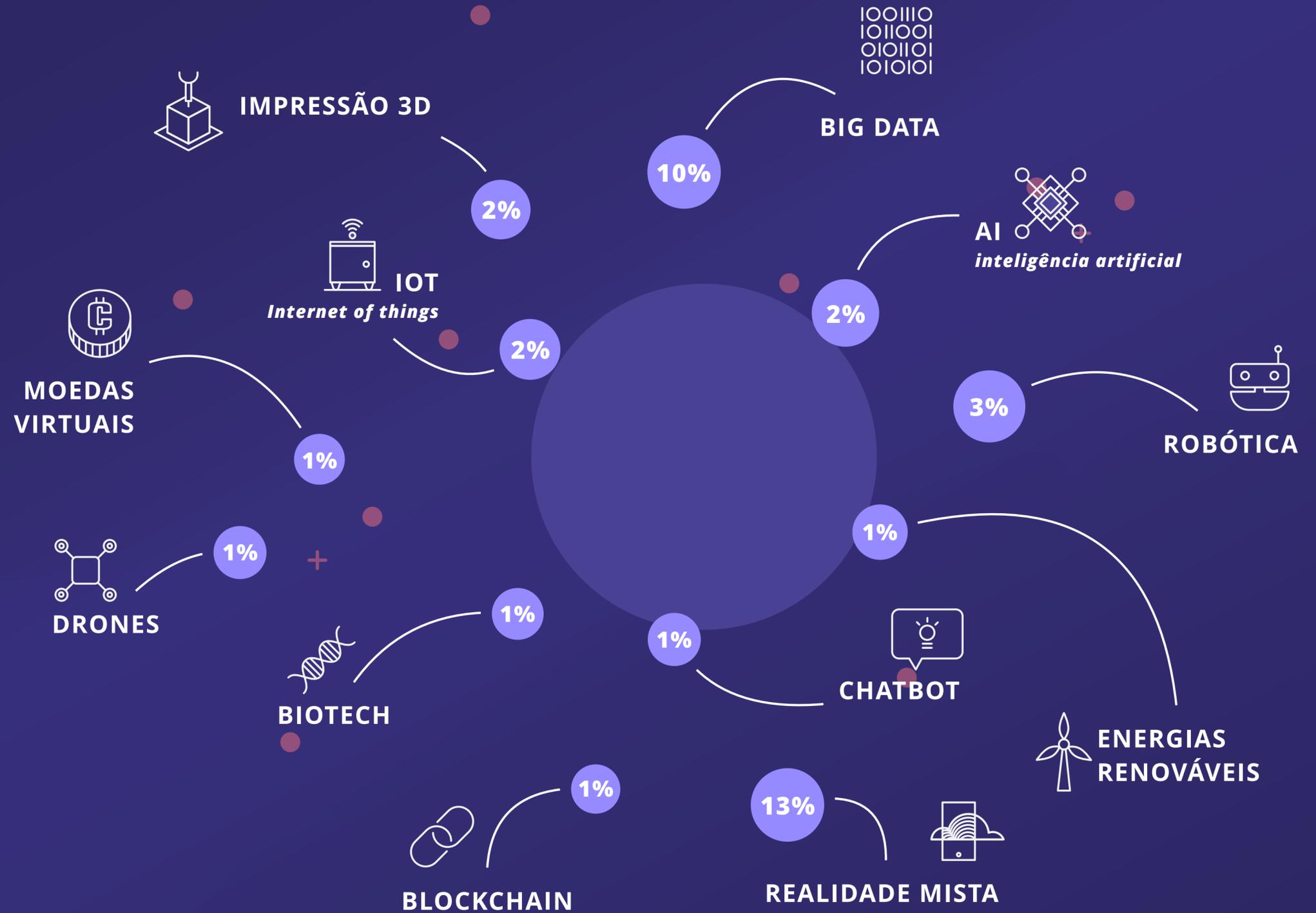
Vamos ver agora o retrato do uso de tecnologias segundo declaram os empreendedores mapeados:



MAPA
2017

Base: 579 negócios

MAPA
2019



Mapa de tecnologias utilizadas

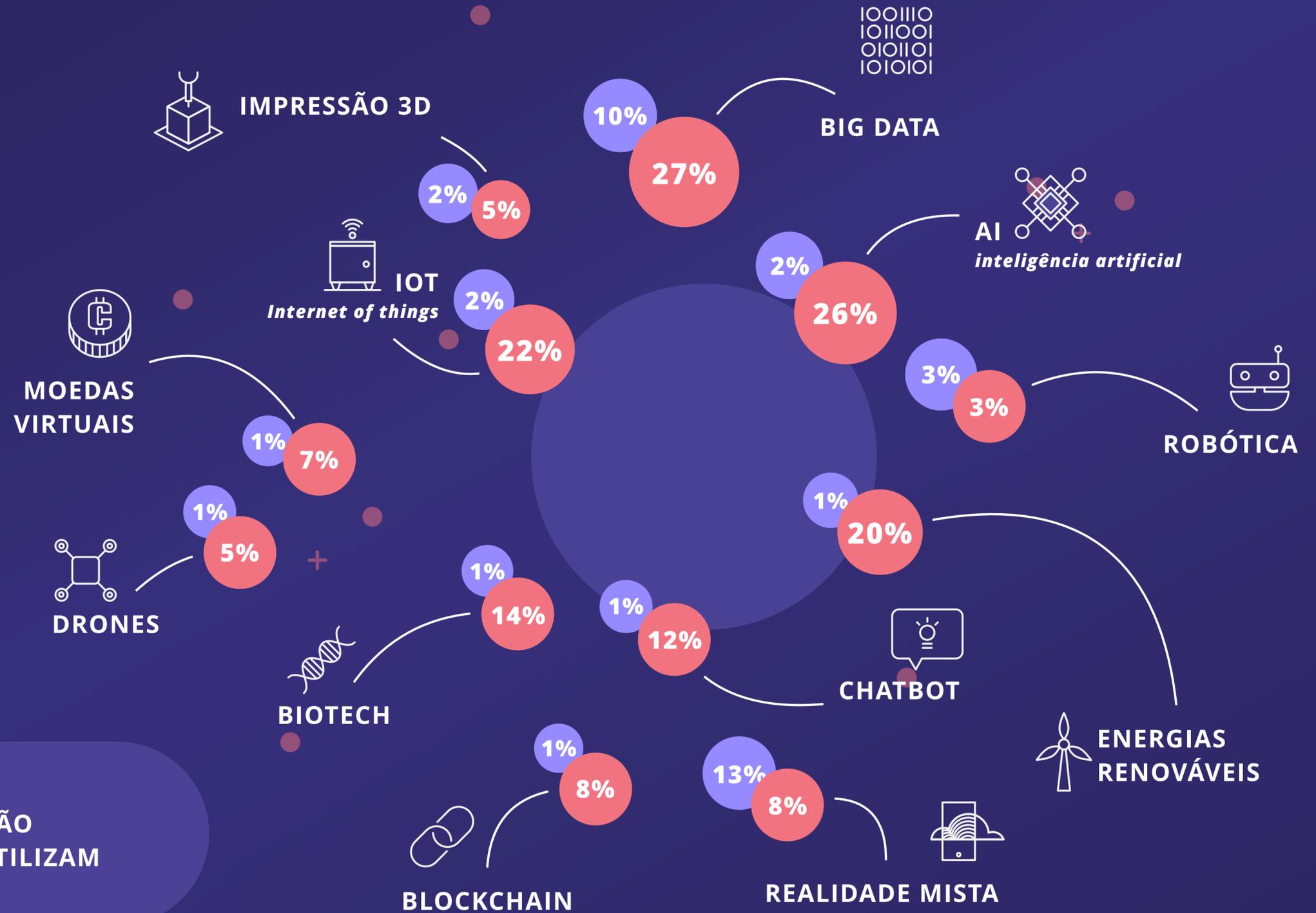


MAPA 2017

Base: 579 negócios

MAPA 2019

Base: 1002 negócios





MAPA
2017



MAPA
2019



MAPA DE TECNOLOGIAS USADAS



Um volume relevante de empreendedores **não usa ou não apresenta** nenhuma das tecnologias emergentes do mercado como uma possibilidade para o seu negócio

CAPÍTULO 03

INSIGHT 04



Uma das crenças dos especialistas em tecnologia emergente é da sua **capacidade de resolver e escalar soluções** para problemas socioambientais cada vez mais complexos.



A implementação de tecnologias inovadoras do setor de impacto pode ser simplificada em duas visões – **curto e longo prazo** – dentro do desenvolvimento do ecossistema como um todo.





CURTO PRAZO
Prontidão



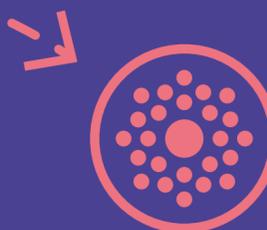
LONGO PRAZO
Potência

Nesse momento, tecnologias já bastante difundidas e de baixa complexidade podem ajudar os negócios de impacto – já existentes ou em vias de entrarem para o mercado – a otimizarem processos, reduzirem custos, melhorarem a experiência de seus produtos/serviços e escalarem seu alcance.



CURTO PRAZO
Prontidão

Nesse momento, tecnologias já bastante difundidas de baixa complexidade podem ajudar os negócios a gerar impacto – já existentes ou em vias de entrar no mercado – a otimizarem processos, reduzirem custos e melhorarem a experiência de seus produtos e serviços, e escalarem seu alcance.

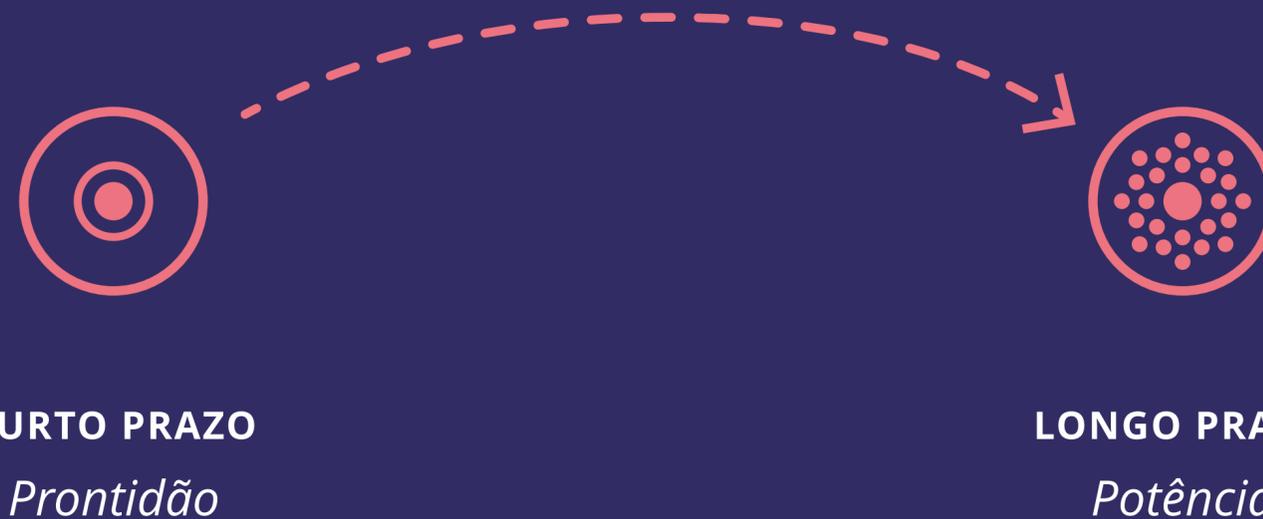


LONGO PRAZO
Potência

No futuro próximo, a complexidade da nossa sociedade e o crescimento de problemas ainda sem solução vão demandar soluções tecnológicas novas para buscarmos o impacto socioambiental que precisamos. Nesse ponto, não só os negócios, como todo o ecossistema – academia, organizações públicas e privadas, investidores e institutos/fundações podem fomentar o seu desenvolvimento.



Em outras palavras, a especialista em inovação e tecnologia, diretora-presidente da *Wylinka*, **Ana Carolina Calçado**, nos ajuda a entender a necessidade de atacar a inovação tecnológica em duas frentes: soluções existentes e *hard science*.



“Falar de tecnologia e negócios de impacto é falar, muitas vezes, de serviços e ferramentas que otimizam processos de gestão, logística, análise de dados, usabilidade e até métricas de impacto e redução de custos. São soluções não muito complexas e já conhecidas que podem ser adaptadas a novos contextos e fazer a diferença para o campo de impacto.”

“Por outro lado, é preciso enxergar o potencial da tecnologia que chamamos ‘hard science’. São tecnologias mais complexas que demandam maior profundidade de conhecimento e mais tempo de maturação. No longo prazo, não podemos ignorar que questões como clima, agronegócios, resíduos, por exemplo, serão desafios crescentes e que necessitarão de muita pesquisa e desenvolvimento tecnológico avançado.”

Boomera

boomera

DO INÍCIO AO INÍCIO

A reciclagem ainda é muito analítica, offline. Estamos trazendo o online, digital, um pouco de internet das coisas, learning machine para os processos de desenvolvimento e assim aproveitar todo conhecimento já desenvolvido na sociedade em prol de novos materiais e novas formas de produção. Nossa principal tecnologia é o cérebro humano. Por isso o grande investimento da empresa é em cultura organizacional, com treinamento e conexões entre pessoas.

4 Logística reversa

ÁREA DE IMPACTO



SERVIÇOS FINANCEIROS



TECNOLOGIAS VERDES

FASE DA JORNADA

IDEIA

VALIDAÇÃO

PROTÓTIPO

PILOTO

MVP

ORGANIZAÇÃO

TRAÇÃO

PRÉ - ESCALA



ESCALA

DADOS GERAIS SOBRE O EMPREENDIMENTO

[LINK ->](#)

ODS **TRABALHO DECENTE E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO; INDÚSTRIA, INOVAÇÃO E INFRAESTRUTURA; REDUÇÃO DAS DESIGUALDADES; PRODUÇÃO E CONSUMO SUSTENTÁVEIS**

FUNDADOR **HENRIQUE GUILHERME BRAMMER JUNIOR (42 ANOS)**

LOCAL **SÃO PAULO - SP**

ANO DE FUNDAÇÃO **2011**

NATUREZA JURÍDICA **SOCIEDADE LIMITADA**

TAMANHO DA EQUIPE **140 PESSOAS**

TECNOLOGIAS EMERGENTES **BLOCKCHAIN, IMPRESSÃO 3D, OUTRA,**

PATENTE **SIM**

FATURAMENTO **MAIS DE 50 MILHÕES**

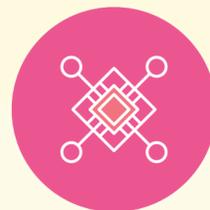
FONTES DE RECURSOS **INVESTIMENTO PRÓPRIO, SÓCIO-INVESTIDOR**

ESTÁ CAPTANDO **SIM**

ACOMPANHAMENTO IMPACTO **AINDA NÃO DEFINIMOS INDICADORES**

SOLUÇÃO

TRANSFORMA RESÍDUO EM MATÉRIA PRIMA INSERINDO AS EMPRESAS NA ECONOMIA CIRCULAR.



CAPÍTULO 03

Ainda com dúvidas sobre tecnologias?
Preparamos um glossário rápido com as ferramentas emergentes mais citadas pelos empreendedores de impacto na base da Pipe.Social.



GLOSSÁRIO | TECNOLOGIA

BIG DATA:

um termo que descreve o grande volume de dados - estruturados e não estruturados - que inunda organizações no dia-a-dia. Esses dados são analisados por *softwares* em busca de *insights* que levem a melhores decisões e ações estratégicas de negócios e governos, por exemplo.

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL (AI):

campo de estudo complexo que determina maneiras de projetar um computador, um robô controlado por computador ou um *software* que pensa de maneira inteligente, da mesma forma que os humanos são capazes de pensar. Inclui muitas disciplinas, inclusive aquelas que estudam cérebro humano, aprendizagem, capacidade de decisão e comportamentos para resolução de problemas etc.

INTERNET DAS COISAS (IOT):

abreviação de *Internet of Things*. O conceito de conectar qualquer dispositivo com a Internet ou conectá-los uns aos outros, podendo levantar dados e trocar informações. Estes podem estar em celulares e fones de ouvido ou em máquinas de lavar roupa, cafeteiras, carros e sinais de trânsito, por exemplo.



GLOSSÁRIO | TECNOLOGIA

ENERGIAS RENOVÁVEIS:

são aquelas que vêm de recursos naturais que são naturalmente reabastecidos, como sol, vento, chuva, marés e energia geotérmica. É importante notar que nem todo recurso natural é renovável – por exemplo, o urânio, carvão e petróleo são retirados da natureza, porém existem em quantidade limitada.

BIOTECH:

a manipulação (por meio de engenharia genética) de organismos vivos ou de seus componentes para produzir produtos geralmente comerciais úteis (como culturas resistentes a pragas, novas cepas bacterianas ou novos produtos farmacêuticos). No caso de impacto, novos materiais biodegradáveis, produção de alimentos com baixo impacto ambiental e até mesmo cura e tratamento de doenças genéticas.

CHATBOT:

é um programa de computador ou uma inteligência artificial que conduz uma conversa via métodos auditivos ou textuais. Tais programas são freqüentemente projetados para simular um ser humano em uma conversação. Chatbots são normalmente usados em sistemas de diálogo para atendimento ao cliente ou aquisição de informações.



GLOSSÁRIO | TECNOLOGIA

BLOCKCHAIN:

forma de armazenamento e registro compartilhado de dados, muito conhecida pela moeda *Bitcoin* (primeira moeda a usar a tecnologia). A tecnologia se tornou atraente por seu nível inigualável de segurança. A forma mais fácil de visualizar é pensar numa cadeia de blocos de dados que são checados por consenso em todos os computadores ligados àquela *blockchain*. Em cada bloco, existe todo tipo de dados, desde quem enviou criptomoedas para determinado receptor até registros de posse de terras. Suas implicações mais comuns são moedas digitais e sistemas de pagamento, privacidade on-line, contratos inteligentes, propriedade inteligente, registro descentralizado e muito mais.

REALIDADE MISTA:

esse conceito é mais conhecido quando se une dois tipos de tecnologias na mesma solução como realidade virtual (VR) e realidade aumentada (AR). No caso desse estudo, estamos somando os usos unitários e mistos de uma ou mais dessas ferramentas de interação com a realidade.

MOEDAS VIRTUAIS:

formas de dinheiro digital utilizado em mercados tradicionais ou comunidades locais para troca de serviços/produtos. Chamadas de criptomoedas quando projetadas para serem seguras, criptografadas e, em muitos casos, anônimas.



GLOSSÁRIO | TECNOLOGIA

IMPRESSÃO 3D:

também conhecida como prototipagem rápida, é uma forma de tecnologia de fabricação aditiva onde um modelo tridimensional é criado por sucessivas camadas de material. São geralmente mais rápidas, mais poderosas e mais fáceis de se usar do que outras tecnologias de fabricação aditiva. Na área de impacto, apoiam empreendedores no teste de soluções assim como produzem objetos sem resíduos ou feitos a base de materiais recicláveis, por exemplo.

ROBÓTICA:

estudo de sistemas compostos por partes mecânicas automáticas, com circuitos integrados, tornando sistemas mecânicos motorizados controlados automaticamente por circuitos elétricos. Cada vez mais as pessoas utilizam os robôs para suas tarefas. Esta tecnologia, hoje adaptada por muitas fábricas e indústrias, tem obtido, de modo geral, êxito em questões como redução de custos, aumento de produtividade e vários problemas trabalhistas com funcionários. Além de estar presente em soluções de impacto voltadas, por exemplo, a mobilidade urbana, inclusão de pessoas com deficiências e acessibilidade em geral.

DRONE:

um veículo aéreo não tripulado, comumente conhecido como drone, é uma aeronave sem um piloto humano a bordo. Os UAVs são um componente de um sistema de aeronaves não tripuladas; que incluem um UAV, um controlador terrestre e um sistema de comunicação entre os dois. Na área de impacto, por exemplo, são usados para registro de imagem de florestas, agronegócios e até a entrega de medicamentos e conexões *wifi* ou apoio em desastres.



CAPÍTULO 03

As **seis verticais** agrupadas pela Pipe ajudam a contar como essas tecnologias vem sendo aplicadas na realidade dos negócios de impacto:



Destaque por verticais

BIG DATA



- TECNOLOGIAS VERDES **45%** ↑
- CIDADANIA **36%** ↑
- EDUCAÇÃO **32%** ↑

Base: 197 negócios

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL (AI)



- EDUCAÇÃO **44%** ↑
- TECNOLOGIAS VERDES **37%** ↑
- CIDADANIA **35%** ↑

Base: 191 negócios

CHATBOT



- EDUCAÇÃO **48%** ↑
- SAÚDE **30%** ↑

Base: 86 negócios

BLOCKCHAIN



- TECNOLOGIAS VERDES **68%** ↑
- SERVIÇOS FINANCEIROS **44%** ↑

Base: 62 negócios

ROBÓTICA



- EDUCAÇÃO **61%** ↑

Base: 23 negócios

DRONES



- TECNOLOGIAS VERDES **67%** ↑

Base: 36 negócios

BIOTECH



- TECNOLOGIAS VERDES **89%** ↑

Base: 105 negócios

INTERNET OF THINGS (IOT)



- TECNOLOGIAS VERDES **59%** ↑

Base: 165 negócios

ENERGIAS RENOVÁVEIS



- TECNOLOGIAS VERDES **91%** ↑

Base: 147 negócios

REALIDADE MISTA



- EDUCAÇÃO **62%** ↑

- TECNOLOGIAS VERDES **47%** ↑
- Base: 58 negócios

MOEDAS VIRTUAIS



- SERVIÇOS FINANCEIROS **57%** ↑

- TECNOLOGIAS VERDES **51%** ↑
- Base: 51 negócios

IMPRESSÃO 3D



- TECNOLOGIAS VERDES **62%** ↑

Base: 40 negócios

Alunos participam de aula de inglês no Google Learning Space, espaço do Colégio Mater Dei, em São Paulo. Fotos: Bruno Santos/Folhapress

Inteligência artificial individualiza ensino e ajuda os professores

Novas plataformas identificam as principais dificuldades do estudante e sugerem planos de estudo específicos

Ocimara Balmant

SÃO PAULO Todos os dias, ao chegar em casa após a aula, a estudante Júlia Toledo Alcântara, 14, faz o mesmo que a maioria dos adolescentes: passa horas no celular.

No caso da aluna do Colégio Mater Dei, de São Paulo, não é dedicado a redes sociais, blogs ou vídeos. Júlia fica conectada em um software que, por meio de inteligência artificial, identifica suas principais dificuldades de aprendizado e sugere planos de estudo personalizados.

"Já cheguei a ficar cinco horas estudando. Eu me empolgo nas atividades e emendo uma disciplina na outra", conta a aluna do Colégio Mater Dei, de São Paulo.

Neste ano, todos os estudantes do último ano do ensino fundamental e do ensino médio do Mater Dei usam o Geekie One, software que reúne textos, vídeos e exercícios.

A plataforma faz a análise qualitativa do desempenho de cada estudante a partir das tarefas realizadas. Fornece ainda recursos para ajudar o professor na correção de atividades e preparo das avaliações.

"A ferramenta indica o aproveitamento da turma e do aluno, questão a questão. Além disso, elabora uma sugestão de avaliação baseada nos conteúdos selecionados pelo docente", afirma o professor de português da instituição René Wagner. "É um jeito novo de aprender."

O software foi desenvolvido pela empresa de tecnologia educacional Geekie, escolhida pelo Ministério da Educação, em 2016, como plataforma de estudos oficial do Enem. Os dados coletados são usados para montar um plano personalizado de estudos, alcançaram 4,5 milhões de alunos.

No Liceu de Artes e Ofícios de São Paulo, o uso da inteligência artificial também

que o coordenador transforme o resultado de simulador e a análise de conteúdo de ensino médio, esse tempo não é dedicado a redes sociais, blogs ou vídeos. Júlia fica conectada em um software que, por meio de inteligência artificial, identifica suas principais dificuldades de aprendizado e sugere planos de estudo personalizados.

"A ideia é tirar o trabalho burocrático e braçal do professor para que possa dedicar tempo para conhecer os alunos e fazer o acompanhamento de cada um deles", afirma o coordenador pedagógico do Liceu, Emerson Paes Barreto.

Com esses exemplos, a inteligência artificial na educação serve de ferramenta para auxiliar o trabalho do docente como curador de conteúdo.

"A ideia é tirar o trabalho burocrático e braçal do professor para que possa dedicar tempo para conhecer os alunos e fazer o acompanhamento de cada um deles", afirma o coordenador pedagógico do Liceu, Emerson Paes Barreto.

Apesar dos benefícios, o uso da tecnologia na educação é incipiente no Brasil. Segundo a pesquisa, até nos países desenvolvidos, afirmam os especialistas.

"O Brasil e o mundo estão aprendendo. Quanto temos casos isolados, porque é preciso um processo de convencimento. A educação é muito refratária a mudanças", afirma Miguel Ángel, presidente-executivo do Instituto Singularidades, que atua na formação de professores.

Thompson afirma que tanto a rede pública como a privada, salvo exceções, ainda não trabalham de maneira eficiente os dados coletados.

"Para que o uso da inteligência artificial seja efetivo, é necessário que os dados sejam coletados de forma consistente e em longo prazo. Formar uma geração que transforme metas em diagnóstico. E isso não envolve só notas, mas as facetas cognitivas dos estudantes", afirma

ano, todos os alunos do ensino fundamental e médio fazem uma avaliação diagnóstica. O coordenador pedagógico, em um sistema informatizado, possibilita que os gestores monitorem o desenvolvimento de cada um dos alunos. A plataforma também personalizada.

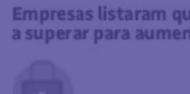
Por meio de um aplicativo para celular, os pais acompanham a evolução dos filhos em tempo real.

Isso é só o começo. Um relatório publicado pela Pearson prevê que os sistemas de inteligência artificial vão fornecer soluções extremamente personalizadas para cada aluno.

Em uma atividade colaborativa, por exemplo, a ferramenta poderá mapear a participação de cada envolvido

Como as empresas investem em inteligência artificial

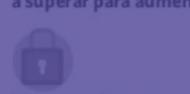
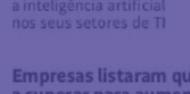
Pesquisa global com empresas de 13 grandes setores mostra que...



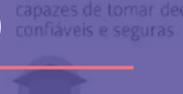
US\$ 67 mi é a média de gasto de cada empresa consultada com inteligência artificial em 2016

US\$ 80 mi anuais é a média das empresas americanas no ano anterior, as que mais investem na área

Impacto e maior no setor de tecnologia



Empresas listaram quatro desafios a superar para aumentar a presença da IA



Uso da inteligência artificial na educação ao redor do mundo

Espanha A Netex Learning desenvolve plataformas educacionais digitais para escolas e empresas. Uma das ferramentas acrescenta recursos multimídia, atividades interativas e exercícios aplicados à produção acadêmica, conforme as características dos alunos

EUA A Carnegie Learning, empresa de educação focada em matemática, elaborou o software Mika, que usa inteligência artificial para personalizar tutoriais e avaliações em tempo real. O objetivo é reforçar o aprendizado de estudantes do ensino superior. No Estado da Califórnia, um ex-funcionário do Google criou em 2016 a Alt School, uma plataforma de aprendizado personalizado que apresenta vídeos, áudios, textos e avaliações em forma de "playlist."

China O governo executa um plano para integrar inteligência artificial no ensino superior. Até 2020, o país deve ter ao menos 100 especializações, além de 50 faculdades de inteligência artificial e institutos de pesquisa interdisciplinares

Índia A empresa de tecnologia Mindspark criou, ao longo de dez anos, um banco de dados com mais de 45 mil questões. A plataforma indica ao aluno materiais de apoio de acordo com as dificuldades que ele apresenta ao resolver os exercícios

Inglaterra A britânica Third Space Learning atua com a Universidade College London em um sistema de aprendizado de matemática. Semanalmente, cerca de 3.500 estudantes fazem uma atividade de 45 minutos. Os dados de cada aluno seguem para avaliação de uma equipe de especialistas

Chile Alunos de 10 a 12 anos, do ensino fundamental, têm acesso ao Brainy, uma ferramenta que tem uma base de dados alimentada de enciclopédias, textos escolares e portais educativos. É capaz de realizar um perfil cognitivo dos estudantes, analisando comportamento, limitações e motivações, e, a partir disso,

O uso de AI cresce na base de negócios com foco em educação

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL (AI)



Base: 191 negócios

A tendência no universo de tecnologias é o uso crescente de inteligências artificiais apoiando negócios. Por outro lado, há um grande desafio técnico e de custo para se criar essa solução em negócios em fases iniciais, especialmente no caso de soluções voltadas para Educação, que normalmente vão exigir ainda mais complexidade na classificação e análise dos dados.

**Por isso, pontuamos aqui que este dado expressa mais um desejo dos empreendedores de usar AI do que uma realidade de desenvolvimento avançado das soluções, já que a maioria da base mapeada está nos estágios iniciais da jornada.*

Speck

“ A educação trata todos os alunos com um padrão único de ensino, sem respeitar as diferenças de aprendizado de cada um. Usamos a inteligência artificial para dar suporte ao professor e permitir que ele possa conhecer melhor o perfil do aluno e saber como deve aplicar as estratégias pedagógicas para o melhor aprendizado do indivíduo. Se deve usar mais atividades práticas, ou métodos mais científicos, por exemplo. Com o uso do Watson, a ferramenta de serviços cognitivos da IBM, conseguimos escalar em uma semana o que um psicólogo levaria um ano para realizar. ”



DADOS GERAIS SOBRE O EMPREENDIMENTO

[LINK ->](#)

ODS ————— EDUCAÇÃO DE QUALIDADE; TRABALHO DECENTE E CRESCIMENTO ECONÔMICO; REDUÇÃO DAS DESIGUALDADES

FUNDADORES ————— CAMILA SOUZA (30 ANOS)
ROBERTO FRANCISCO (57 ANOS)

LOCAL —————  BELO HORIZONTE - MG

ANO DE FUNDAÇÃO ————— 2017

NATUREZA JURÍDICA ————— LTDA

TAMANHO DA EQUIPE ————— 9 PESSOAS

TECNOLOGIAS EMERGENTES ————— INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL, BIG DATA, COMPUTAÇÃO COGNITIVA

PATENTE ————— NÃO

FATURAMENTO ————— NÃO ESTÁ FATURANDO

FONTES DE RECURSOS ————— INVESTIMENTO PRÓPRIO SÓCIO-INVESTIDOR

ESTÁ CAPTANDO ————— SIM

ACOMPANHAMENTO IMPACTO ————— AINDA NÃO DEFINIMOS INDICADORES

SOLUÇÃO

PLATAFORMA SOCIOEMOCIONAL QUE TRANSFORMA A EDUCAÇÃO E O MUNDO DO TRABALHO USANDO O RECURSO DE INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL. A FERRAMENTA PERMITE UMA AVALIAÇÃO SOCIOEMOCIONAL COMPLETA DO INDIVÍDUO EM ESCALA. SENDO USADO NA EDUCAÇÃO, PERMITE QUE O CORPO PEDAGÓGICO POSSA IDENTIFICAR AS POTENCIALIDADES, ANSEIOS E COMPETÊNCIAS INDIVIDUAIS DOS ALUNOS E ATUAR DE FORMA ESTRATÉGICA NO ENSINO.



Dentro do universo de negócios de impacto na vertical de **CIDADANIA**, cresce o número de negócios que não usam tecnologia. Assim como, dos negócios de impacto que usam *Blockchain*, a maioria se concentra em **TECNOLOGIAS VERDES** e **SERVIÇOS FINANCEIROS**.

Mas por que unir esses dados?

NÃO UTILIZAM TECNOLOGIA



CIDADANIA

56%

Base: 184 negócios



BLOCKCHAIN



TECNOLOGIAS VERDES

68%



SERVIÇOS FINANCEIROS

44%

Base: 62 negócios



Conheça as

CIVICTECHS *e/ou* GOVTECHS

Startups que estão desenvolvendo soluções para dar suporte, especialmente a governos, para otimizar serviços/produtos, gerar mais transparência, certificação, gestão de cadeia de produtos e serviços, auditoria, eficiência, evitar desperdícios e baixar custos. Além de conectar cidadãos para solucionar seus desafios e proporcionar soluções.





Uma sociedade 2.0, com inovações e tecnologias disruptivas, precisa de governos digitais e que dialoguem com essas novas realidades. Assim como democracias maduras necessitam de cidadãos envolvidos, com voz e próximos aos seus governos. Olhar para civictech, govtech ou inovações em cidadania é uma oportunidade para enfrentar desafios do país muitas vezes ligados a má gestão de informação, transparência de dados, certificações e redes que aproximem pessoas de governos, por exemplo. Um prato cheio para tecnologias emergentes como blockchain e big data. 

MARIANA FONSECA | PIPE.SOCIAL

Gove

GOVE

ÁREA DE IMPACTO



CIDADANIA



CIDADES

FASE DA JORNADA

IDEIA

VALIDAÇÃO

PROTÓTIPO

PILOTO



MVP

ORGANIZAÇÃO

TRAÇÃO

PRÉ - ESCALA

ESCALA

DADOS GERAIS SOBRE O EMPREENDIMENTO

[LINK ->](#)

ODS **REDUÇÃO DAS DESIGUALDADES; CIDADES E COMUNIDADES SUSTENTÁVEIS**

FUNDADORES **RODOLFO FIORI (34 ANOS), RICARDO RAMOS (33 ANOS)**

LOCAL **SÃO PAULO - SP**

ANO DE FUNDAÇÃO **2015**

NATUREZA JURÍDICA **SOCIEDADE SIMPLES**

TAMANHO DA EQUIPE **13 PESSOAS**

TECNOLOGIAS EMERGENTES **CHATBOT, BIG DATA, MACHINE LEARNING,**

PATENTE **NÃO**

FATURAMENTO **501 MIL A 1 MILHÃO**

FONTES DE RECURSOS **INVESTIMENTO PRÓPRIO, INSTITUTOS E FUNDAÇÕES, INSTITUIÇÕES PÚBLICAS/ GOVERNO**

ESTÁ CAPTANDO **SIM**

ACOMPANHAMENTO IMPACTO **TEMOS UM PROCESSO INTERNO DISCIPLINADO DE MEDIÇÃO DE IMPACTO**

SOLUÇÃO

POR MEIO DE UMA PLATAFORMA DESENVOLVIDA PARA MELHORIA DA EFICIÊNCIA OPERACIONAL DE FINANÇAS PÚBLICAS MUNICIPAIS, A GOVE AJUDA GESTORES PÚBLICOS A IMPLEMENTAR POLÍTICAS PÚBLICAS DE QUALIDADE. A FERRAMENTA IDENTIFICA PROBLEMAS DE ORDEM FISCAL DO MUNICÍPIO POR MEIO DA COLETA DE DADOS PÚBLICOS E ENTREVISTAS E JÁ SUGERE SOLUÇÕES PARA MITIGAR ESSE QUESITO.

No Brasil, 86% dos 570 municípios terminaram o ano de 2017 numa situação fiscal crítica. Entendemos que era necessário comprometimento político e capacidade técnica dos gestores para entender o problema de ordem fiscal, pensar numa ação e resolver o problema. Para isso, desenvolvemos a govtech que ajuda o gestor público a ser mais eficiente do ponto de vista fiscal, com isso ele arrecada melhor e gasta melhor.

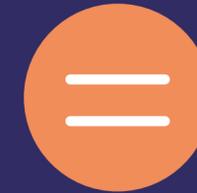


CAPÍTULO 03

Olhando em uma perspectiva de **GÊNERO X TECNOLOGIA**, existem cenários relevantes que podem ser pontuados como oportunidade de atuação do ecossistema.



MAIOR PRESENÇA MASCULINA NO NEGÓCIO



QUADRO MISTO

MOEDAS VIRTUAIS

BIG DATA

MAIS HOMENS

MAIS PRESENÇA DE JOVENS (-25 ANOS)

TIME MAIOR (4 A 30 PESSOAS)

CHATBOT

MAIS HOMENS

MAIS PRESENÇA DE JOVENS (-25 ANOS)

AI

MAIS HOMENS

MAIS PRESENÇA DE JOVENS (-25 ANOS)

TIME MEDIANO (4 A 10 PESSOAS)

BLOCKCHAIN

MAIS HOMENS

TIME MAIOR (11 A 30 PESSOAS)

IOT

MAIS HOMENS

MISTO ENTRE JOVENS (-25 ANOS) E MADUROS (+50 ANOS)

TIME MEDIANO (4 A 10 PESSOAS)

BIOTECH

MAIS HOMENS

MAIS PRESENÇA DE JOVENS (-25 ANOS)

ENERGIAS RENOVÁVEIS

HOMENS E MULHERES

MISTO ENTRE JOVENS (-25 ANOS) E MADUROS (+50 ANOS)

ROBÓTICA

HOMENS E MULHERES

MAIS PRESENÇA DE JOVENS (-25 ANOS)

IMPRESSÃO 3D

HOMENS E MULHERES

MAIS PRESENÇA DE JOVENS (-25 ANOS)

TIME PEQUENO (4 A 5 PESSOAS)

DRONES

HOMENS E MULHERES



MAIOR PRESENÇA FEMININA NO NEGÓCIO

NÃO UTILIZAM TECNOLOGIA



MUITO MAIS MULHERES



MAIS PESSOAS DE OUTRAS
RAÇAS QUE NÃO BRANCA



MAIS EMPREENDEDOR
SOZINHO



Na busca por competitividade, escalabilidade e inovação as mulheres **podem sair perdendo** por não se aproximar das oportunidades oferecidas pelas tecnologias já disponíveis no mercado.

Por outro lado, é necessário ressaltar que, em geral, elas são mais conservadoras nas respostas e podem não expressar o desejo aqui de desenvolvimento de tecnologias. Homens tendem a ser mais confiantes nas respostas, mesmo não tendo certeza se já trabalham, de fato, com o nível de complexidade da tecnologia citada.



Há um nicho de tecnologias onde **elas** estão se destacando!

Elas são ponto fora da curva quando falamos de um tipo (ou alguns tipos) de soluções que usam realidade aumentada e/ou virtual. As mulheres se destacam no uso dessas ferramentas em seus produtos/serviços.

A título de curiosidade, essas tecnologias têm atraído mais mulheres também no universo de negócios/*startups* tradicionais, principalmente nos produtos ligados a moda e estilo de vida. Esse destaque também se deu no lançamento do jogo de realidade aumentada Pokemon Go, que atraiu mais mulheres do que homens nas suas primeiras semanas de mercado.

REALIDADE MISTA



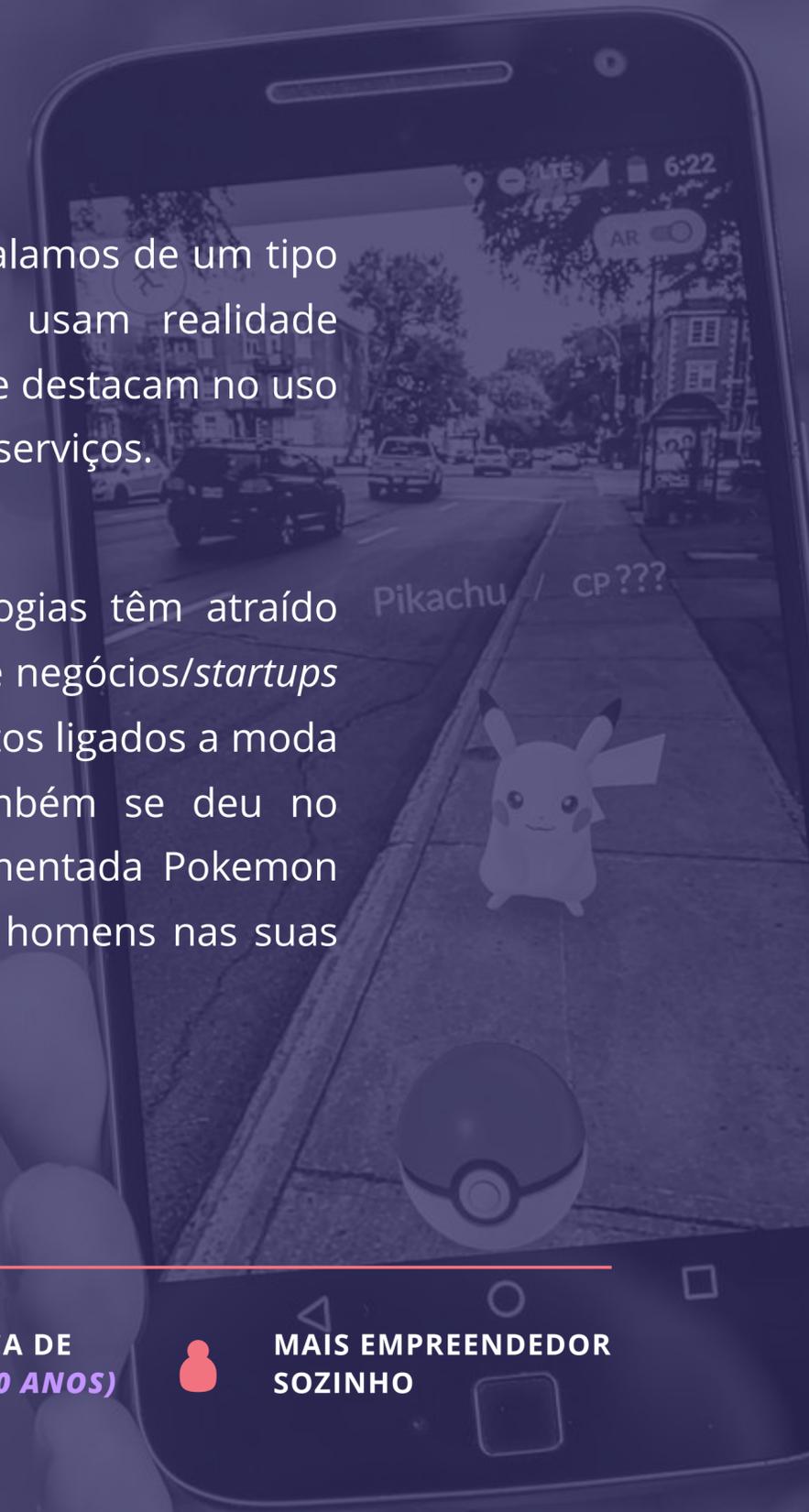
MAIS MULHERES



MAIS PRESENÇA DE
MADUROS (+50 ANOS)



MAIS EMPREENDEDOR
SOZINHO





CAPÍTULO 03

O uso de tecnologia também impacta na jornada do empreendedor. Essas ferramentas emergentes podem cortar caminho e acelerar etapas de crescimento em estágios mais avançados do desenvolvimento dos negócios, especialmente em fases de organização do negócio e pré-escala.



IDEIA
Aumentam uso de:

VALIDAÇÃO DA IDEIA
Aumentam uso de:

PROTÓTIPO
Aumentam uso de:

PILOTO
Aumentam uso de:

MVP
Aumentam uso de:

ORGANIZAÇÃO
Aumentam uso de:

TRAÇÃO
Aumentam uso de:

PRÉ-ESCALA
Aumentam uso de:

ESCALA
Aumentam uso de:

Biotech ↑	Drones ↑	Biotech ↑	IOT ↑	Big Data ↑	Realidade Mista ↑	Chatbot ↑	Chatbot ↑	Outras Techs* ↑
Energias Renováveis ↑	Moedas Virtuais ↑	Energias Renováveis ↑	Realidade Mista ↑	BlockChain ↑	Big Data ↑	Big Data ↑		
	Realidade Mista ↑	Impressão 3D ↑		AI ↑		AI ↑	NÃO UTILIZAM TECNOLOGIA Aumentam uso de:	
		Robótica ↑					Organização do negócio	Pré-escala

*Pergunta de resposta múltipla, então em escala mais empresas citam também outras tecnologias.

CAPÍTULO 03
INSIGHT 05



Não usar tecnologia pode significar rever serviços/ produtos e modelos de negócios no futuro.

O custo e o desafio do crescimento podem aumentar ou não dependendo da ferramenta empregada para dar suporte seja na solução ou seja na própria gestão do negócio.



CAPÍTULO 03

A relevância da tecnologia também aparece quando analisamos os dados de negócios que já foram acelerados e/ou captaram recursos financeiros:



FORAM ACELERADOS

BigData e ChatBot, AI e IoT aumentam ↑

**NÃO FORAM
E NÃO BUSCARAM SER**

*Negócios que não
utilizam tecnologia
aumentam* ↑

**NÃO FORAM
MAS JÁ BUSCARAM SER**

*Biotech, Drones e Energias Renováveis
aumentam* ↑



JÁ CAPTOU INVESTIMENTO

BigData e AI aumentam ↑

**NÃO CAPTOU
INVESTIMENTO**

*Negócios que não utilizam
tecnologia aumentam* ↑

**QUEM MAIS
ESTÁ CAPTANDO
INVESTIMENTO AGORA**

Blockchain ↑
Chatbot ↑
Energias Renováveis ↑
AI ↑
IoT ↑
Moedas Virtuais ↑
Realidade Mista ↑
\$





Apesar do número crescente de negócios de impacto identificados no Brasil, percebe-se que a maturidade das empresas ainda se encontra em estágios mais iniciais, com ampla demanda por capital semente. A presença de programas de aceleração, validação de soluções por grandes corporações e, fundamentalmente, o apoio de anjos emerge como real necessidade. Evidencia-se isso, por exemplo, ao verificar que dos negócios mapeados 45% dos entrevistados ainda não geram receitas. Logo, necessitam finalizar protótipos, validar modelo de negócios e perfil de clientes, que são pontos críticos do estágio 'semente'.



Por outro lado, percebe-se o amadurecimento dos empreendedores no que diz respeito à adoção ou intenção de adoção de tecnologias exponenciais aplicadas às soluções de impacto frente mapeamentos anteriores. Hoje, pelo menos $\frac{3}{4}$ dos empreendedores adota soluções de base tecnológica no âmbito de seus produtos e serviços, trata-se de patamar inédito.



JAYME QUEIROZ | APEX-BRASIL

CAPÍTULO 03

INSIGHT 06



Negócios com alguma tecnologia emergente na sua solução tendem a receber **mais investimento** e **oportunidades de aceleração**.



CAPÍTULO 03

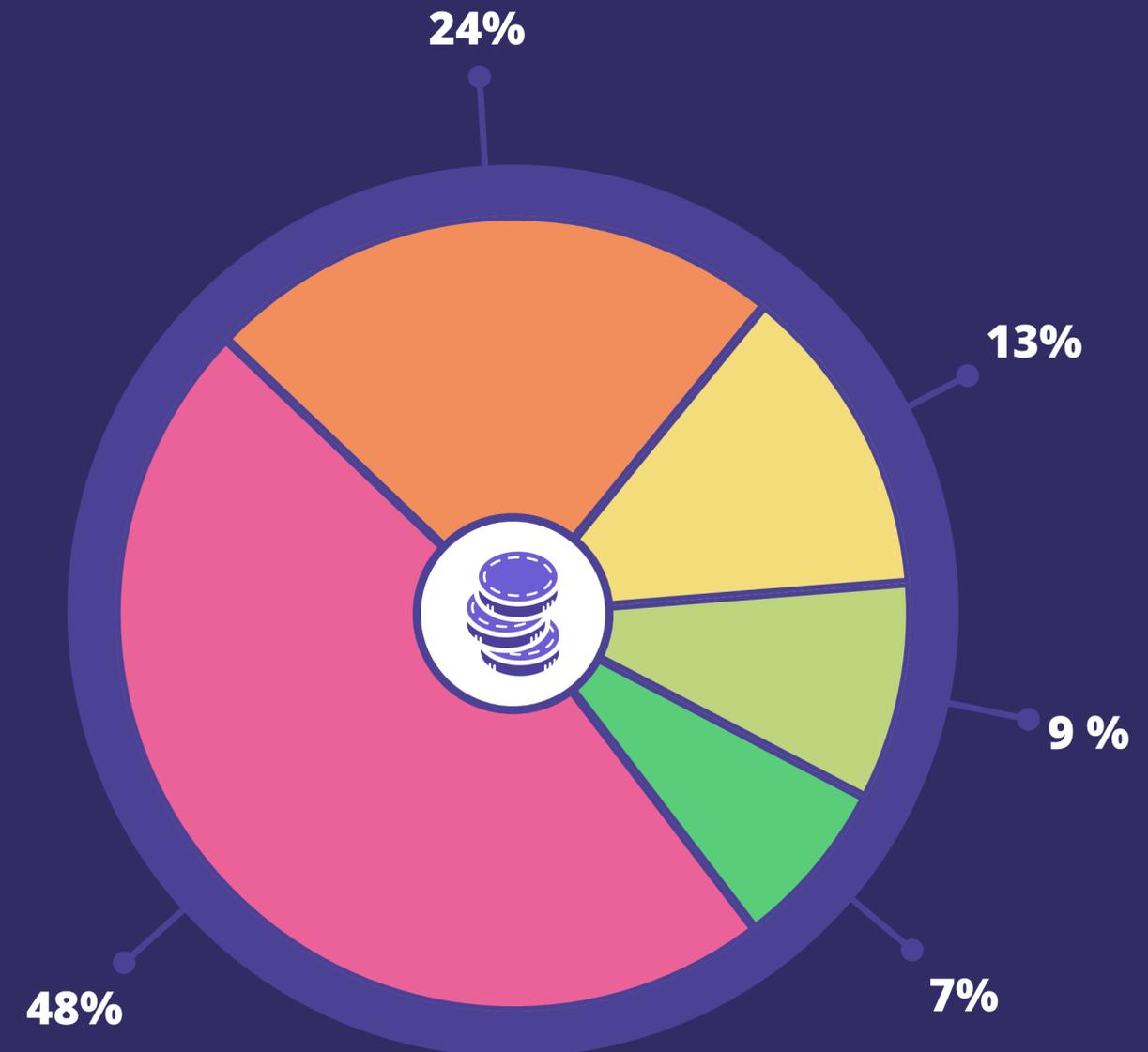
Analizando também o cenário de patentes entre os negócios pesquisados vemos uma grande oportunidade por mais inovação de origem brasileira.



Poucas patentes podem significar pouco conhecimento tecnológico inovador sendo aplicado nas soluções. Mais uma oportunidade para incentivarmos a união da academia com empreendedores para elaboração de soluções. Por outro lado, vale pontuar a distância do Brasil da cultura de patente em relação aos outros países como um todo, principalmente no que concerne ao custo/benefício de defendê-la.

CENÁRIO DE PATENTES

Base geral: 1002 negócios



- NÃO SE APLICA AO NEGÓCIO
- ESTUDO PARA PEDIR
- JÁ TEMOS PATENTE

- NÃO TEMOS MAS FARIA SENTIDO
- EM PROCESSO



CENÁRIO DE PATENTES



EVOLUÇÃO DOS PEDIDOS DE PATENTES INTERNACIONAIS (2000 - 2018)

EUA - CHN - JAP - ALE - COR - BRA



Fonte: Base de dados estatísticos da WIPO. Última atualização: fevereiro de 2019. Acesso em 22/02/2019: <<https://www3.wipo.int/ipstats/searchForm>>.

ELABORADO PELA EMERGE COM DADOS DA WIPO

O **Brasil** demonstra crescimento quanto ao número de pedidos de patentes internacionais registrados no **Patent Cooperation Treaty** (PCT), saindo de 178 pedidos em 2000 para um pico de 657 pedidos em 2013. Porém, quando comparado a outros países, o Brasil é apenas o 27º da lista, indicando pouca expressão no cenário internacional com apenas 0,25% de todos os 226.275 pedidos de patentes internacionais do mundo em 2018. Os países com maior número de pedidos de patentes internacionais no último ano são, respectivamente, **ESTADOS UNIDOS** com **51.192** pedidos, **CHINA** com **46.253**, **JAPÃO** com **45.288**, **ALEMANHA** com **18.160** e **COREIA DO SUL** com **15.169**.



CAPÍTULO 03

Há quem defenda, inclusive, que o desenvolvimento de inovação tecnológica tem um impacto profundo no desenvolvimento do país como um todo.



UNIVERSIDADES
EMPREENDEADORAS



UNICAMP

FONTE

485
empresas-filhas
ativas no mercado

R\$ 3 bilhões
faturamento anual
conjunto

28.889
empregos gerados

30.200
empresas-filhas
ativas no mercado

\$ 1,9 trilhões
faturamento anual
conjunto

4,6 milhões
empregos gerados



Massachusetts Institute of Technology

FONTE



Impacto no crescimento econômico para cada 1% de aumento nos gastos públicos em áreas selecionadas
(média países do G20)

“A equação de desenvolvimento de qualquer país tem que incluir **ciência, tecnologia e inovação**”

GUILHERME ROSSO | EMERGE



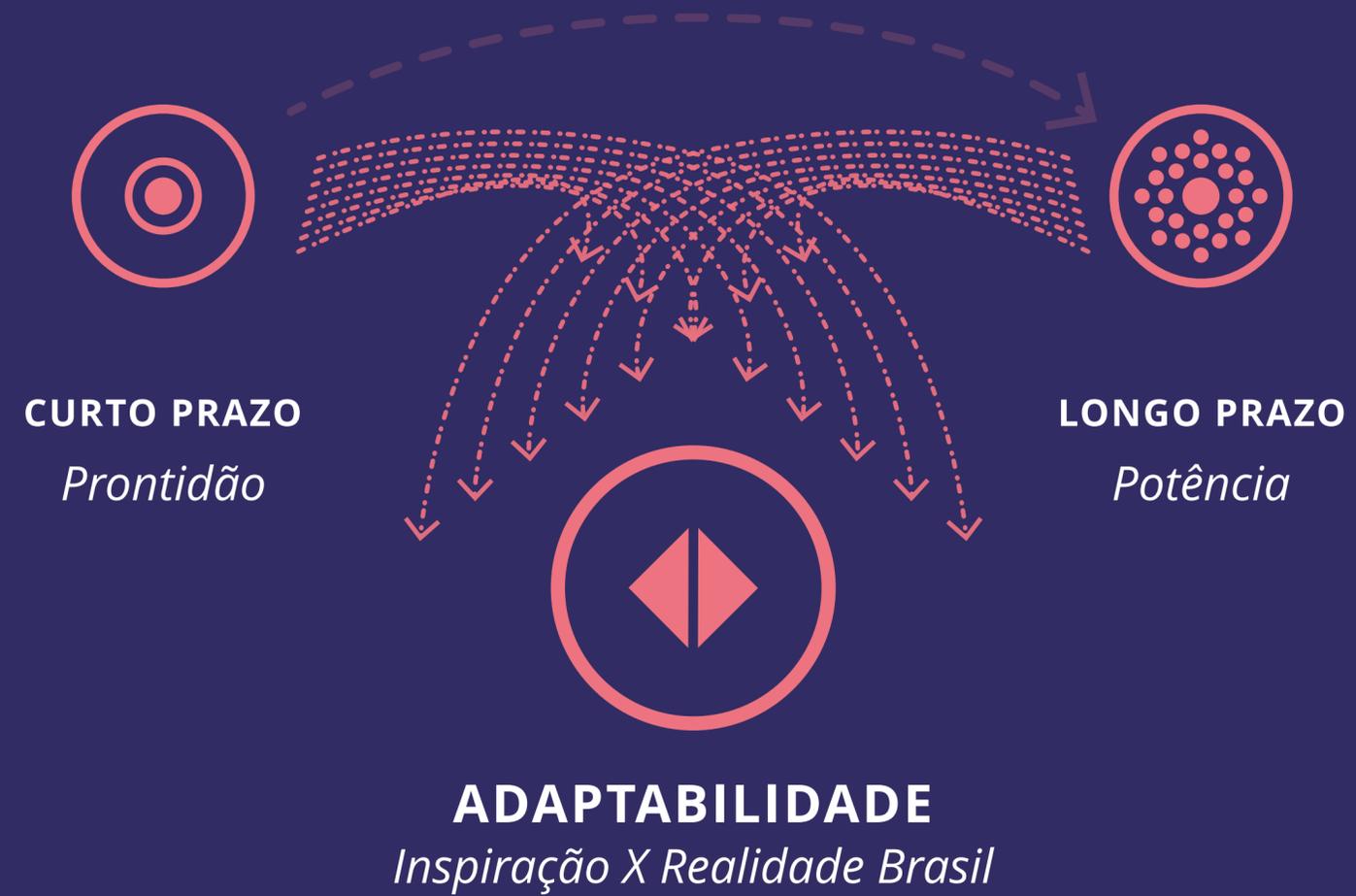
FONTE: HANUSCH, H.; CHAKBORTY, L.S.; KHURANA, S. Fiscal Policy, Economic Growth and Innovation. Working Paper #883. Annadele-on-Hudson, Bard College, 2017. Figura gerada por PLONSKI, G.A., 2017.
*Ciência, Tecnologia e Inovação



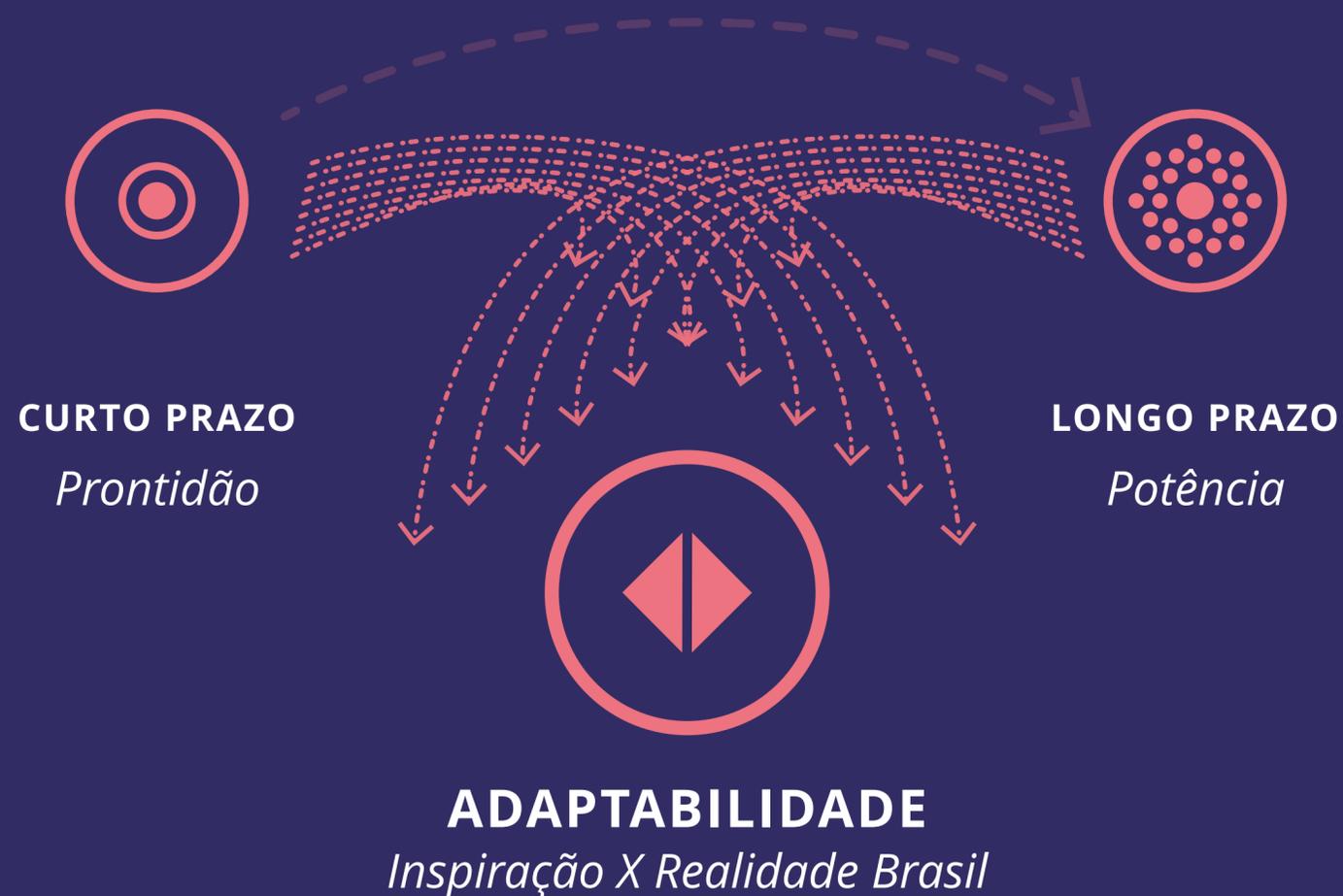
CAPÍTULO 03

Por outro lado,

os desafios de acesso a inovação ou ainda de navegar a complexidade da realidade brasileira abrem oportunidades para empreendedores adotarem tecnologias **já comprovadas em outros países.**



Entre o curto e o longo prazo das visões de tecnologia há mais uma oportunidade, a de enfrentar o desafio de adaptar os serviços e produtos para a realidade Brasil. Seja em questões de infraestrutura ou questões socioculturais.



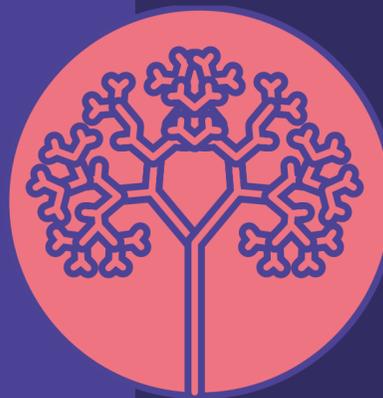
Buscar inspiração em cenários análogos ou em soluções existentes em outros mercados que possam ser adaptadas à realidade do campo Brasil é importante. Mas há também a necessidade de conectar e promover soluções inovadoras para o cenário futuro. Acessar soluções e adaptá-las à realidade brasileira, e suas idiossincrasias nada óbvias, é uma oportunidade para empreendedores que conhecem a realidade do campo.



ANA CALÇADO | WYLINKA

PIPE.SOCIAL

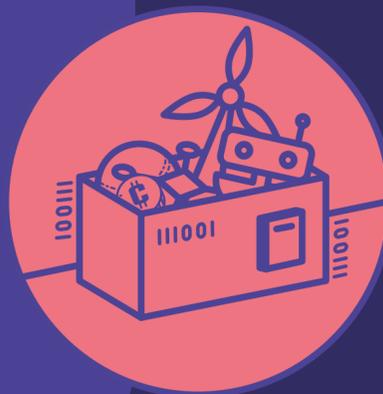
03 RECURSOS DISPONÍVEIS PARA A JORNADA EMPREENDEDORA



Especialistas acreditam na **capacidade de tecnologias emergentes para resolver e escalar soluções** de impacto socioambiental.



Não usar tecnologia pode significar **rever serviços/produtos e modelos** de negócios no futuro.

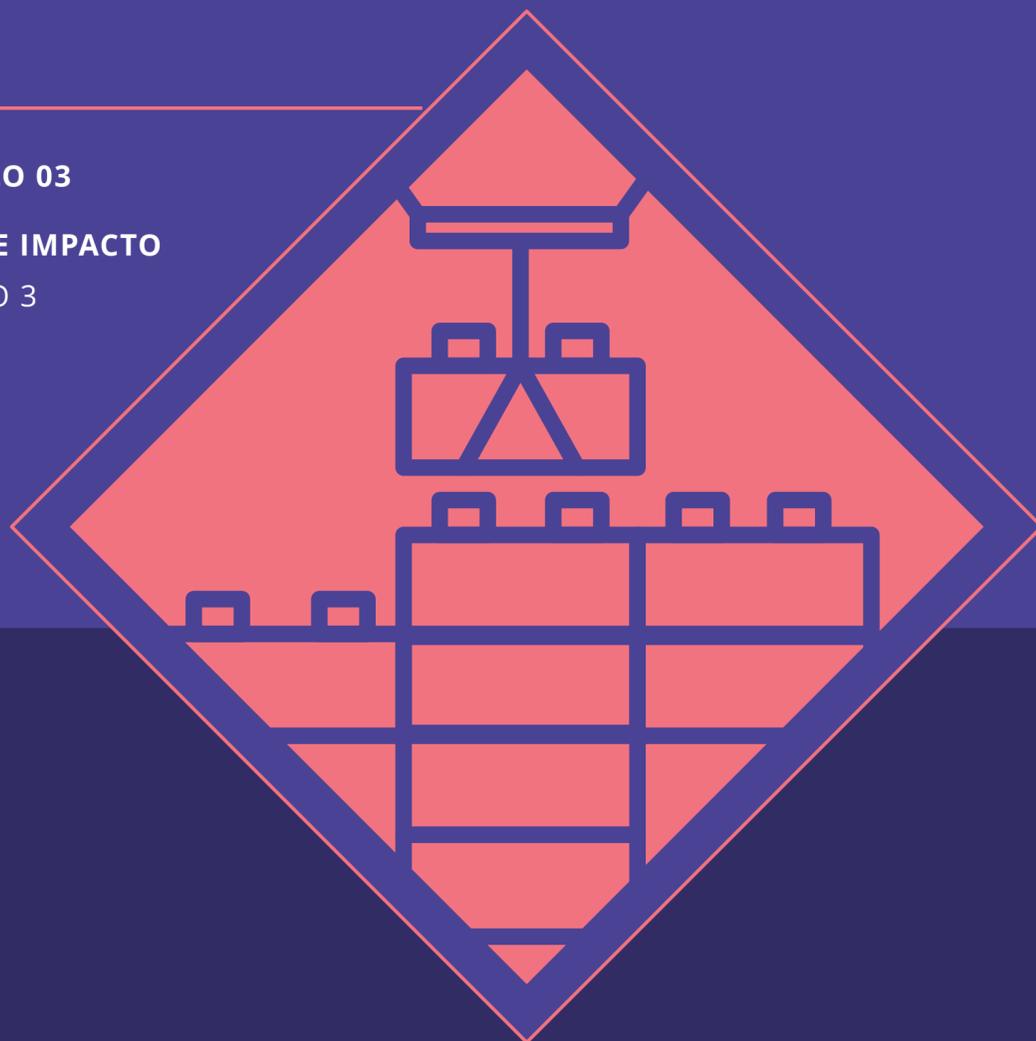


Negócios com alguma tecnologia emergente na sua solução tendem a receber **mais investimento e oportunidades de aceleração**.

CAPÍTULO 03

MAPA DE IMPACTO

RECURSO 3



FORMAÇÃO

de qualidade é um recurso imprescindível para fortalecer uma cultura empreendedora.

Vamos entender mais a fundo a disponibilidade da oferta e como ela tem chegado ao empreendedor.

CAPÍTULO 03

INSIGHT 7



Nos últimos anos, a oferta de aceleração e formações para o empreendedor de impacto vem se **diversificando**.



Novos atores chegam e outros crescem com a missão de **fortalecer ecossistemas regionais.**

Os últimos anos são marcados pelo fortalecimento regional da oferta, indo para além da região sudeste e também em direção ao empreendedorismo de periferia. Discute-se muito a necessidade de descentralizar as narrativas e recursos para as diversas periferias do país, dando suporte adequado aos empreendedores e empreendedoras da base da pirâmide.

Além disso, é clara a busca por uma maior customização da formação, seja focando em verticais específicas (educação, alimentação, saúde, floresta e cidades são exemplos), etapas (pré aceleração, pós aceleração) ou problemas específicos da jornada do empreendedor (validação da ideia, modelo de negócio).





“ Fomentar o ecossistema dos negócios de impacto da Amazônia, dar suporte aos empreendedores e, ao mesmo tempo, visibilidade para suas soluções é parte importante do que nos propomos a fazer. O Brasil tem muito potencial de impacto socioambiental que está espalhado em diferentes regiões com inovações locais. Levar luz à essa diversidade é apontar uma oportunidade de diferencial de mercado dos nossos empreendedores. Ficamos muito felizes com o resultado da chamada de negócios que realizamos em julho de 2018, principalmente por conseguir selecionar um grupo tão diverso e interessante de

empreendedores e startups de impacto socioambiental baseados na Amazônia. Os 15 empreendedores selecionados participarão de nosso Programa de Aceleração em 2019 e quatro deles já receberam aportes de mais de R\$ 1 milhão durante o FIINSA. Esse tipo de apoio e investimento direto é fundamental para fortalecer o ecossistema de negócios de impacto e promover a conservação da floresta Amazônica. ”

MARIANO CENAMO | IDESAM



O Mapa de Negócios de Impacto retrata o grande cenário da diversidade e da pluralidade dos seus atores nesse território chamado Brasil. Mas, mais que tudo, ousou dizer que é uma "fotografia de impacto" com potencial de estreitar as relações - dar rostos e tom de voz aos negócios. Afinal, trabalhamos com propósito, por propósitos! E sabemos que negócios nada são sem as pessoas. Ver o resultado do Ceará é animador, há sinergia de um novo ciclo, de uma terra pujante e de um povo encantador, além do lugar comum dos estados de São Paulo, Rio e Minas. O desafio é imenso, mas o segundo passo foi dado, houve continuidade, estamos no 2º Mapa. Os negócios de impacto precisam ampliar seu *awareness* e trabalharemos, juntos, nesse objetivo. A jornada é longa... Mas compartilhando tudo, ficará mais fácil!



HAROLDO RODRIGUES JR. | IN3CITI



CAPÍTULO 03

O crescente envolvimento da academia é muito bem-vindo.



Atores que incentivam
**o empreendedorismo de
impacto entre universitários**
fomentam a base do pipeline.



O **Choice**, iniciativa criada em 2011 pela **Artemisia**, com o objetivo de disseminar o conceito de negócios de impacto social nas universidades brasileiras, é hoje uma organização independente com a visão de ser o maior movimento de jovens empreendedores de impacto do Brasil. Em 2017 e 2018, apoiou e capacitou mais de 500 jovens universitários e recém formados e 40 professores de 22 Estados em todas as regiões do Brasil através de programas focados em empreendedorismo social e negócios de impacto.



Enactus é uma organização internacional sem fins lucrativos, presente em 36 países, dedicada a inspirar os alunos a melhorar o mundo através da Ação Empreendedora. A rede é formada por 120 Times, 2800 estudantes, 218 professores, que realizam 210 projetos, e está presente em 21 Estados brasileiros. Todo ano, estudantes, acadêmicos, empresários, agentes do governo e líderes de organizações do Brasil inteiro se reúnem no Evento Nacional Enactus Brasil, onde os Times apresentam seus projetos à uma banca avaliadora e um vencedor é selecionado para disputar a **World Cup**, competição global de projetos Enactus.



Um programa inédito para estimular o potencial das incubadoras de multiplicar a cultura e fomentar mais soluções de impacto.

O **Programa de Incubação e Aceleração de Impacto** tem como objetivo aumentar o número de negócios de impacto escaláveis e prontos para receberem investimento e parte da premissa que as incubadoras e aceleradoras podem desempenhar um papel fundamental para que isso ocorra.

Desenvolvido por **ICE, Anprotec e Sebrae**, o programa já trouxe formação básica sobre o tema para 56 incubadoras e aceleradoras do Brasil todo e segue trabalhando para que essas organizações continuem engajadas no tema e fortalecendo essa agenda nas cinco regiões do país.



“ As primeiras incubadoras do Brasil começaram a surgir em 1984, espelhadas em modelos internacionais, para estimular a geração de empreendimentos inovadores nas mais diversas localidades. Elas sempre tiveram o propósito de gerar emprego e renda, mas também de agregar questões socioeconômicas, contribuindo com o desenvolvimento das localidades, e sendo socialmente responsáveis. Assim, a adoção da temática ‘impacto social e ambiental’, pelas incubadoras e aceleradoras, é algo que vem ocorrendo de forma natural e cada vez mais intensa. Juntar inovação tecnológica com a geração de impacto é o que estimula e justifica a atuação desses mecanismos nesse campo. É importante que os empreendedores estejam cada vez mais preocupados em transformar o meio em que estão. E isso vem das atitudes, colocando no mercado produtos que irão resolver problemas sociais com alto grau de inovação. Isso é muito importante, principalmente em países em desenvolvimento, como o Brasil.



**SHEILA OLIVEIRA
PIRES | ANPROTEC**

Foto: Érico Xavier (Agência Fapeam)



Este é um programa inovador que vem apoiar as incubadoras e aceleradoras a cada vez mais trabalhar com empreendedores que trazem propósitos de transformar realidades.



VALERIA BARROS | SEBRAE NACIONAL

CAPÍTULO 03

INSIGHT 08



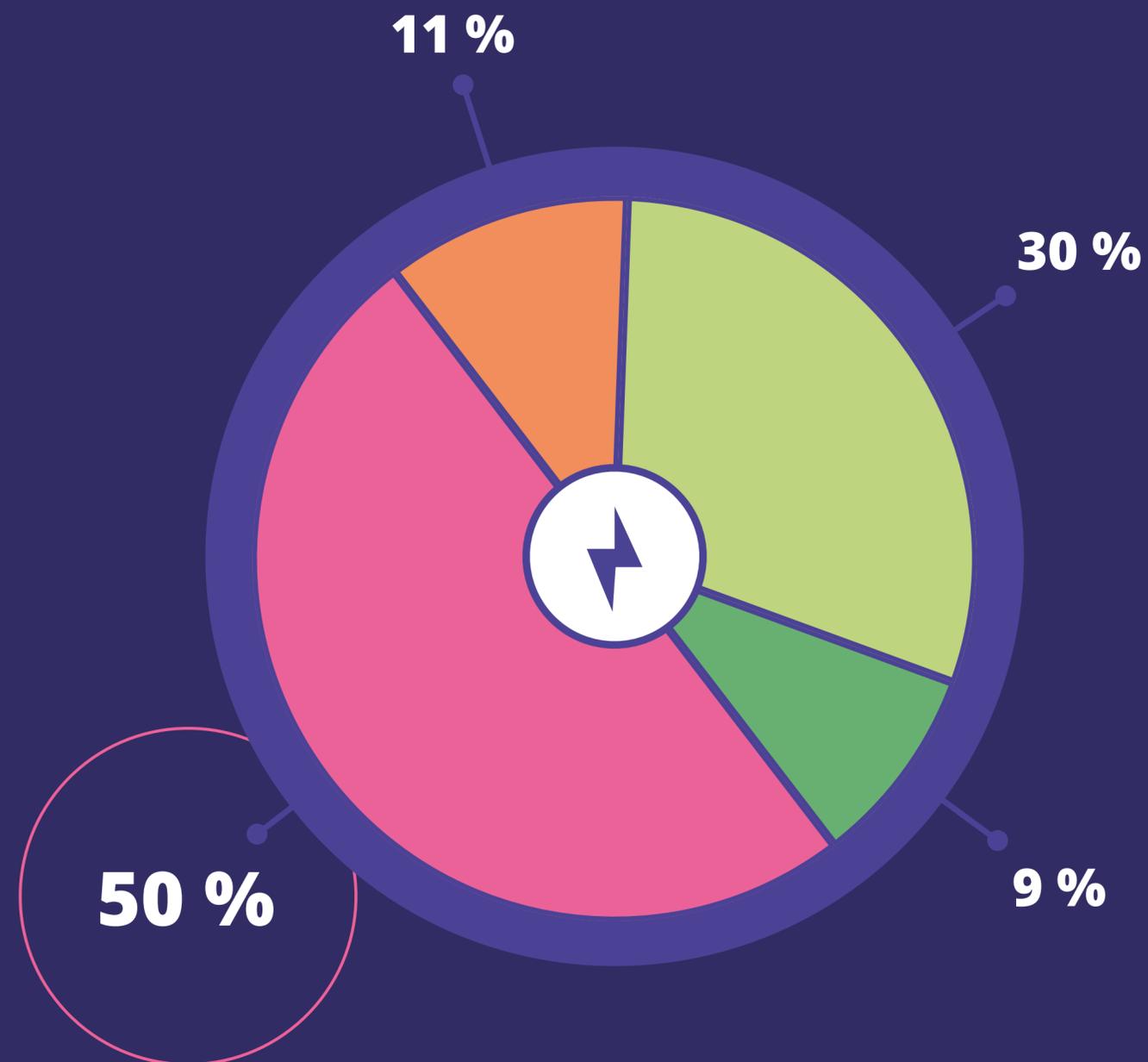
Apesar dos esforços do setor, o empreendedor ainda se queixa de uma **demanda pouco atendida.**



Precisa-se de mais oportunidades de aceleração.

Metade da base mapeada já tentou ingressar em um processo de aceleração, sem sucesso.

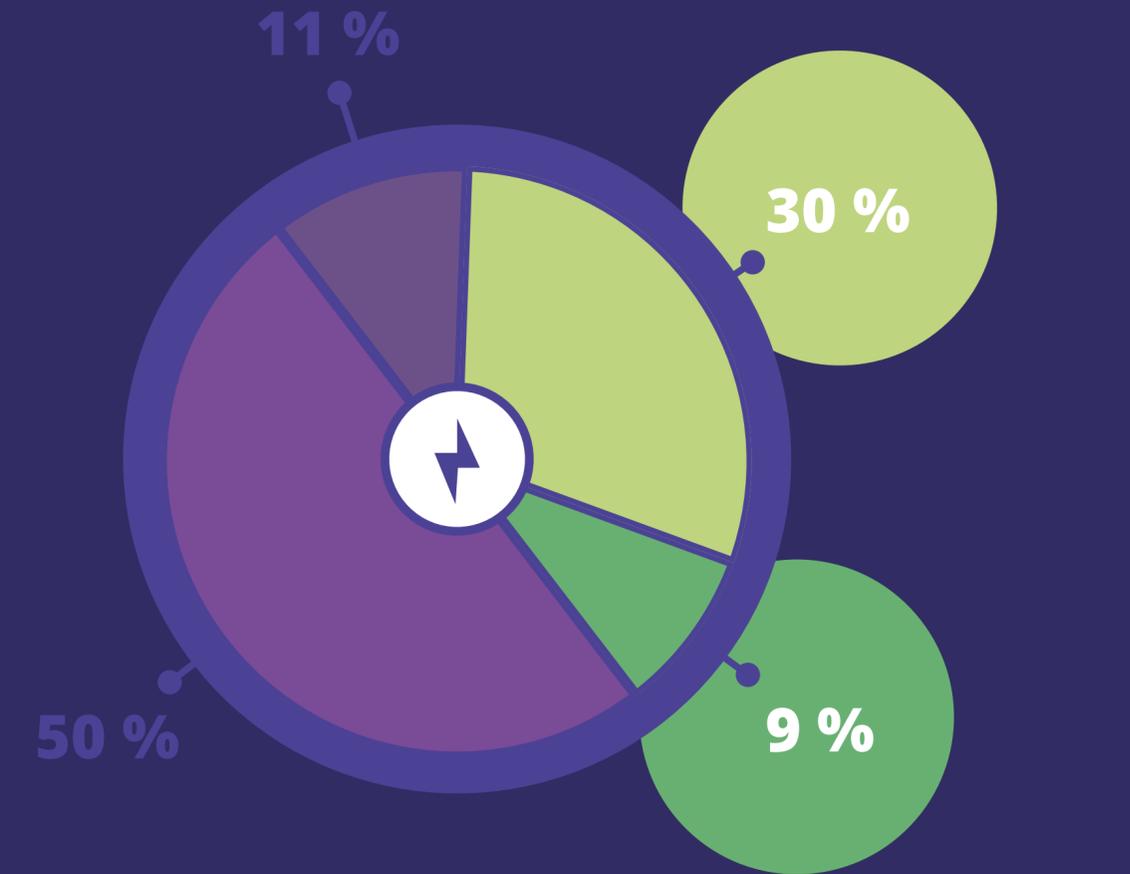
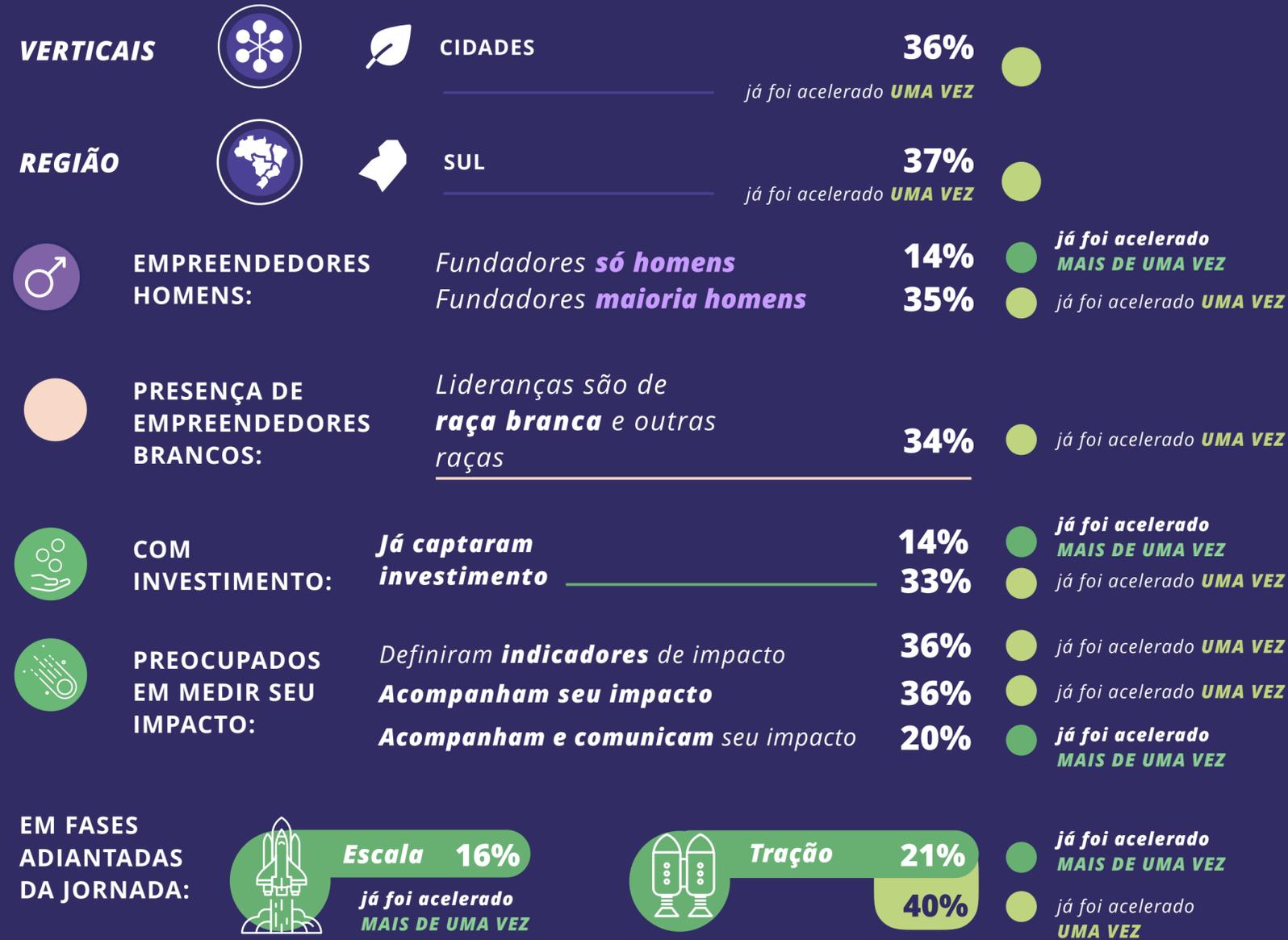
-  **NÃO FOMOS, MAS JÁ BUSCAMOS SER ACELERADOS/INCUBADOS**
-  **NÃO FOMOS, E NÃO TEMOS A INTENÇÃO DE SERMOS ACELERADOS/ INCUBADOS**
-  **JÁ FOMOS ACELERADOS/INCUBADOS UMA VEZ**
-  **JÁ FOMOS ACELERADOS/INCUBADOS MAIS DE UMA VEZ**





QUEM SÃO OS NEGÓCIOS MAIS ACELERADOS (% aumenta em..)

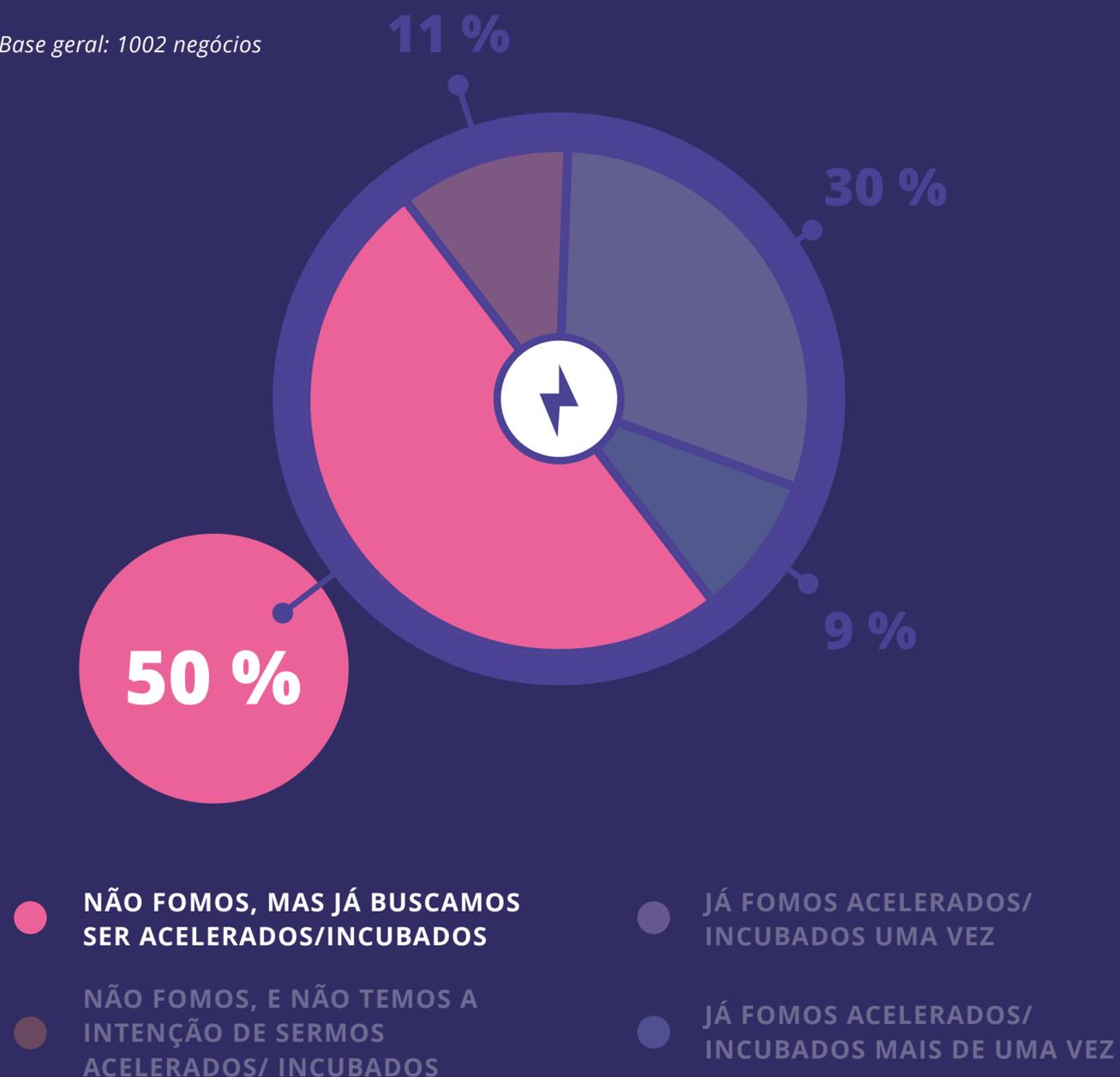
Base geral: 1002 negócios



- NÃO FOMOS, MAS JÁ BUSCAMOS SER ACELERADOS/INCUBADOS
- JÁ FOMOS ACELERADOS/INCUBADOS UMA VEZ
- NÃO FOMOS, E NÃO TEMOS A INTENÇÃO DE SERMOS ACELERADOS/ INCUBADOS
- JÁ FOMOS ACELERADOS/INCUBADOS MAIS DE UMA VEZ



Base geral: 1002 negócios



ONDE ESTÁ A DEMANDA? (% aumenta em..)

VERTICAIS			SERVIÇOS FINANCEIROS	57%		
			CIDADANIA	59%		
REGIÃO		CENTRO OESTE	57%	NORTE	66%	
	EMPREENDEDORAS MULHERES:	Fundadoras só mulheres 60% Fundadoras maioria mulheres 67%				
	EMPREENDEDORES DE OUTRAS RAÇAS QUE NÃO BRANCA:	Lideranças somente são pessoas de outras raças que não branca 59%				
	SEM INVESTIMENTO:	Ainda não captaram investimento 56%				
	AINDA SEM MEDIR SEU IMPACTO:	Ainda não definiram métricas de impacto 58%				
EM FASES INICIAIS DA JORNADA:		Piloto	56%		Ideia	76%
		Protótipo	58%		Validação	73%



"

Acompanhando de perto os empreendedores de impacto via comunidade PipeR, vemos uma necessidade muito real de compreender melhor termos, expressões, mecanismos e até mesmo detalhes da jornada de empreendedorismo. Atendemos, quase todos os dias, empreendedores com dúvidas sobre questões dos cadastros das chamadas, sobre termos usados por aceleradoras, investidores e clichês do ecossistema que não são claros para todos. Não podemos subestimar a importância de formar essa onda nova de pessoas que buscam o caminho dos negócios de impacto pela primeira vez. "

ANDREA XAVIER | PIPE.SOCIAL

CAPÍTULO 03

INSIGHT 09



É preciso continuar a investir no **fortalecimento** de ecossistemas regionais considerando um perfil desatendido de empreendedor.

Biblioteca Acessível

“ **A distância dos grandes centros decisórios atrapalha a expansão da tecnologia e divulgação do nosso trabalho. Quando há aceleração e mentoria remota, o distanciamento geográfico não é impeditivo, mas o passo seguinte de investimentos, crédito e demonstração do produto impacta bastante. Os investidores não querem investir num negócio que está em Fortaleza e não terão como ir ao escritório, acompanhar a evolução da tecnologia. Tracionar é uma subida árdua, não é fácil. É preciso furar essa bolha e quebrar paradigmas de que porque você está fora do eixo Sul-Sudeste não pode acontecer.** ”



ÁREA DE IMPACTO

CIDADANIA

EDUCAÇÃO

SAÚDE

FASE DA JORNADA

IDEIA

VALIDAÇÃO

PROTÓTIPO

PILOTO

MVP

ORGANIZAÇÃO

TRAÇÃO

PRÉ - ESCALA

ESCALA



DADOS GERAIS SOBRE O EMPREENDIMENTO

[LINK ->](#)

ODS **SAÚDE E BEM-ESTAR; EDUCAÇÃO DE QUALIDADE; REDUÇÃO DAS DESIGUALDADES; PAZ, JUSTIÇA E INSTITUIÇÕES EFICAZES**

FUNDADOR **HEYDE LEÃO (39 ANOS)**

LOCAL **FORTALEZA - CE**

ANO DE FUNDAÇÃO **2010**

NATUREZA JURÍDICA **SOCIEDADE LIMITADA**

TAMANHO DA EQUIPE **7 PESSOAS**

TECNOLOGIAS EMERGENTES **BIG DATA, TECNOLOGIA ASSISTIVA, OUTRA**

PATENTE **INICIADA**

FATURAMENTO **101MIL A 500MIL**

FONTES DE RECURSOS **INVESTIMENTO PRÓPRIO, FFF, BANCO DE FOMENTO**

ESTÁ CAPTANDO **SIM**

ACOMPANHAMENTO IMPACTO **DEFiniu OS INDICADORES, MAS NÃO MEDE DE MANEIRA FORMAL**

SOLUÇÃO

PLATAFORMA DE CONVERGÊNCIA DE CONTEÚDO E ACESSIBILIDADE INFORMACIONAL QUE UNIVERSALIZA O CONHECIMENTO DE FORMA AMPLA, SEJA EM BRAILLE OU EM ÁUDIO, PARA PESSOAS COM DEFICIÊNCIA VISUAL, DIFICULDADE DE ACESSO ÀS INFORMAÇÕES EM GERAL, BAIXA VISÃO, IDOSOS E SEMI ALFABETIZADAS NÃO-SURDAS. A BIBLIOTECA ACESSÍVEL TRABALHA A INCLUSÃO SOCIAL UTILIZANDO TABLET E MOUSE QUE PERMITEM A LEITURA EM BRAILLE EM TEMPO REAL E EM QUALQUER LUGAR POR TODAS AS PESSOAS.



case

Hangar - 001

Novo formato amplia o acesso e registra maior entrada de **mulheres**.

Fruto de uma parceria entre três atores do ecossistema de impacto, o programa Hangar lançou uma turma piloto no final de 2018 com foco em validação de modelo de negócio para empreendedores *early stage*.

O programa flexibiliza a grade entre encontros semi presenciais, momentos em grupo e individuais e uma rede de mentores, empreendedores e investidores para apoiar os acelerados. A primeira turma contou com 14 negócios, dos quais 11 empreendidos por mulheres, vindos de São Paulo e outras cidades do país.



“
Criar produtos para empreendedores baseados nas dores que vemos diariamente na nossa comunidade é um dos desejos do Civi-co. O segundo é levar esse acesso a oportunidades para fora do eixo Rio-SP por meio de parceria e apoio a parceiros espalhados pelo Brasil e, até fora. O Hangar é um desses pilotos que criamos em parceria com a Quintessa e a Pipe para trabalhar demandas específicas dos empreendedores de impacto e que queremos rodar o país com ele.”

RICARDO PODVAL | CIVI-CO



case

ANIP

Apoio ao empreendedorismo de periferia incentiva uma cadeia de multiplicadores.

A Aceleradora de Negócios de Impacto da Periferia (ANIP) é uma iniciativa da Produtora A Banca em parceria com Artemisia e FGVcenn (Centro de Empreendedorismo e Novos Negócios) que tem o objetivo de apoiar uma nova geração de empreendedores(as) que são de periferias para fortalecer o seu modelo de negócio aumentando o impacto social, em um ambiente que os transforme em protagonistas no desenvolvimento de soluções sociais, ambientais e financeiras de sua realidade e do país.

A primeira edição do programa em 2018 acelerou 10 negócios, todos da Zona Sul de São Paulo - entre eles o Empreende Aí, que hoje é uma escola de negócios contribuindo na formação de mais empreendedores para o setor. Em 2019, o programa terá outra turma para participar do programa de 8 meses de aceleração, acompanhamento individual e investimento semente.



Percebemos que é um conceito muito novo e que traz consigo os medos, mitos, barreiras a serem quebradas por esses empreendedores, ou seja, quase não se conhece o conceito de negócios de impacto nas quebradas. Aqueles NIPs que se posicionam como um negócio de impacto ainda têm muita fragilidade financeira, sem equipe e estrutura mínima para rodarem seus negócios. A grande diferença e potência é a intencionalidade muito forte de causar uma transformação significativa para a sociedade vinda de uma necessidade ou de um sonho.

MARCELO ROCHA | DJ BOLA, A BANCA



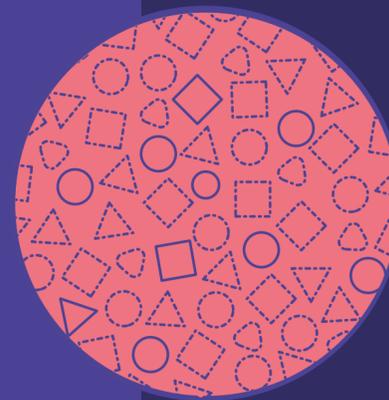
CAPÍTULO 03

Muito ainda tem que ser feito, mas não há como negar que o ecossistema de impacto vem, ao longo dos últimos anos, percebendo melhor as demandas do seu empreendedor.

ESTE PRÓPRIO ESTUDO É UMA TENTATIVA DE ABRIR ESTA ESCUTA.

PIPE.SOCIAL

03 RECURSOS DISPONÍVEIS PARA A JORNADA EMPREENDEDORA



A oferta de aceleração e formações para o empreendedor de impacto vem se **diversificando**.



Apesar dos esforços do setor, o empreendedor ainda se queixa de uma **demanda pouco atendida**.



É preciso continuar a investir no fortalecimento de **ecossistemas regionais** considerando um perfil desatendido de empreendedor.

PIPE.SOCIAL

03 RECURSOS DISPONÍVEIS PARA A JORNADA EMPREENDEDORA



A **mobilização de atores** para aumentar o fluxo de recursos financeiros ao setor é cada vez maior.



Na outra ponta, **os empreendedores** ainda estão na expectativa desse recurso.



Começam a surgir **novas oportunidades** para empreendedores:



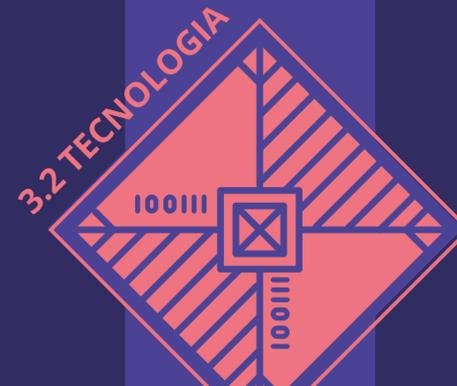
MICROCRÉDITO



EQUITY CROWDFUNDING



VENTURE PHILANTROPY



Especialistas acreditam na **capacidade de tecnologias emergentes para resolver e escalar soluções** de impacto socioambiental.



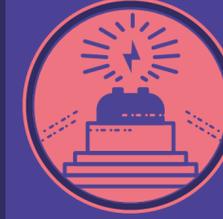
Não usar tecnologia pode significar **rever serviços/produtos e modelos** de negócios no futuro.



Negócios com alguma tecnologia emergente na sua solução tendem a receber **mais investimento e oportunidades de aceleração**.



A oferta de aceleração e formações para o empreendedor de impacto vem se **diversificando**.



Apesar dos esforços do setor, o empreendedor ainda se queixa de uma **demanda pouco atendida**.



É preciso continuar a investir no fortalecimento de **ecossistemas regionais** considerando um perfil desatendido de empreendedor.



CAPÍTULO 03

Vamos entender que outras ações e movimentos têm sido importantes para fomentar este setor.

PROJEÇÃO E TENDÊNCIAS DO SETOR DE IMPACTO

*Esse capítulo contou
com o apoio analítico de:*

BETO SCRETAS | ALIANÇA PELOS INVESTIMENTOS E NEGÓCIOS DE IMPACTO

CAROLINA ARANHA | IMPACTIX

CÉLIA CRUZ | ICE

DIOGO QUITÉRIO | ICE

GABRIEL GOMES | RED BULL

HAROLDO TORRES | DIN4MO

ISABELA BASSO | BRASKEM

LUCAS BERNAR | MOVIMENTO CHOICE

RICARDO GRAVINA | CLIMATE VENTURES

// É essencial que temas ligados ao campos dos Investimentos e Negócios de Impacto sejam disseminados por todo o Brasil, para que os avanços sejam celebrados, as referências sirvam de inspiração, os desafios sejam debatidos e superados. Nesse sentido, é bastante animador observar o número de matérias na mídia e o crescimento de eventos nas cinco regiões do Brasil que abordaram a temática no último ano. Essa comunicação e eventos ativam ecossistemas locais, promovendo um ciclo virtuoso de troca de conhecimento e criam um caminho para que um dia investir com propósito e empreender com impacto socioambiental sejam as escolhas padrões. //

CÉLIA CRUZ | ICE

O setor pauta a mídia tradicional e incentiva a criação de canais e **conteúdos especializados.**

Nunca se falou tanto em empreendedorismo social como agora. Dentro da programação fixa de grandes veículos, cases de sucesso levam o setor ao conhecimento de empresários e cidadãos, enquanto novos canais e conteúdos especializados se multiplicam para atender uma massa recém chegada de empreendedores e curiosos.

empreendedor social

Evento em São Paulo oferece oportunidade para empreendedores

DE SÃO PAUL

28/07/201

Recomendar 87



DRAFT

Aupa

+imPACTO
Negócios & Propósito



FOLHA DE S.PAULO
*** UM JORNAL A SERVIÇO DO BRASIL

A cidade

evento de

Women.

O objeti

modelos

desenvolvedores

terão a chance de concretizá-

dos investidores present

Apesar do nome, o Start

evento já foi realizado em mais de 600 cidades de 120 países. Com uma médi

de dez novos negócios criados por cerca de cem participantes, o SWW também

proporciona um ambiente de networking.

Um dos negócios que nasceram durante a SWW foi o aplicativo Easy Taxi, qu

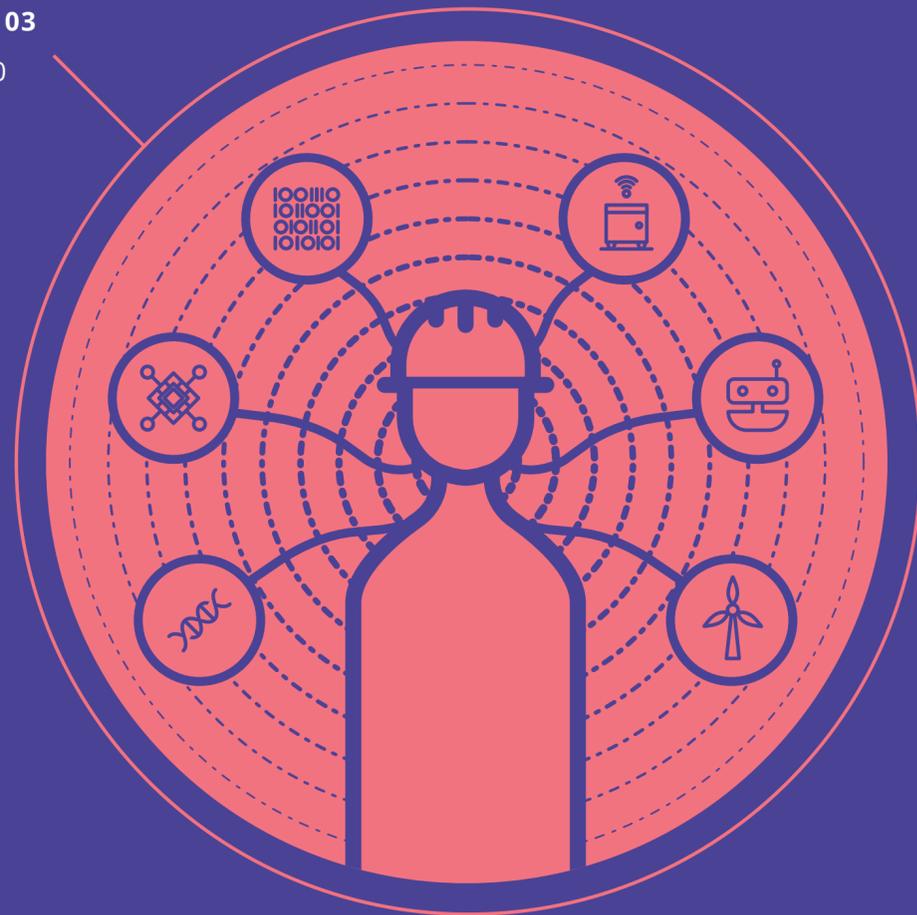
recebeu apoio do cofundador do site Peixe Urbano Alex Tabor.



FÓRUNS E EVENTOS POR TODO O PAÍS TAMBÉM GERAM PAUTA, AMPLIAM O CONHECIMENTO SOBRE O SETOR E ATIVAM NOVAS REDES REGIONAIS.

CAPÍTULO 03

INSIGHT 10

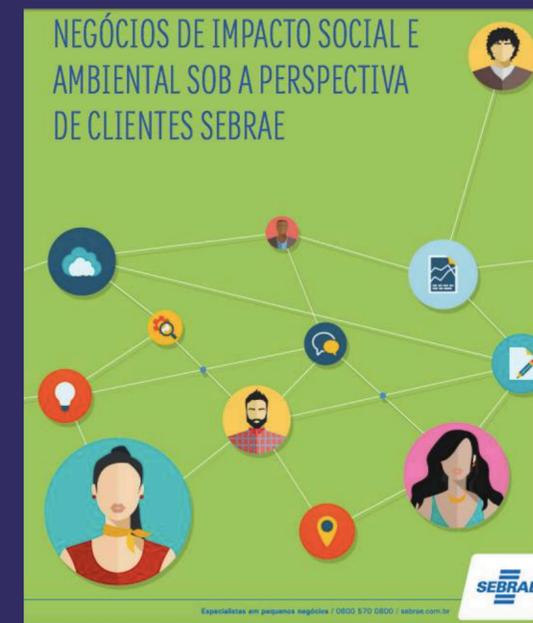
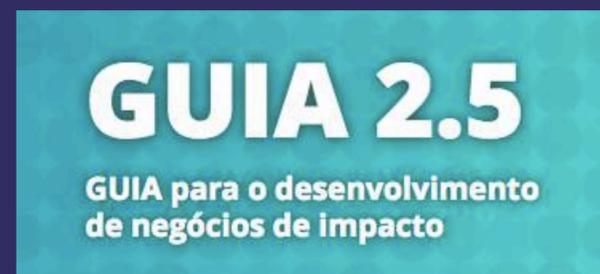


Além de aumentar seu *recall*, o ecossistema também trouxe mais **ferramentas e conhecimento** ao empreendedor e a novos interessados no setor.

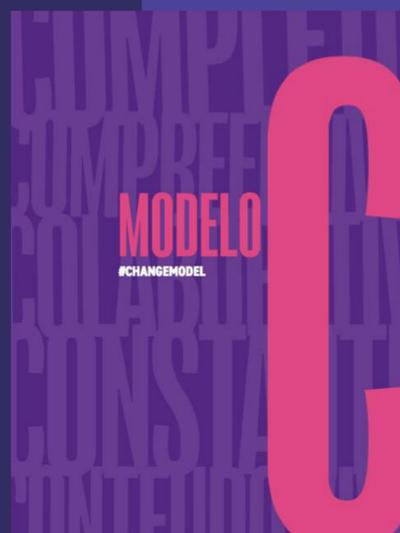
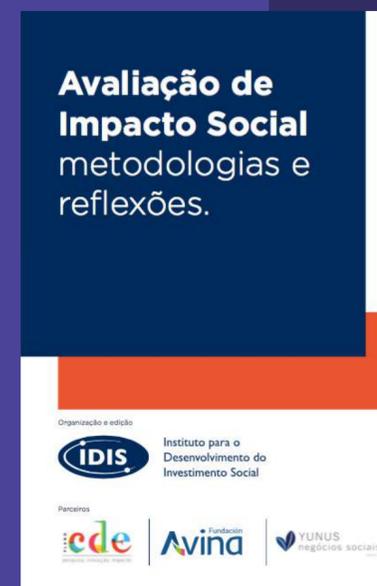
PIPE.SOCIAL
Recomenda

MANUAIS PARA
PÚBLICOS ESPECÍFICOS

EMPREENDEDORES, EMPRESAS,
INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS E
INCUBADORAS/ACELERADORAS

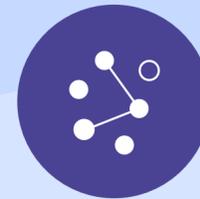


PIPE.SOCIAL Recomenda



FERRAMENTAS E METODOLOGIAS PARA MEDIÇÃO DE IMPACTO DO NEGÓCIO

TESES E PESQUISAS SETORIAIS



CAPÍTULO 04

E como todo esse movimento impactou o *pipeline* de negócios nestes últimos 2 anos?

// Após o último Mapa de Impacto em 2017 tínhamos uma previsão de crescimento acelerado dos negócios de impacto em função de alguns fatores: expectativa de crescimento da economia; redução das taxas de juros; a maturação de uma safra de negócios e, aprovação de algumas leis que favoreciam os investimentos em empresas em estágios iniciais - como a Lei Complementar 155, trazendo regras mais seguras aos investimentos anjos, e a 588 regulamentando o crowdequity/ lending. Mas em função de uma conjuntura de instabilidade política, crescimento pífi da economia, alto índice de desemprego e incertezas sobre as eleições vimos, com algumas poucas exceções, o mercado brasileiro de negócios em geral colecionar índices de crescimento tímidos nos últimos anos. //

CAROLINA ARANHA | **IMPACTIX**

CAPÍTULO 03

INSIGHT 11



Apesar dessa conjuntura negativa no país,
foi o aumento do pipeline
de negócios registrado entre a
1ª e 2ª edição do Mapa da Pipe.

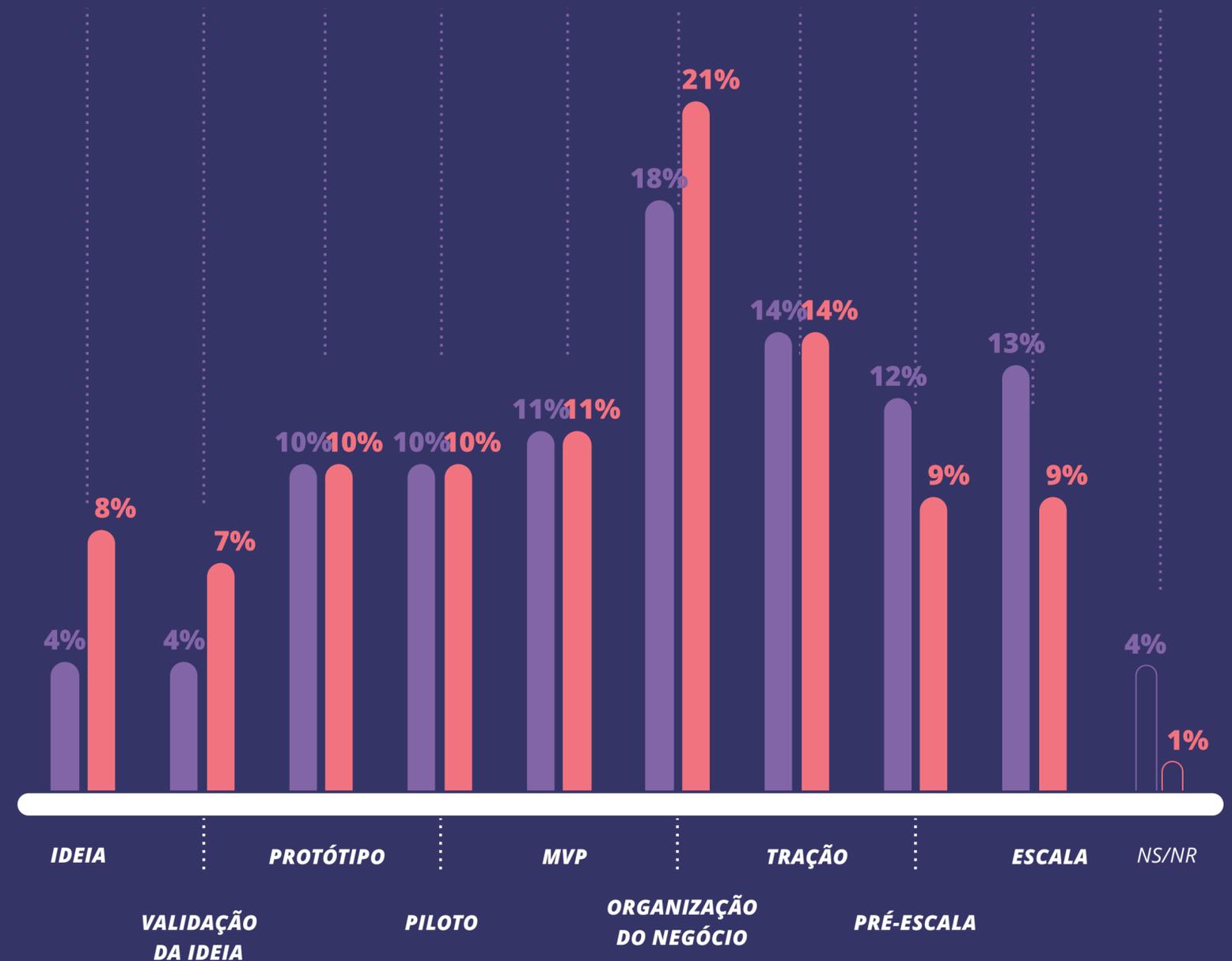
O mercado de impacto se consolida com novos negócios sendo construídos.

Quase 4 em cada 10 negócios mapeados nesta onda do estudo têm menos de 2 anos, o que demonstra um setor aquecido de novas ideias, principalmente soluções em serviços financeiros.

MAPA 2017
Base: 579 negócios

MAPA 2019
Base: 1002 negócios

FASE DA JORNADA

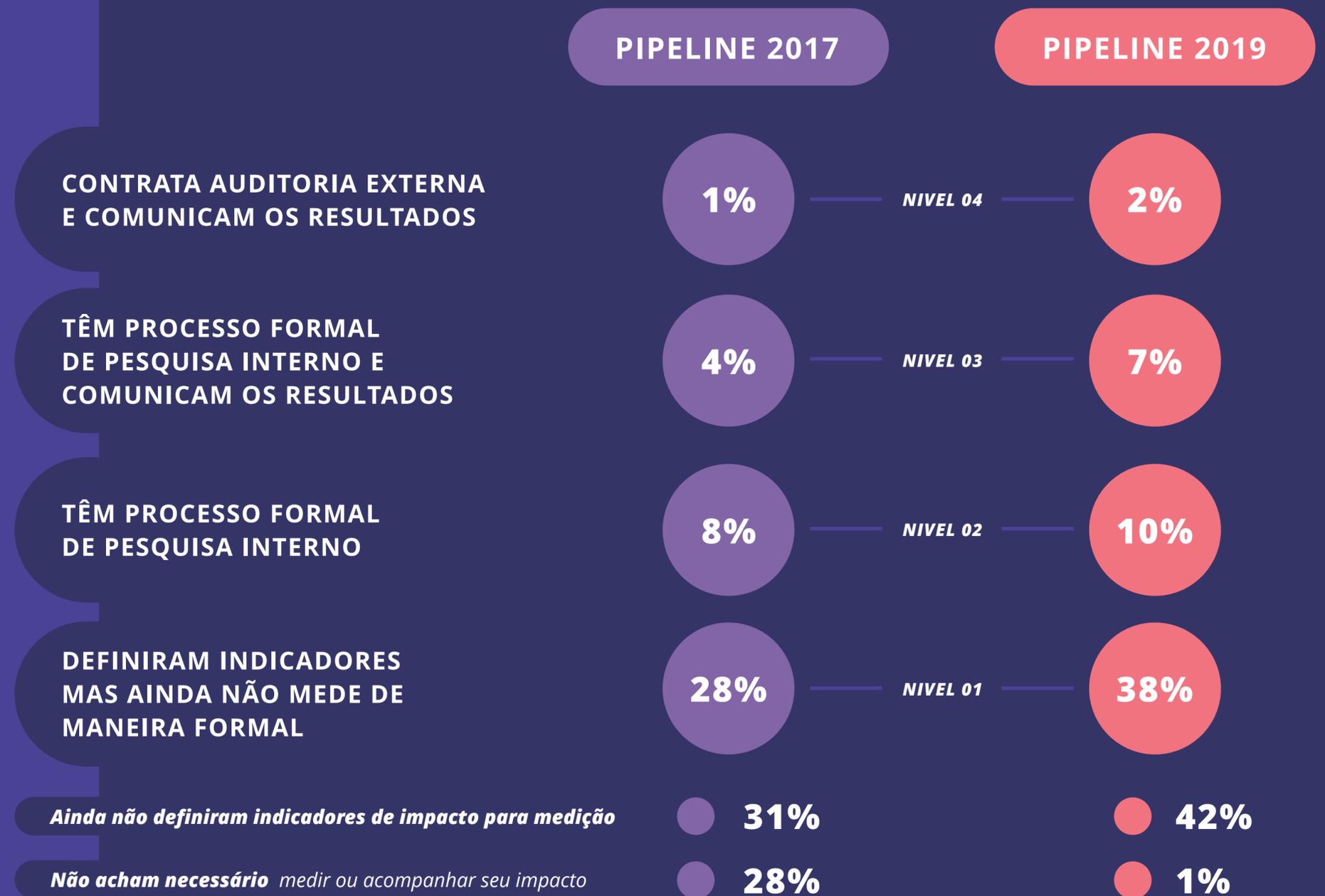


E o empreendedor está mais consciente da importância de se pensar e medir o impacto do negócio.

Entre as duas medições do setor, uma notável diferença é percebida na relação do empreendedor com o conceito de impacto. Embora a maioria ainda esteja em estágio inicial com relação a este compromisso - não tendo/tendo apenas definido indicadores - aumenta consideravelmente seu investimento em relação ao tema.

No Mapa 2019, dos negócios que ainda não definiram indicadores, destaca-se as verticais de Cidades e Saúde, negócios fundados por apenas mulheres e nos estágios iniciais da jornada. Já quem possui algum processo formalizado, destacam-se negócios em Educação, no Nordeste, com maioria masculina no quadro societário, em fase de pré escala ou escala, já acelerados e investidos e faturando mais de R\$1 milhão/ano.

Compromisso com o Impacto Social e Ambiental Monitorado



Base: 579 negócios

Base: 1002 negócios



CAPÍTULO 04

Também é visível dentro do cadastro da **PIPE** um maior esforço do empreendedor em detalhar sua solução e mais intimidade com conceitos do setor, antes nem sempre bem compreendidos.

CAPÍTULO 03

INSIGHT 12

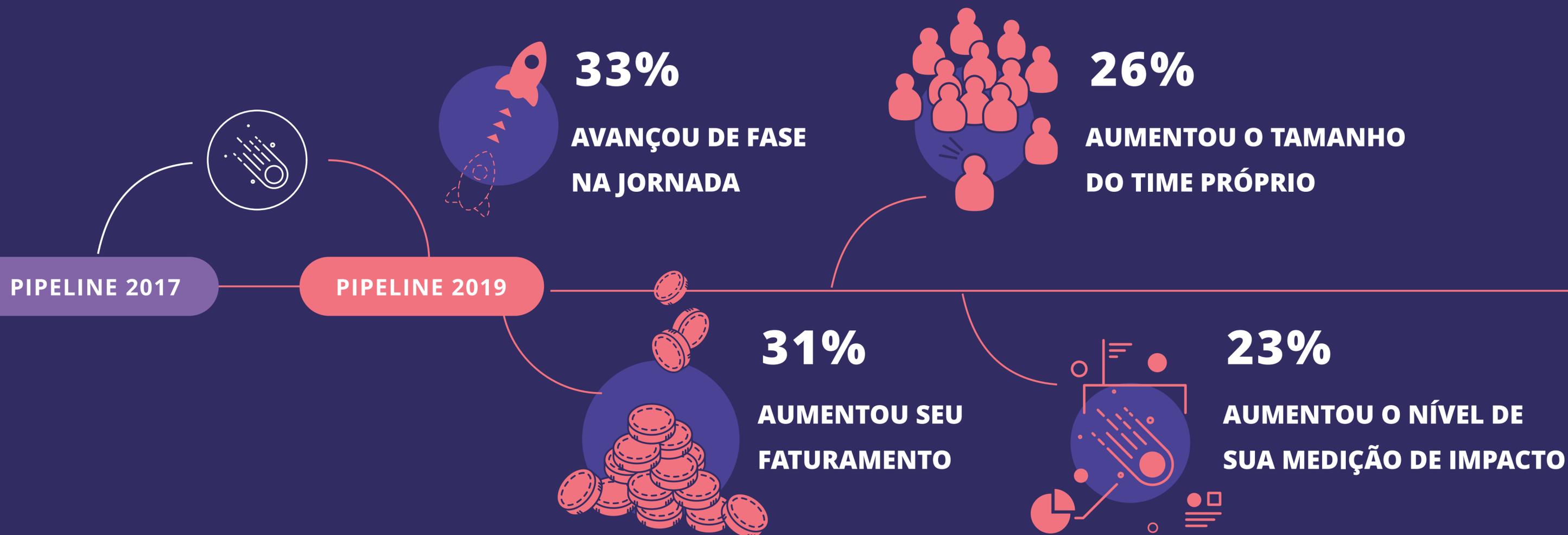


dos negócios do 1º mapa atualizaram seus dados neste segundo estudo, o que nos dá **uma percepção positiva da taxa de sobrevivência** nesta jornada empreendedora.

Vamos ver mais de perto a evolução destes negócios nestes dois últimos anos. →

Comparando o cadastro destes negócios entre o 1º e 2º mapeamentos, vimos que:

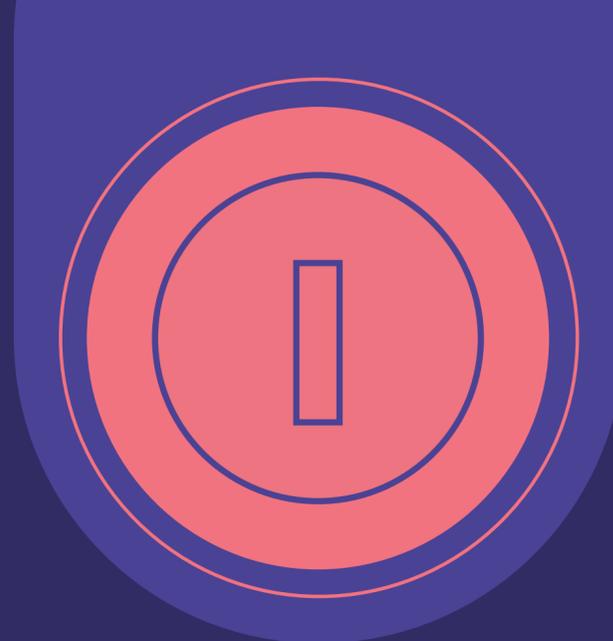
Base: 156 negócios





CAPÍTULO 04

Por fim, que tendências são possíveis para os próximos anos?



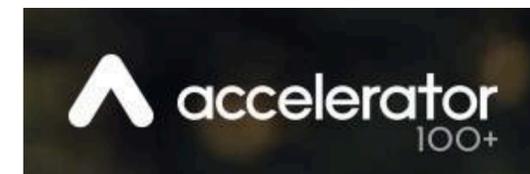
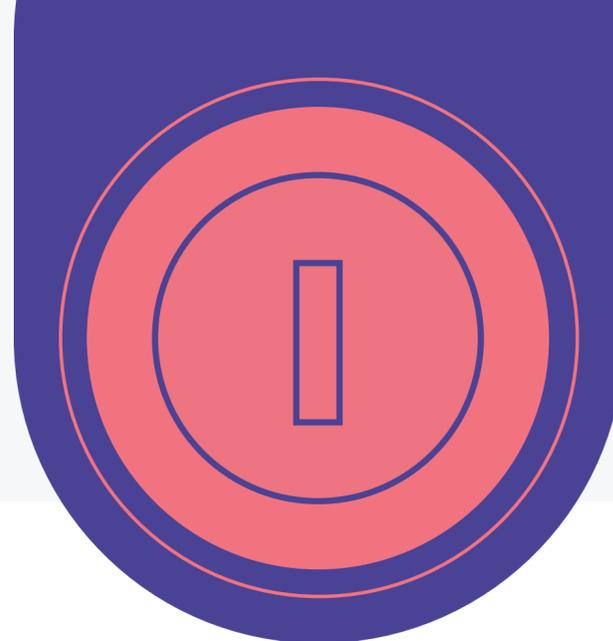
Maior entrada das grandes empresas no setor

O mainstream deve continuar se aproximando do setor de impacto, em consequência do constante trabalho de advocacy encabeçado por importantes atores. No fundo, os negócios de impacto são uma tendência econômica especialmente em países em desenvolvimento e uma oportunidade de investimento para diferentes mercados que visam resultados financeiros e ao mesmo tempo contribuir para a solução de problemas latentes.

O consumo consciente, a necessidade de marcas mais transparentes e empresas com uma visão mais clara de propósito e sustentabilidade são algumas das forças que vêm atraindo grandes empresas para o universos de startups de impacto. Seja para se conectar com essa inovação de impacto como cliente ou aprendiz, seja para investir ou desenvolver setores de P&D, as corporações estão buscando os melhores formatos para se aproximar do setor.

Por outro lado, os atores do ecossistema de impacto também já estão criando modelos de parceria, apoio, patrocínio e até mesmo de P&D externo para que as empresas entendam como começar a se relacionar de forma propositiva com esses negócios.

CAPÍTULO 04
TENDÊNCIA 1



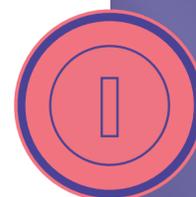
EMPRESAS APOIANDO NEGÓCIOS COM INFRAESTRUTURA, EXPERTISE E INVESTIMENTO

case

BRASKEM LABS

O Braskem Labs é uma plataforma para empreendedores que querem o sucesso de seus negócios pois acreditam no seu potencial de transformar o mundo. São três programas (Scale, Ignition e Challenge) com objetivos específicos e focados em negócios com diferentes estágios de desenvolvimento feitos para incentivar o ecossistema, gerar impacto socioambiental e resolver desafios dos nossos negócios.

No total, já foram mais de 50 startups aceleradas pelo Scale, das quais 40% receberam investimento após a passagem pelo programa. No Challenge, já são 18 projetos pilotos rodando com startups que buscam resolver desafios internos da empresa.

The Braskem LABS logo is displayed within a white rounded rectangle. The word "Braskem" is in a dark blue sans-serif font. Below it, "LABS" is written in a stylized, colorful font where the letters are interconnected. The "L" is blue, the "A" is purple, the "B" is red, and the "S" is orange with three small yellow lines above it, resembling a spark or flame.

Braskem
LABS

case

RED BULL AMAPHIKO

A Red Bull Amaphiko é uma plataforma global da Red Bull que apoia o desenvolvimento de empreendedores que estão propondo soluções inovadoras para desafios sociais. O carro chefe dessa plataforma é a Red Bull Amaphiko Academy, um programa de 18 meses que impulsiona pessoas com iniciativas, projetos e negócios de impacto social. A cada turma, 15 pessoas são selecionadas e recebem mentoria com especialistas, consultoria de storytelling, oportunidades para palestras e exposição do projeto, acesso à rede de inovadores sociais e ao mundo da Red Bull.

A missão do programa está em potencializar uma rede diversa de empreendedores sociais que tenham iniciativas em fase inicial com potencial de crescimento. A diversidade – de gênero, raça, causa, geográfica, econômica, social – é o principal critério. Acredita-se que essa diversidade traz riqueza para as trocas entre os empreendedores e com a Red Bull, aumentando o nível de criatividade e inovação. No Brasil, o programa está indo para sua quarta turma, já tendo apoiado 45 empreendedores sociais espalhados pelo país, que trazem soluções inovadoras para os mais diversos desafios sociais.

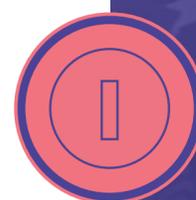


A última década foi marcada pela democratização do acesso aos meios de produção, distribuição e informação. E todo esse acesso está permitindo que as pessoas façam cada vez mais, tirem suas ideias do papel, empreendam, deem vida a seus projetos.

Nunca foi tão fácil fazer. Nós, aqui na área de Inovação Social, estamos em busca de pessoas que combinam a vontade de fazer com a vontade de gerar transformação na sociedade. A essas pessoas e ideias, queremos dar asas.



GABRIEL GOMES | GERENTE DE INOVAÇÃO SOCIAL DA RED BULL





// Para os próximos anos, devemos ver a consolidação do *pipeline* por meio da maturação nos modelos de negócios, aumento do faturamento e crescimento do potencial de consumo e investimento dos millenials – geração que se pauta fortemente pela lógica de propósito. Também se baseando no crescimento dessa demanda dos consumidores, será evidente a migração de grandes empresas para propostas com mais externalidades positivas, adotando mais práticas sustentáveis para a população e para o planeta, com mais impacto e transparência – sem isso o crescimento e longevidade das grandes empresas será bem mais desafiador com essas novas gerações.



CAROLINA ARANHA | **IMPACTIX**



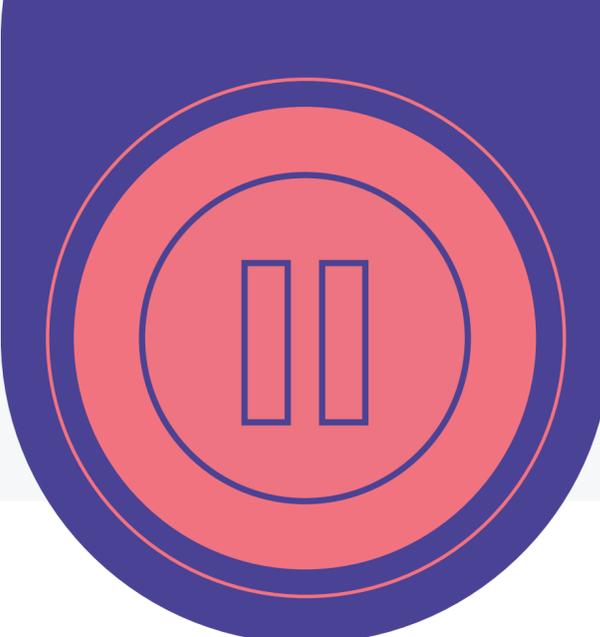
Verticalização do ecossistema

Viu-se nos últimos anos o aumento de iniciativas, programas e pesquisas focadas em setores específicos, bem como novos atores interessados em fomentar uma agenda de negócios de impacto dentro dos seus mercados de atuação.

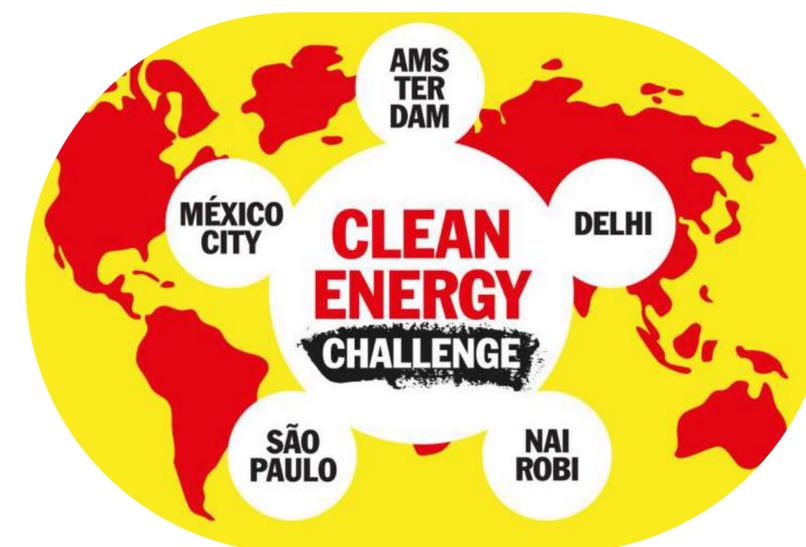
E, como visto anteriormente, grandes empresas também têm buscado explorar novos mercados ou gerar impacto em suas cadeias de suprimento, o que incentiva uma verticalização do ecossistema. Neste sentido, a agenda de negócios de impacto tende a ser transversal e complementar aos mercados já existentes e estabelecidos ou tende a impulsionar e expandir novos mercados.

Um exemplo, é a temática de meio ambiente/tecnologias verdes que aumentou significativamente sua participação nos últimos anos dentro do ecossistema de negócios de impacto. Este campo de atuação foi fortemente debatido durante o III Fórum de Finanças Sociais e Negócios de Impacto em 2018, ano em que também vimos uma ebulição de iniciativas para o mapeamento e fomento desta vertical.

CAPÍTULO 04
TENDÊNCIA 2



Edital de Inovação para a Indústria | DESAFIO NOVA ENERGIA



INICIATIVAS QUE ESTRUTURAM NOVAS CADEIAS E VERTICALIZAM O SETOR DE IMPACTO

case

Climate Ventures

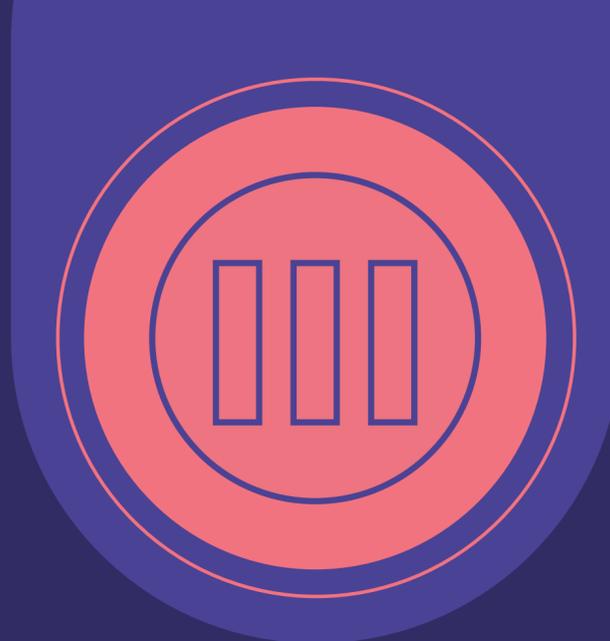
A Climate Ventures é uma plataforma de inovação e ação coletiva para acelerar uma economia regenerativa e de baixo carbono no Brasil.

Através do mapeamento e impulsionamento de "bons negócios pelo clima", laboratórios de inovação aberta e articulação de atores estratégicos, a Climate Ventures conecta as esferas de clima, inovação, negócios e finanças com o objetivo de destravar obstáculos estratégicos e fomentar o empreendedorismo climático no país.



“
Hoje há consenso de que as mudanças climáticas é assunto emergencial global. Acreditamos na potência dos negócios e na capacidade de empreendedores de transformarem suas realidades. Nossa intenção é fomentar um ecossistema de negócios inovadores que enfrente as mudanças climáticas, gere inclusão social e valorização dos ativos da sociobiodiversidade brasileira e sejam mais eficientes.

RICARDO GRAVINA | CLIMATE VENTURES



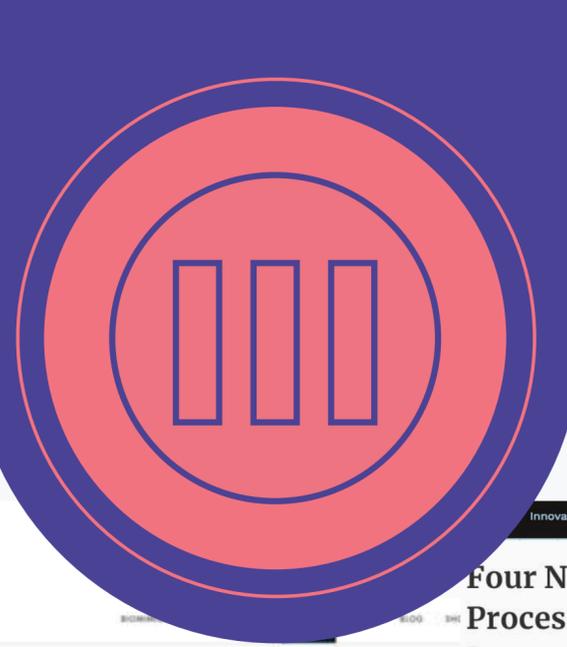
Projeção do Brasil no cenário internacional

Os problemas e desafios do Brasil sempre ocuparam as manchetes da imprensa internacional. Mas, nos últimos anos, soluções e inovações nacionais para este cenário têm ganho espaço e atraído atenção de investidores e atores estrangeiros.

Na lista dos países em desenvolvimento com *gaps* básicos em educação, saúde, infraestrutura, serviços financeiros e tantos outros setores, o Brasil é um prato cheio de oportunidades para quem quer trabalhar com propósito e ser financeiramente sustentável. Também é um país criativo e inovador por natureza, com uma cultura forte de prototipagem e experimentação que, adaptada ao mundo dos negócios, vêm gerando uma ebulição de novos empreendedores e soluções de impacto socioambiental.

E esse movimento não têm passado despercebido pela mídia, investidores, marcas e premiações internacionais, que começam a olhar para o Brasil não só como fonte de troca e inspiração mas, sobretudo, de negócio. Uma tendência que deve aumentar com o amadurecimento do *pipeline* esperado para os próximos anos.

CAPÍTULO 04
TENDÊNCIA 3



Social Entrepreneurship Takes Off in Brazil

Editor's Note: This post originally appeared in the *Stanford Social Innovation Review*.

Stories from Three Local Leaders on International Women's Day

THURSDAY MARCH 7, 2019
BIOMIMICRY INSTITUTE

Planting more forest in less time: Nature-inspired reforestation solution captures the 2018 Ray of Hope Prize



Bruno Rutman Pagnoncelli grew up among the trees in Brazil's Atlantic rainforest, learning how to kayak its whitewater rapids and soaring high above the treetops in paragliders. On one of these paragliding trips, Bruno looked down and saw, first-hand, just how much deforestation was affecting the land he loved.

"One day, flying high, I saw a really big area with no forest, just grass. I realized that we need to make an innovation to solve this problem," said Bruno, an industrial designer.



Four Natural Language Processing Techniques To Increase Your Understanding

Terence Mills Forbes Councils
Forbes Technology Council CommunityVoice

POST WRITTEN BY
Terence Mills
Terence Mills, CEO of ALio and Moonshot, is an AI pioneer and digital technology specialist.



Technology grows at an exponential rate.

Think back to what life was like before we had the internet (if you're old enough to). What would the you from 1990 think of that smartphone you're using today to stream TV shows and video chat with relatives from across the country?

So there have been decades of study devoted to getting natural language processing techniques to where they are today. Here are some examples.

1. Livox

Livox was an app envisioned and created by Carlos Pereira, a Brazilian father in search of a better life for his daughter. Clara was born with



Brazil's social entrepreneurs are making the most of safer favela conditions

Making something out of nothing: the series begins by looking at social enterprise growth in the favelas and beyond



On a five-week journey exploring specialist Richard Brownson in for social entrepreneurs in the favelas

Working in the favelas of Rio de Janeiro
In Brazil, one in five people live in favelas still lack basic amenities

Carlos Pereira está se sentindo abençoado com Paulo Henrique Rodrigues em United Nations Office at Geneva. 14 h · Genebra, Suíça

Honrado por estar no UNICEF para mostrar a Livox-Software de Comunicação Alternativa e Aprendizado.

As tecnologias de assistência são a chave para garantir que as crianças com deficiência tenham acesso a Inclusiva & Qualidade.

Em conjunto com @UNICEFECA estamos exibindo a nossa última tecnologia em 7-8 de março @UN.Geneva. para mais detalhes acesse: <https://uni.cf/2Xwqf43...> Ver mais

Ver original · Classificar essa tradução



GLOBAL 3000

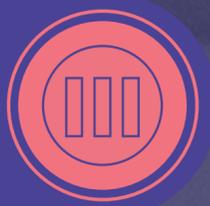
Online learning at your own pace in Brazil

In Brazil, schooling is compulsory for children between the ages of 7 and 14, but there is little state monitoring. Many poor children do not even attend elementary school. Claudio Sasaki wants to change that with his learning platform called Geekie.



Date 08.06.2018
Duration 05:11 mins.
Homepage Global 3000 - The Globalization Program
All videos Global 3000
Related Subjects Brazil, Education
Keywords Brazil, education, social
Embed <> Embed video
Send us your feedback.
Print & Print this page
Permalink <https://p.dw.com/p/2z9Fy>

NEGÓCIOS BRASILEIROS EM MÍDIAS, PREMIAÇÕES E EVENTOS NO EXTERIOR



Apesar de ainda não registrarmos um fluxo de capital estrangeiro vindo para o setor ou soluções de impacto locais se internacionalizando, é visível o reconhecimento que o Brasil tem ganhado no cenário de impacto global. A ENIMPACTO tem desempenhado importante papel neste sentido, onde o Brasil e Inglaterra foram os dois casos sistematizados pela OCDE como referência no processo de conexão da agenda com governo. Além disso, Fórum Brasileiro que organizamos está entre os cinco maiores eventos sobre o tema no mundo, e estamos ativamente em ações do Global Steering Group for Impact Investment, seja em grupos temáticos, como o de Instrumentos Financeiros Inovadores, seja em comitês curadores para eventos globais – como o Summit GSG 2019 no Chile.

BETO SCRETAS | ALIANÇA PELOS INVESTIMENTOS E NEGÓCIOS DE IMPACTO

Farfarm

“ Abrimos um importante canal de venda de produtos brasileiros lá fora, gerando percepção de valor do país com a oferta de produtos sustentáveis. Temos uma clara oportunidade na indústria têxtil que atualmente utiliza tecidos com 92% de fibras não responsáveis, ou de uma agricultura convencional, ou ainda de matérias primas sintéticas oriundas do petróleo (acrílico, poliéster, nylon). Só 10% da produção faz uso de fibras naturais, reciclados ou celuloses de biomassa e orgânicos. ”



ÁREA DE IMPACTO

-  EDUCAÇÃO
-  TECNOLOGIAS VERDES

FASE DA JORNADA

-  PILOTO
- MVP
- ORGANIZAÇÃO
- TRAÇÃO
- PRÉ - ESCALA
- ESCALA

DADOS GERAIS SOBRE O EMPREENDIMENTO

[LINK ->](#)

ODS	FOME ZERO E AGRICULTURA SUSTENTÁVEL; INDÚSTRIA, INOVAÇÃO E INFRAESTRUTURA; PRODUÇÃO E CONSUMO SUSTENTÁVEL; AÇÃO CONTRA A MUDANÇA GLOBAL DO CLIMA
FUNDADORES	ALBERTO BINA MONTEIRO (34 ANOS) PEDRO MALLMANN SALDANHA (32 ANOS)
LOCAL	PORTO ALEGRE - RS
ANO DE FUNDAÇÃO	2017
NATUREZA JURÍDICA	AINDA NÃO FORMALIZOU O NEGÓCIO
TAMANHO DA EQUIPE	5 PESSOAS
TECNOLOGIAS EMERGENTES	BLOCKCHAIN, BIOTECH, MOEDAS VIRTUAIS
PATENTE	NÃO
FATURAMENTO	1 A 50 MIL
FONTES DE RECURSOS	CROWDFUNDING INCUBADORA/ACELERADORA
ESTÁ CAPTANDO	SIM
ACOMPANHAMENTO IMPACTO	DEFiniu OS INDICADORES, MAS NÃO MEDE DE MANEIRA FORMAL

SOLUÇÃO

cria um ciclo positivo de consumo da moda, através do plantio de fibras vegetais em sistemas agroflorestais e desenvolvimento de tecidos sustentáveis que ajudam a regenerar o planeta. A Farfarm estimula a floresta em pé, o consumo consciente e a geração de green jobs.



Fortalecimento da identidade do setor

Com maior presença nas mídias, nas conversas sociais e com mais associações com grandes empresas, a identidade do setor se fortalece e incentiva aumento do pipeline de negócios.

Com o setor de impacto em alta, novos empreendedores e negócios começam a surgir e, mais importante, aqueles empreendedores que já atuam com soluções de impacto social e/ou ambiental, começam a se reconhecer dentro de um nicho existente.

Esse movimento também desencadeia, do lado do ecossistema, discussões importantes sobre conceitos, termos e critérios para se olhar tanto para o empreendedor quanto para o campo dos negócios de impacto.

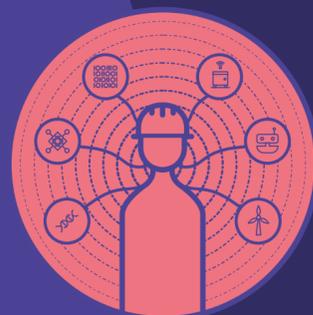


“ Cada vez mais, empreendedores brasileiros passam a perceber que seus projetos têm ou podem ter impacto social positivo. Este reconhecimento abre todo um universo de possibilidades em termos de aceleração, apoio técnico e investimento. Neste sentido, é a construção de uma identidade distinta da do empreendedor convencional: **o empreendedor de impacto.** ”

HAROLDO TORRES | **DIN4MO**

PIPE.SOCIAL

04 PROJEÇÃO E TENDÊNCIAS DO SETOR DE IMPACTO



O ecossistema vem trabalhando em um forte **advocacy** e também trazendo mais **ferramentas** e **conhecimento** ao empreendedor.



Houve um **aumento no pipeline** de negócios registrado entre a 1ª e 2ª edição do mapa da PIPE.



Há uma percepção positiva da **taxa de sobrevivência** nesta jornada empreendedora.

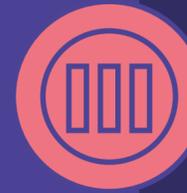
FUTURO DO SETOR



Maior entrada das grandes empresas no setor



Verticalização do ecossistema



Projeção do Brasil no cenário internacional



Fortalecimento da **identidade do setor**

PIPE.SOCIAL

05

OVERVIEW

CAPÍTULO 01
RETRATO GERAL

CAPÍTULO 02
O EMPREENDEDOR DE IMPACTO

2.1



Mulheres, não-brancos e jovens, encontram uma **jornada mais desafiadora.**

2.2



O empreendedor maduro ganha **espaço.**

CAPÍTULO 03
RECURSOS DISPONÍVEIS PARA A JORNADA EMPREENDEDORA



A **mobilização de atores** para aumentar o fluxo de recursos financeiros ao setor é cada vez maior.



Na outra ponta, **os empreendedores** ainda estão na expectativa desse recurso.



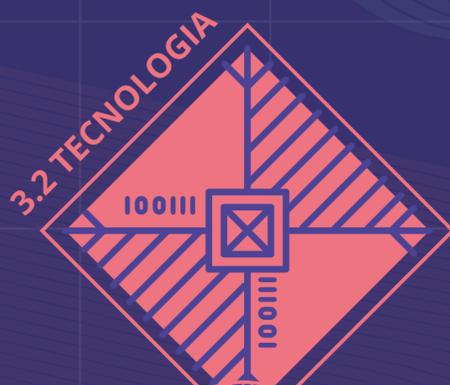
Começam a surgir **novas oportunidades** para empreendedores:



MICROCRÉDITO
VENTURE PHILANTROPY



EQUITY CROWDFUNDING



Especialistas acreditam na **capacidade de tecnologias emergentes para resolver e escalar soluções** de impacto socioambiental.



Não usar tecnologia pode significar **rever serviços/ produtos e modelos** de negócios no futuro.



Negócios com alguma tecnologia emergente na sua solução tendem a receber **mais investimento** e oportunidades de **aceleração.**



A oferta de aceleração e formações para o empreendedor de impacto vem se **diversificando.**



Apesar dos esforços do setor, o empreendedor ainda se queixa de uma **demanda pouco atendida.**



É preciso continuar a investir no fortalecimento de **ecossistemas regionais** considerando um perfil desatendido de empreendedor.

CAPÍTULO 04
PROJEÇÃO E TENDÊNCIAS DO SETOR DE IMPACTO



O ecossistema vem trabalhando em um forte **advocacy** e também trazendo mais **ferramentas** e **conhecimento** ao empreendedor.



Houve um **aumento no pipeline** de negócios registrado entre a 1ª e 2ª edição do mapa da PIPE.



Há uma percepção positiva da **taxa de sobrevivência** nesta jornada empreendedora.

FUTURO DO SETOR



Maior entrada das grandes empresas no setor



Verticalização do ecossistema



Projeção do Brasil no cenário internacional

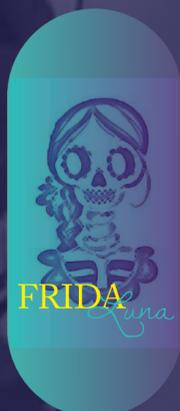


Fortalecimento da **identidade do setor**

REALIZAÇÃO



ASSESSORIA
DE IMPRENSA



2º MAPA DE NEGÓCIOS DE IMPACTO

SOCIAL + AMBIENTAL

EQUIPE

COORDENAÇÃO & ANÁLISE: Lívia Hollerbach e Mariana Fonseca

COMUNICAÇÃO & RELACIONAMENTO: Andrea Xavier

DESK RESEARCH: Pedro Hércules e Lucas Bernar

ESTATÍSTICA & PROCESSAMENTO DE DADOS: Felipe Schepers

DESIGN: Julian Boledi

TECNOLOGIA: Bianca Almeida, Jaime Daniel e Gabriel Mello

ASSESSORIA DE IMPRENSA: Betânia Lins

PRODUÇÃO E EVENTO: Adriana Giglio

COMUNIDADE PIPER: Layla Vallias

AGRADECIMENTOS

- *Empreendedores, organizações e especialistas do setor citados no estudo e colaboradores dessa análise a muitas mãos.*
- *Patrocinadores e parceiros de divulgação da chamada para o estudo.*
- *Principalmente, aos empreendedores da vitrine Pipe.Social.*



2º
MAPA DE
NEGÓCIOS DE
IMPACTO

SOCIAL + AMBIENTAL

Obrigada!