

4º
MAPA DE
NEGÓCIOS DE
IMPACTO
SOCIAL + AMBIENTAL

Edição 2023

mapa2023.pipelabo.com



+



QUINTESSA

BASE DE
IMPACTO

O que é o **mapa de impacto?**

Bem-vindos ao *Mapa de Negócios de Impacto Socioambiental 2023*, maior pesquisa nacional do mercado de impacto!

Esta é uma versão em .pdf do estudo que acompanha, desde 2016, o *pipeline* nacional dos negócios que estão resolvendo desafios brasileiros alinhados aos 17 Objetivos de Desenvolvimento da ONU, Agenda 2030.

A versão resumida está disponível no site:

[MAPA2023.PIPELABO.COM](https://mapa2023.pipelabo.com)

As publicações 2017, 2019 e 2021 podem ser encontradas em:

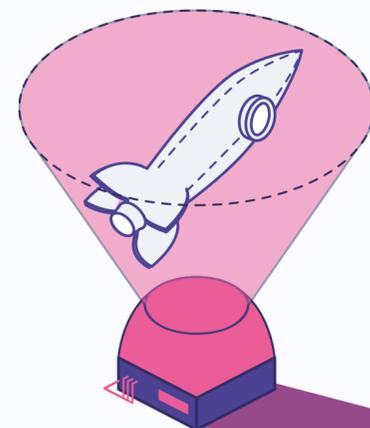
[WWW.PIPELABO.COM.BR](https://www.pipelabo.com.br)

O que é o MAPA?

A quarta edição do Mapa, lançada em 2023, conta com a parceria do **Quintessa**, via **Base de Impacto**, e trouxe ainda mais atores do setor para apoiar o movimento de ativação dos empreendedores. Nosso objetivo é garantir a continuidade da leitura sobre o *pipeline* de negócios de impacto brasileiro e apoiar o ecossistema nas suas análises, nos planejamentos e na atuação para os próximos dois anos!

Esta edição traz, ainda, um tema especial: a equipe se debruçou sobre a temática ESG (ou ASG, social, ambiental e governança, em português) para saber como os negócios de impacto podem apoiar grandes empresas para gerarem mais impacto positivo e mitigar riscos dentro desse espectro. Uma leitura de oferta e demanda que também amplia a visão de oportunidades para os empreendedores do setor. A análise será em um documento à parte com acesso no site:

WWW.BASEDEIMPACTO.COM.BR/ESTUDO-ESG



A Base de Impacto nasce da união da Pipe Social e do Quintessa, protagonistas no ecossistema de impacto, para formarem juntos a maior base do país e aumentar a oferta de benefícios aos empreendedores, ampliando sua conexão com o mercado. Aqui, as duas marcas reúnem suas já robustas bases, com mais de 6 mil nomes, e promovem conexões com potenciais clientes, investidores, aceleradoras e outros potenciais parceiros, com atualização e acompanhamento contínuos.



+



QUINTESSA

BASE DE
IMPACTO

SAIBA MAIS SOBRE A BASE DE IMPACTO EM:

WWW.BASEDEIMPACTO.COM.BR

Sobre a Pipe.Social



A pesquisa e a inteligência na leitura de dados e cenários são a nossa vocação. A **Pipe.Social** nasceu de uma pesquisa sobre negócios de impacto em educação e se lançou para o mercado com o primeiro *Mapa de Negócios de Impacto Socioambiental*, que compôs a vitrine de negócios Pipe.Social. Desde 2016, estamos desenvolvendo diversos estudos sobre o setor de impacto socioambiental no Brasil, publicando mapeamentos, desenvolvendo taxonomias e ferramentas para apoiar o ecossistema e o empreendedor em sua jornada.

Com muito orgulho, nós nos tornamos referência sobre o setor no país e consolidamos a **Pipe.Labo**, um centro de estudos e conhecimento aplicado sobre o mercado de impacto socioambiental no Brasil. Apoiando mercado a analisar seus dados e pensar estrategicamente o futuro dos negócios de impacto.

WWW.PIPE.SOCIAL

WWW.PIPELABO.COM

Sobre o Quintessa



O **Quintessa** é um ecossistema de soluções empreendedoras e inovadoras para os desafios sociais e ambientais centrais do país. Desde 2009, trabalha pela integração estratégica entre impacto positivo e resultado financeiro, atuando em parceria com empreendedores de negócios de impacto, grandes empresas, investidores, famílias, institutos e fundações para promover as agendas de inovação, impacto positivo e ESG.

O **GUIA 2.5** é o principal estudo sobre o ecossistema de apoio aos negócios de impacto e plataforma de conexão dos empreendedores com as organizações do setor 2.5 que estão focadas em seu desenvolvimento e aporte financeiro. A plataforma é voltada especialmente para empreendedores e foi idealizado, em 2015, com o objetivo de trazer clareza acerca do suporte existente para o crescimento de seus negócios de impacto e facilitar a sua conexão com organizações do setor.

WWW.QUINTESSA.ORG.BR

WWW.GUIADOISEMIO.COM.BR

Quem faz acontecer

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

PATROCINADORES



coalizão pelo
impacto



cubo^{Itaú}
esg



**FUNDO
VALE**



**INSTITUTO
HELDA GERDAU**



**INSTITUTO
sabin**

Quem faz acontecer

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

APOIADORES



Metodologia do estudo

Chamada nacional



Empreendedores à frente de negócios de impacto socioambiental para cadastramento ou atualização de dados via www.pipe.social entre maio e agosto de 2023. Com o apoio de **66 organizações** mobilizamos o ecossistema e **cinco patrocinadores**.

NÚMEROS DA CHAMADA

CHEGAMOS A

66

parceiros

de comunicação que se engajaram diretamente nesse mutirão.

REALIZAMOS

7

eventos

de apoio e conexão entre os parceiros e/ou de suporte aos empreendedores durante esses três meses.

CONVERSAMOS COM

2.187

empreendedores

diretamente, por telefone ou whatsapp

PRODUZIMOS

62 **peças de comunicação**

que foram disseminadas nas redes do ecossistema, mais de

PELO MENOS

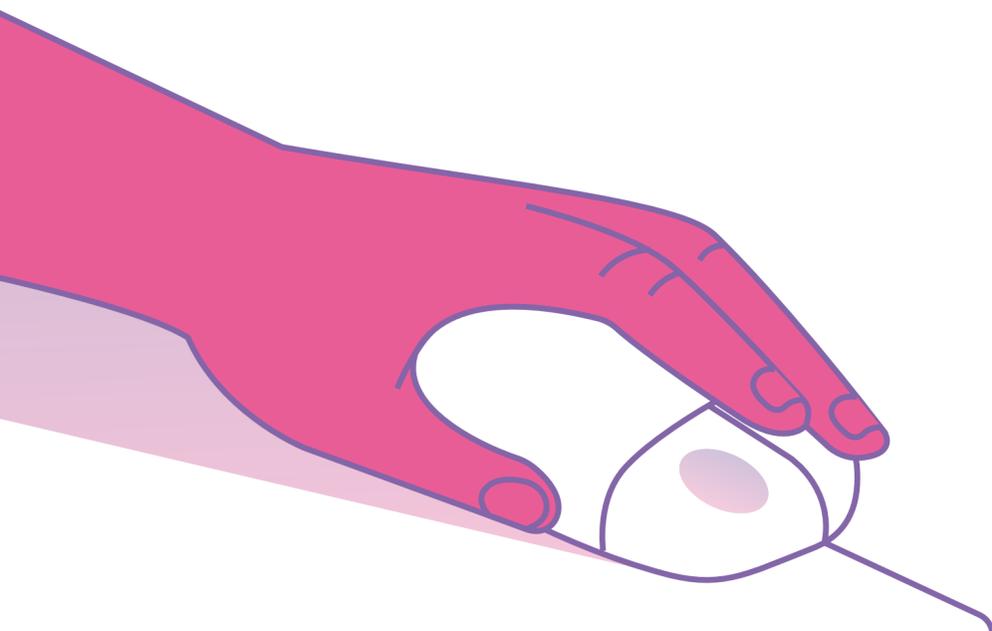
20 mil disparos

de e-mail para empreendedores de impacto, com uma média de 26% de taxa de abertura.



900 **vezes**

Nas redes da Pipe foram **452 publicações** e os parceiros compartilharam em torno de **450 vezes**.



Metodologia do estudo

Amostra



negócios que

Alcançamos **1.036 cadastros online** com dados autodeclarados por meio de um questionário de até 65 perguntas. Todos foram avaliados dentro dos conceitos de negócios de impacto alinhados pelo ecossistema no estudo **O que são negócios de impacto**, realizado pela Aliança Pelos Investimentos e Negócios de Impacto, com análise da Pipe.Social, em 2019.

A infografia e os dados, aqui apresentados, têm como base final **1.011 negócios de impacto operacionais** (26 negócios mapeados declararam fechamento de portas ou a não continuidade de suas operações em 2023). Todas as bases devem considerar esse número, com exceção das que são especificadas em leituras especiais.



Têm intencionalidade de resolver um **problema social e/ou ambiental**.



A **solução de impacto** é a atividade principal do negócio.



Buscam **retorno financeiro**.



Têm compromisso com o **monitoramento do impacto** gerado.

Metodologia do estudo

Desk Research



Por meio de conteúdos digitais disponibilizados por parceiros e organizações nacionais e internacionais de negócios de impacto, buscamos entender falas recorrentes e tendências apontadas por especialistas que nos ajudassem na análise do setor.

Estatísticas



Cruzamentos da base de dados atual e leitura comparativa com bases de Mapas anteriores. A margem de erro é de três pontos percentuais com um nível de confiança de 95% para leituras na amostra geral.

Consulta e levantamento de estatísticas de dados públicos de empresas listadas na bolsa e informações abertas sobre ESG.

Clipping de chamadas



Análise das chamadas e dos editais abertos para negócios de impacto no período do Mapa 2023, com destaque dos temas e formatos.

Campo Qualitativo



14 escutas de especialistas e parceiros do setor de negócios de impacto por meio de entrevistas em profundidade, eventos *online* e reuniões de análise.

Ficha técnica e agradecimentos

Coordenação Geral	Mariana Fonseca
Análises	Anna de Souza Aranha, Betânia Lins, Robson Cerqueira e Mariana Fonseca
Estatísticas	Felipe Barbosa
Comunicação e redes sociais	Betânia Lins, Diogo Tomaszewski, Jenifer Batista, Paula Cayoni e Raquel Sansão
Pesquisa e Análise de Negócios	Bárbara Ferreira, Beбето Zscaber, Luana Kaplan, Luiza Lopes, Mariana Valle e Pedro Pereira
Tecnologia e Banco de dados	Allan Campos e Jean Michael Silva
Design	Agatha Martins, Júlia Mazzotti, Julian Boledi, Thais Erre
Revisão	Tânia Lins
Agradecimentos especiais aos entrevistados e colaboradores	Beto Scretas, Carolina Hermeling, Celia Cruz, Cristiana Xavier de Brito, Diogo Quitério, Filipe Guimarães, Giuliana Ortega, Juliana Buchaim, Liz Lacerda, Lucas Folgado, Jana Silva, João Ceridono, Juarez José Ferraz de Campos, Priscila Martins, Raphael Mayer e Tarsila Ursini.

Carta aos leitores do Mapa 2023

“ Estou acompanhando o mercado de negócios de impacto no Brasil desde 2013. Minha porta de entrada para o tema foi via edtechs, que lideravam o movimento no país, naquele momento. Poucos conheciam esses negócios, e o ecossistema ainda trazia uma pauta forte de comunicação e awareness. Hoje, uma década depois, a comunicação e clareza dos conceitos ainda são pontos relevantes para os empreendedores, porém, é visível o amadurecimento do setor do país. Os negócios, atualmente liderados pelas soluções verdes, demonstram mais qualificação e assertividade nos conceitos, nas demandas, oportunidades e nos pedidos de ajuda. Inclusive, parte deles já se destaca em faturamento, investimentos e inovação. Há muito que ser feito – sobretudo, no que diz respeito à qualificação

de entregas para os empreendedores, fomento à capilaridade, diversidade de suporte pelo país e criação de mecanismos financeiros para diferentes momentos de crescimento dos negócios – mas temos que reconhecer a jornada até aqui, os esforços de empreendedores e organizações desse ecossistema para que o mercado ganhasse força e espaço. Seguimos caminhando, cada vez com bases mais sólidas. ”



Mariana Fonseca,
Cofundadora da
Pipe.Social e da Pipe.Labo

SUMÁRIO

- 01 • Retrospectiva**

- 02 • Perfil dos Empreendedores**

- 03 • Perfil dos Negócios de Impacto**

- 04 • Finanças dos Negócios de Impacto**

- 05 • Impacto Socioambiental**

- 06 • Tendências & Recomendações**

MAPA 2023

01

Retrospectiva

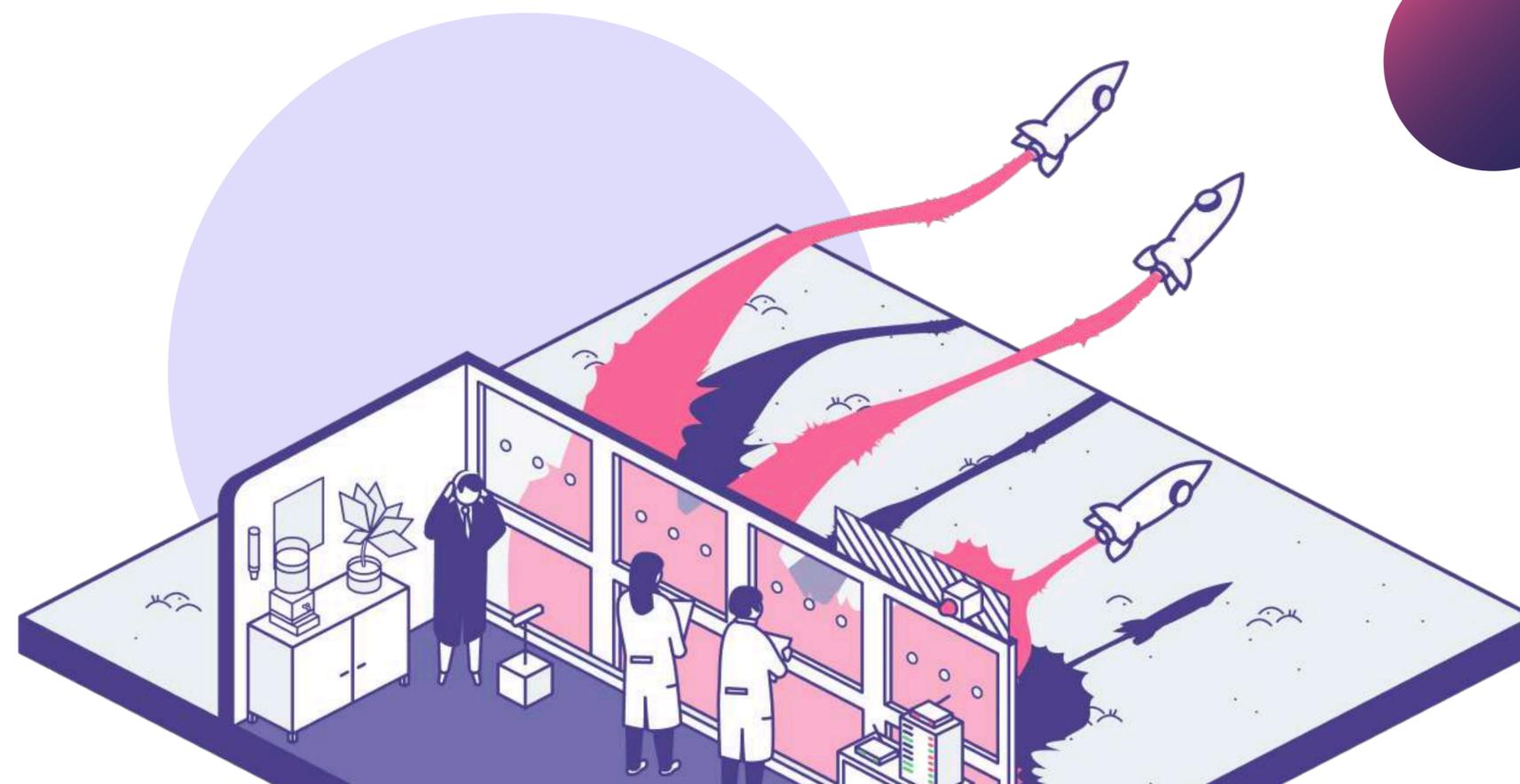


Retrospectiva 2022-2023

Na proposta de transformação positiva da sociedade, abertura de novos mercados e no combate aos problemas socioambientais do Brasil, o empreendedorismo de impacto é a aposta de todo o ecossistema que acompanha este relatório. Para além dos dados dos negócios de impacto mapeados – que são o foco do relatório –, fizemos uma escuta do mercado para apontar os movimentos do setor nesses últimos dois anos e apresentar novidades e oportunidades para os empreendedores.

O período 2022-2023, com o país emergindo de uma pandemia global e com o agravamento de velhos problemas socioambientais e econômicos, foi marcado por muitos desafios. No entanto, avanços

importantes para os negócios de impacto também foram registrados, segundo os especialistas. Sem a pretensão de construir uma linha do tempo completa, destacamos os principais marcos apontados nas escutas feitas para o *Mapa 2023*.



Retrospectiva 2022-2023

2022

JORNADA DE **VENTURE PHILANTHROPY**



O Quintessa criou uma iniciativa focada em desenvolver negócios de impacto de forma profunda e individualizada, mobilizando famílias empresárias, pessoas físicas de alta renda, fundações e institutos para contribuírem, através de capital-paciente e estruturante, para o desenvolvimento do *pipeline* de negócios maduros no país. Em três anos foram mais de R\$ 4,3 milhões, em capital filantrópico, mobilizados para desenvolver negócios nas áreas de educação, inclusão produtiva, moradia, gestão de resíduos e igualdade de gênero, empreendidos por fundadores de diferentes perfis. As acelerações resultaram no crescimento de faturamento e tamanho de equipe dos negócios, impacto gerado na ponta, bem como atração de empréstimo e investimento via *equity*, provando o potencial catalítico deste tipo de capital.

+

FLORESTA E CLIMA



A KPTL criou – com a parceria estratégica do Fundo Vale – um fundo de investimentos em participações de *startups* que geram impacto positivo na área de Floresta e Clima. A iniciativa, lançada em 2022, prevê R\$ 200 milhões de aportes em várias empresas ao longo de cinco anos, nas verticais de florestas, carbono, bioeconomia e economia regenerativa. No radar do fundo, *startups* com tecnologias que apresentam um potencial de reduzir custos e aumentar a eficiência da certificação de créditos de carbono, além de restauração e proteção florestal em larga escala.

+

PARÁ E BIOECONOMIA



No âmbito regional e governamental, um dos destaques do ano foi a instituição do Plano Estadual de Bioeconomia (PlanBio) pelo Governo do Pará. Com lançamento na COP27, o plano estabelece as diretrizes e bases para o estímulo à transição econômica para matrizes de baixas emissões de gases de efeito estufa, para a geração de benefícios sociais, ambientais, econômicos e superação da pobreza por meio da sociobioeconomia.

+

CRA VERDE



Santander, Gaia, Belterra e Conexus se uniram em uma operação de R\$ 17 milhões com o objetivo de financiar 4,5 mil produtores sem acesso a linhas de crédito tradicionais. Com foco em agricultura sustentável e regeneração de áreas degradadas, o mecanismo ampliou a oferta de financiamento. O Certificado de Recebíveis do Agronegócio (CRA) tem vencimento em três anos e vai fornecer capital de giro para 22 negócios comunitários – de culturas como cacau, castanhas e açaí – e quatro pequenas e médias empresas de impacto das regiões Norte e Nordeste. No CRA, o capital filantrópico veio do Fundo Vale e da Good Energies Foundation – o que foi fundamental para reduzir o risco da operação e garantir um valor atrativo para os tomadores de crédito.

+

COALIZÃO PELO IMPACTO



Iniciativa nacional por mais e melhores negócios de impacto, a Coalizão pelo Impacto é correalizada pelo Instituto de Cidadania Empresarial (ICE), Instituto Helda Gerda, Instituto humanize e Somos Um, com a parceria estratégica do Instituto Sabin, da Cosan, Fundação FEAC, Fundação Grupo Boticário e Raia Drogasil. A meta é que, até 2027, sejam aportados R\$ 34 milhões para desenvolver, em conjunto com organizações locais, seis ecossistemas de impacto em cidades das cinco regiões do Brasil: Belém, Brasília, Campinas, Fortaleza, Paranaguá e Porto Alegre. A ideia é apoiar 600 negócios de impacto.

+

CUBO ESG



Iniciativa do Cubo Itaú – em parceria com o Itaú Unibanco –, o Cubo ESG tem como objetivo fomentar o desenvolvimento tecnológico de *startups* que oferecem soluções na temática. Com colaboração de grandes corporações e *startups*, a proposta é impulsionar transformações relacionadas, inicialmente, à descarbonização de setores prioritários. O *hub* atua com inovação aberta, sendo um ambiente favorável à conexão com empresas de grande porte, fundos de investimento e demais *stakeholders* para viabilizar a implementação de avanços tecnológicos.

+

BLENDED FINANCE



O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) realizou sua primeira chamada de *Blended Finance*, prevendo a alocação de R\$ 90 milhões em recursos do banco a serem complementados com investimentos privados. A iniciativa selecionou 11 projetos em áreas como restauração florestal, moradia social, regularização e requalificação fundiária, gestão de resíduos, entre outros. A captação total de recursos concessionais e comerciais deve atingir R\$ 1,2 bilhão. Além disso, o banco realizou uma chamada de fundos voltados para negócios de impacto com aporte previsto, pelo BNDES, de até R\$ 525 milhões em três fundos.

2023

BNDES GARAGEM



Programa do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, o BNDES Garagem anunciou a expansão do número de negócios selecionados para a terceira edição: a iniciativa contará com até 400 *startups* de impacto socioambiental em quatro ciclos de aceleração. Em comparação com a segunda edição, o número passou de 45 para 100 por ciclo, priorizando diversidade racial, geográfica e de gênero. Vale ressaltar que, nas edições anteriores, 44% dos negócios acelerados tinham liderança feminina e 40% dos empreendedores eram negros ou indígenas.

+

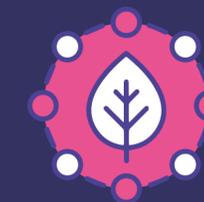
ENIMPACTO



Um marco importante do ano foi o decreto que remodelou a Estratégia Nacional de Investimentos e Negócios de Impacto (ENIMPACTO) – política pública que visa a ampliar as oportunidades de empreendedorismo do terceiro setor e do 2,5. A nova diretriz apresenta mudanças na consolidação das ações do governo nesta temática. Com a criação de medidas de articulação com Estados e municípios para o fomento de políticas regionais de apoio ao empreendedorismo de impacto social, a ENIMPACTO poderá atuar para incentivar e apoiar negócios para além do Sudeste, e de trabalhar para atrair novos investimentos. Na prática, o Brasil passa a contar com uma infraestrutura institucional que permitirá o desenvolvimento de políticas públicas para ampliar a oferta de capital, potencializar o *pipeline* e fortalecer iniciativas de intermediários.

+

MOBILIZAÇÃO GOVERNAMENTAL PARA O VERDE



Lançamento do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), com investimentos de R\$ 1,7 trilhão vinculados aos seis eixos do Plano de Transição Ecológica e ao combate à crise do clima com justiça social, sustentabilidade, geração de empregos e aumento da produtividade. Criação do Ministério do Meio Ambiente e Mudança do Clima que fundou a Secretaria Nacional de Bioeconomia – liderado por Carina Pimenta, diretora-executiva do Instituto Conexões Sustentáveis (Conexsus) – com o objetivo de incentivar atividades sustentáveis que gerem retorno econômico para o país e aumentem a competitividade da produção brasileira no mercado internacional. O lançamento do Plano Safra da Agricultura Familiar, destinando R\$ 71,6 bilhões ao crédito rural para a agricultura familiar (Pronaf) – o maior volume na série histórica. Ao todo, o crédito rural somado a ações como compras públicas, assistência técnica e extensão rural, Política de Garantia de Preços Mínimos para os Produtos da Sociobiodiversidade (PGPM-Bio), Garantia-Safra e Proagro Mais resultam em um montante de R\$ 77,7 bilhões para a agricultura familiar.

2023

PROGRAMA ZUNI



Para contribuir com a redução da desigualdade e inspirar uma melhor distribuição dos investimentos em impacto social realizados no Brasil, o Programa Zune anunciou um aporte de até R\$ 500 milhões em *startups* do Norte e Nordeste – com impacto socioambiental comprovado. A iniciativa reúne três organizações: a cearense Somos Um Articuladora de Negócio de Impacto, a Yunus Negócios Sociais e a Trê Investindo com Causa. Serão 10 empresas selecionadas nas duas regiões e cada uma poderá receber até R\$ 500 mil; estão credenciados os negócios com faturamento a partir de R\$ 400 mil por ano. Serão priorizados os negócios liderados por mulheres, pessoas negras ou indígenas, e os que possuem impacto nas regiões da Amazônia e Caatinga. O pagamento será em até quatro anos, com taxa de juros de 1.4% ao mês.

+

INSTRUMENTO DE FINANCIAMENTO

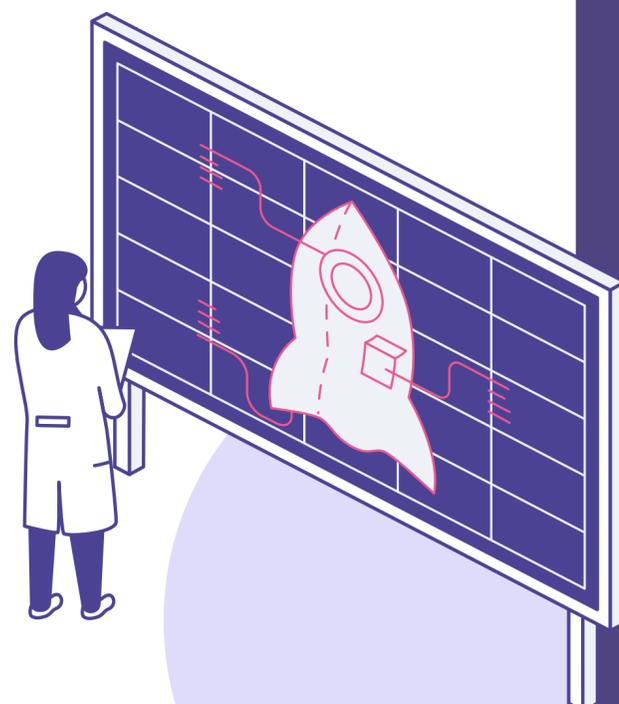


A Artemisia e o Grupo Gaia lançaram um Certificado de Recebíveis de Impacto Ambiental e Social (apelidado de CRIIAS), dedicado a financiar a ampliação de impacto socioambiental positivo por meio da concessão de crédito de longo prazo para negócios com potencial de impacto positivo. O produto representa uma nova fonte de recursos para empreendedores ao ofertar acesso a um financiamento via mercado de capitais. A articulação foi conduzida como uma operação de securitização de mercado de capitais, seguindo o rito automático de distribuição de valores mobiliários da Resolução CVM 160. A primeira série captou R\$ 9 milhões destinados aos negócios Redação *Online*, Estante Mágica, Portal Telemedicina e MeuChapa; juntas, as empresas devem impactar 5,7 milhões de pessoas nos próximos anos.

Dados até
setembro de 2023

Retrospectiva 2022-2023

Das escutas do *Mapa 2023* do mercado, incluindo encontros com o ecossistema durante a chamada, as entrevistas realizadas com especialistas e as análises conjuntas em parceria com outras organizações, levantamos alguns *insights* e algumas percepções dos atores sobre o mercado nos últimos anos.



- ↑ Mais movimentos para atender negócios fora do Sudeste (onde se concentram negócios e apoios).
- ↑ Crescimento de ações voltadas para territórios específicos.
- ↑ Crescimento da pauta climática em conjunto com a chegada mais visível do capital ligado aos objetivos do ESG.
- ↑ Novas oportunidades governamentais ligadas ao verde e à agricultura familiar.
- ↑ Crescimento das soluções de financiamento para estágios iniciais dos negócios.
- ↑ Mais suporte sobre inclusão de diversidade como solução dos negócios, mas, especialmente, diversidade de empreendedores.



- ! Há demanda por mais colaboração e clareza das ações dentro do mercado de impacto cresceu.
- ! Há demanda por mais visibilidade sobre as propostas de valor das ações voltadas para os negócios de impacto e os seus diferenciais.
- ! Ainda é necessário descentralizar as ações e fomentar o início da jornada do empreendedorismo de impacto.

Retrospectiva 2022-2023

Durante as análises do *Mapa* – conduzidas em maio, junho, julho, agosto e setembro de 2023 –, observamos as principais chamadas de negócios que estavam sendo realizadas pelo ecossistema de impacto nacional.

Pelo menos, três delas tinham um olhar de mapeamento nacional e voltadas para o cadastramento em plataformas de acompanhamento de negócios de impacto; as demais apresentavam recortes verticais e regionais.



ALGUMAS PERCEPÇÕES DESSAS CHAMADAS QUE CONVERSAM COM AS VISÕES DE MERCADO APRESENTADAS ANTERIORMENTE:

- ↑ Movimentação do mercado
- ↑ Diversidade de olhares e organizações
- ↑ Ações fora do Sudeste
- ↑ Temática de soluções verdes como a mais recorrente

- ↑ Inclusão e diversidade crescem na pauta da seleção de lideranças
- ↑ ODS ficam mais fortes como norteadores

- ! Competição pela atenção do empreendedor
- ! Desafios de recrutamento
Desafio de clareza das entregas
- ! Diversidade aparece menos visando às soluções que impactam o tema



No Brasil, achamos que os negócios de impacto social e ambiental estão mais avançados nos outros países, especialmente nos Estados Unidos e na Europa. Na verdade, as soluções brasileiras não deixam nada a dever ao ecossistema global. Melhor dizendo, o que estamos fazendo no país nos coloca na vanguarda da temática, porque nós nos desenvolvemos como sociedade para estarmos à altura dos problemas sociais que precisamos resolver. Claro que temos demandas sociais contundentes e nos faltam recursos e uma cultura de doação para combater a desigualdade, mas o mesmo acontece em outros continentes. No entanto, diante da alta concorrência e dificuldade de obter o investimento estrangeiro para aportar nas iniciativas e soluções, o país se movimentou para criar um celeiro rico de negócios de impacto. A essência é que não estamos para trás nesse ecossistema de negócios de impacto, embora seja necessário caminhar para tornar mais madura a cultura de alocação de capital em prol dos negócios. Temos negócios robustos, pioneiros e inovadores, mas ainda não há um capital que acompanhe esse amadurecimento; precisamos, por exemplo, de estrutura legal – uma demanda que a ENIMPACTO trabalha –; não temos um arcabouço jurídico favorável que nos apoie e, ao mesmo tempo, precisamos de consciência e de capital alocado para desenvolver o ecossistema como um todo. A despeito das conquistas significativas, ainda temos muito desafio pela frente.



Raphael Mayer,
cofundador da Simbi



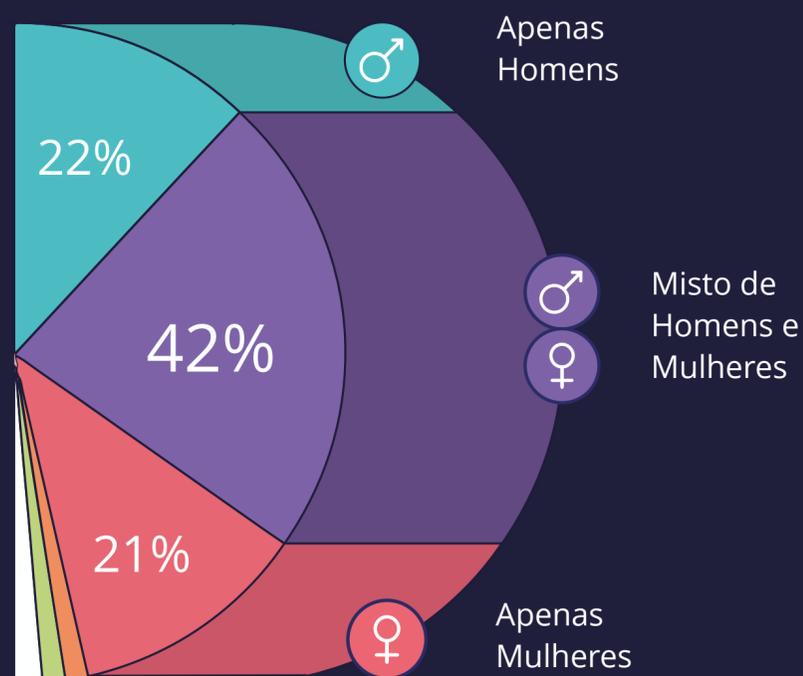
MAPA 2023

02

Perfil dos Empreendedores

Leitura por negócios BASE 1.011

Gênero dos fundadores e lideranças

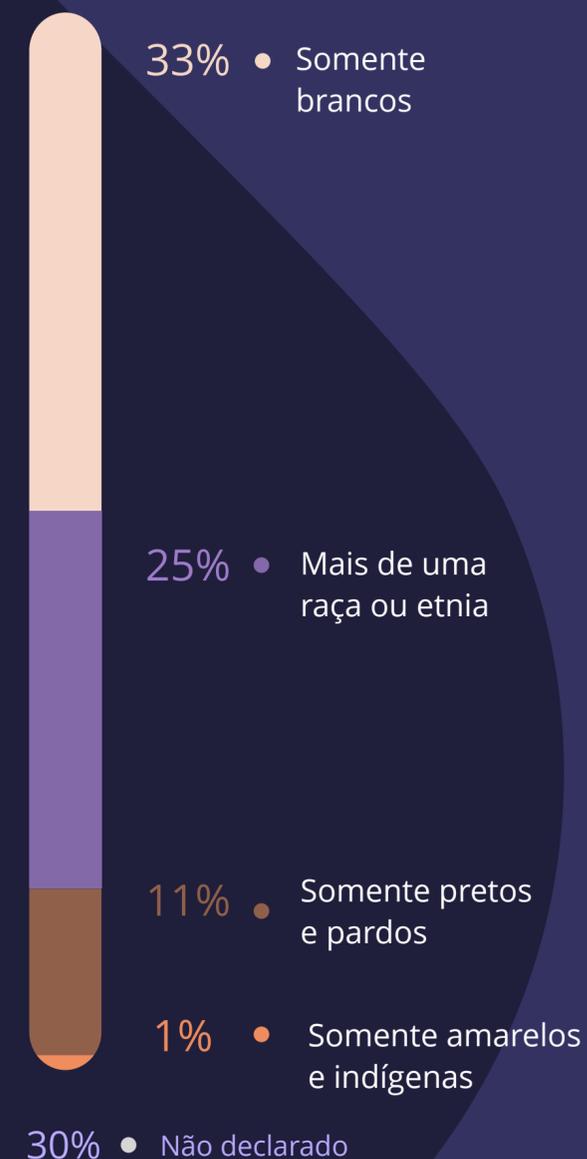


- 2% • Misto de homens, mulheres e outros gêneros
- 2% • Não sei responder
- 3% • Prefiro não responder
- 8% • Não declarado



Olhando os negócios, qual a distribuição de fundadores/lideranças nos negócios

Raça e etnia



Os times mistos dão um salto de 19% para 42% entre 2021 e 2023.

Além disso, os times formados apenas por mulheres e apenas por homens estão praticamente equiparados. Apareceram, também, pela primeira vez, negócios com lideranças em outros gêneros. Há mais diversidade no *pipeline*.



A leitura de diversidade de raça e etnia, apesar de representar uma base menor da amostra, aponta para um ambiente mais inclusivo e diverso.

É a primeira vez que o Mapa faz essa leitura dentro da composição de lideranças/fundadores.



Porém, como veremos mais adiante, somente mulheres, pessoas pretas e pardas tendem a se concentrar nos estágios iniciais da jornada de empreendedorismo e são minoria ainda entre os negócios com maior volume de faturamento.

Leitura por negócios BASE 1.011



Olhando os negócios, qual a distribuição de fundadores/lideranças nos negócios

Orientação Sexual



15%

dos negócios têm pelo menos um fundador/liderança dentro do grupo LGBTQIA+

PcD

5%

dos negócios declaram ter fundadores/lideranças com alguma deficiência



Formação



dos negócios contam com pelo menos um empreendedor formado em:

Administração, Economia, Contábeis e/ou STEM (Ciências, Tecnologia, Engenharia e Matemática)



Pela primeira vez, também, em 2023, o Mapa tem uma base declarada suficiente para apontar o número de pessoas entre lideranças/fundadores que estão nos grupos LGBTQIA+ e PcD.



Por outro lado, se mantém a frequência de lideranças/fundadores que têm formação em universos próximos a e/ou de negócios.

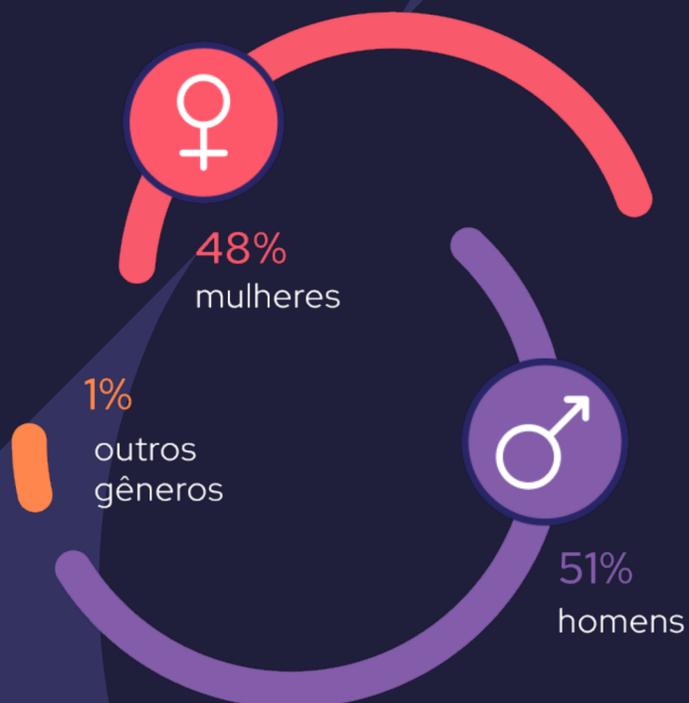
Esse ponto é importante porque porque eles tendem a ter mais facilidade de serem acelerados e acessarem investimentos pela proximidade de linguagem.



Leitura por fundadores/lideranças

BASE 11.174

Gênero



Olhando os empreendedores em geral, como eles estão categorizados pela soma total

Raça e etnia

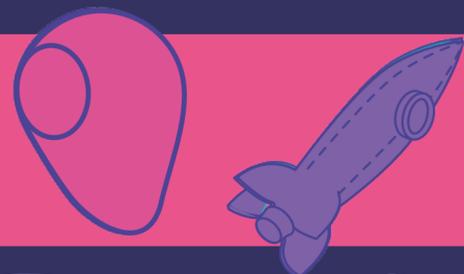


**Um número muito pequeno de associações/cooperativas no Norte do país concentra esse dado via associados/cooperados, como 200, 300 associados.*



Empreendedores brancos eram 66% em 2021; pardos e pretos somavam 25%, e indígenas, 1%. Apesar de alguns negócios pesarem sozinhos nesses dados, como mencionado, há sim, mais diversidade de raça e etnia quando se olha para o volume de fundadores e lideranças no total.

A diferença desse dado para o anterior é a forma de leitura: nos slides iniciais a análise é por diversidade dentro de um mesmo negócio. Aqui, cada fundador/liderança, entre os 11.174 cadastrados, é contabilizado individualmente.



Leitura por fundadores/liderança

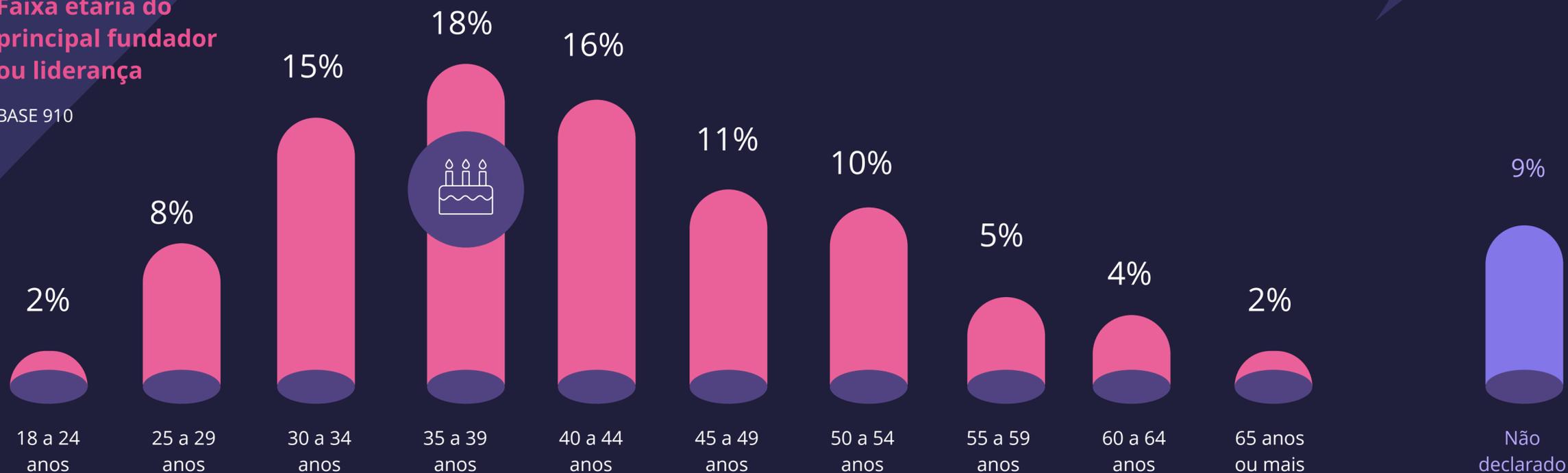
BASE 11.174



Olhando os empreendedores em geral, como eles estão categorizados pela soma total

Faixa etária do principal fundador ou liderança

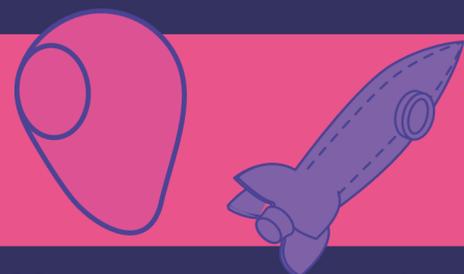
BASE 910



Mais maturidade entre os empreendedores. Diminuiu o número de empreendedores entre 18 e 29 anos: em 2021, eram 22% da base.

Cresceu o volume de empreendedores maduros, acima de 50 anos: 21% da base está nessa faixa. Comparando com os dados de 2021, acima dos 45 anos, o número subiu de 26% para 32% das lideranças nessa faixa etária. **O maior volume, 60%, está entre 30 e 49 anos.**





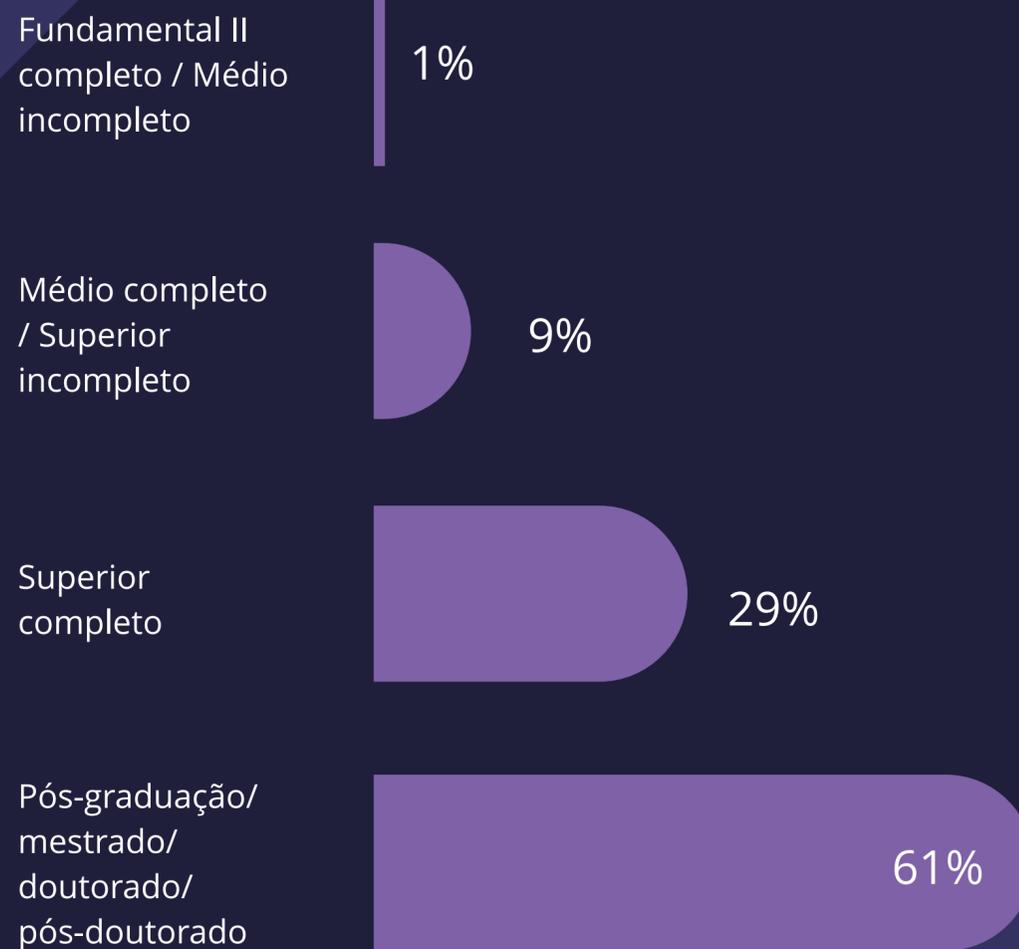
Leitura por fundadores/lideranças

BASE 11.174



Olhando os empreendedores em geral, como eles estão categorizados pela soma total

Escolaridade

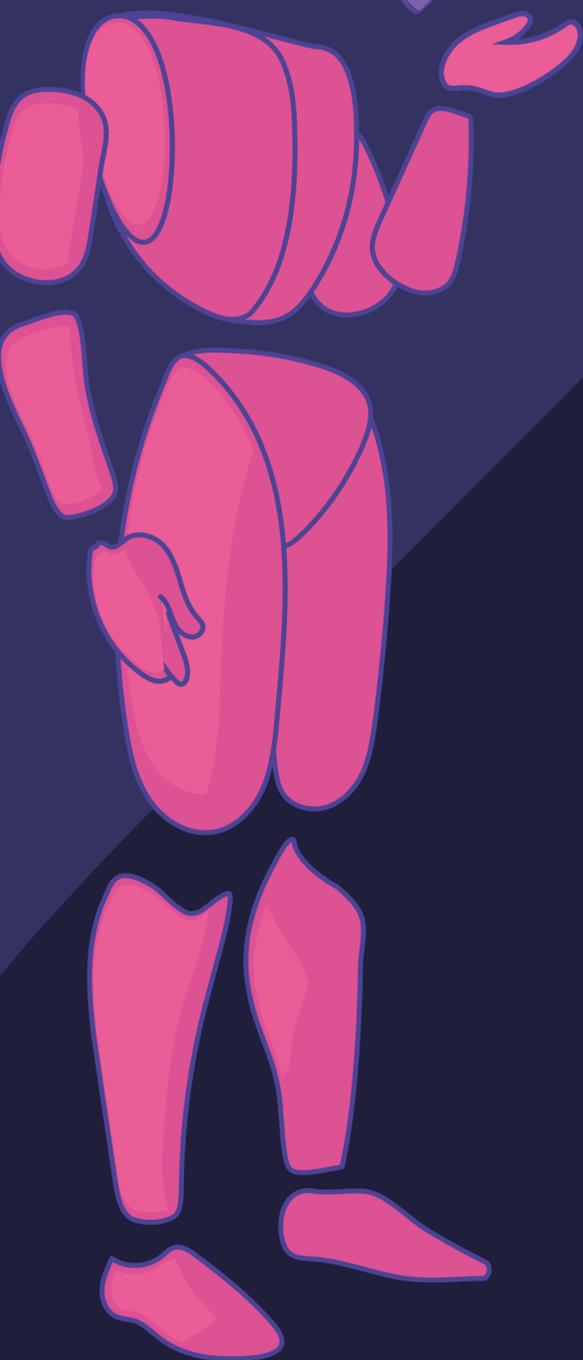


Há um volume grande de fundadores/lideranças com pós-graduação/mestrado/doutorado/pós-doutorado – o que também acompanha o volume de idades mais maduras, empreendendo, inclusive, entre 60+.

Esse dado acompanha tendências de longevidade da população, mostrando que há uma parcela que empreende no momento que antes era marcado como o início da aposentadoria, como mostram estudos da Pipe.Social e Hype60+, como o Tsunami 60+, em 2019, e dados recentes do Sebrae Nacional, nos quais 49% dos 53 milhões de empreendedores no Brasil têm mais de 50 anos; 7,3% dos novos empreendedores de negócios de pequeno porte têm 65 anos ou mais.



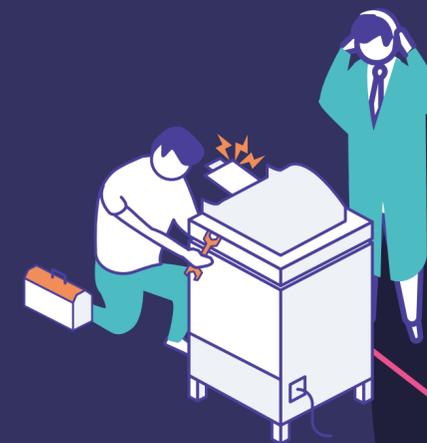
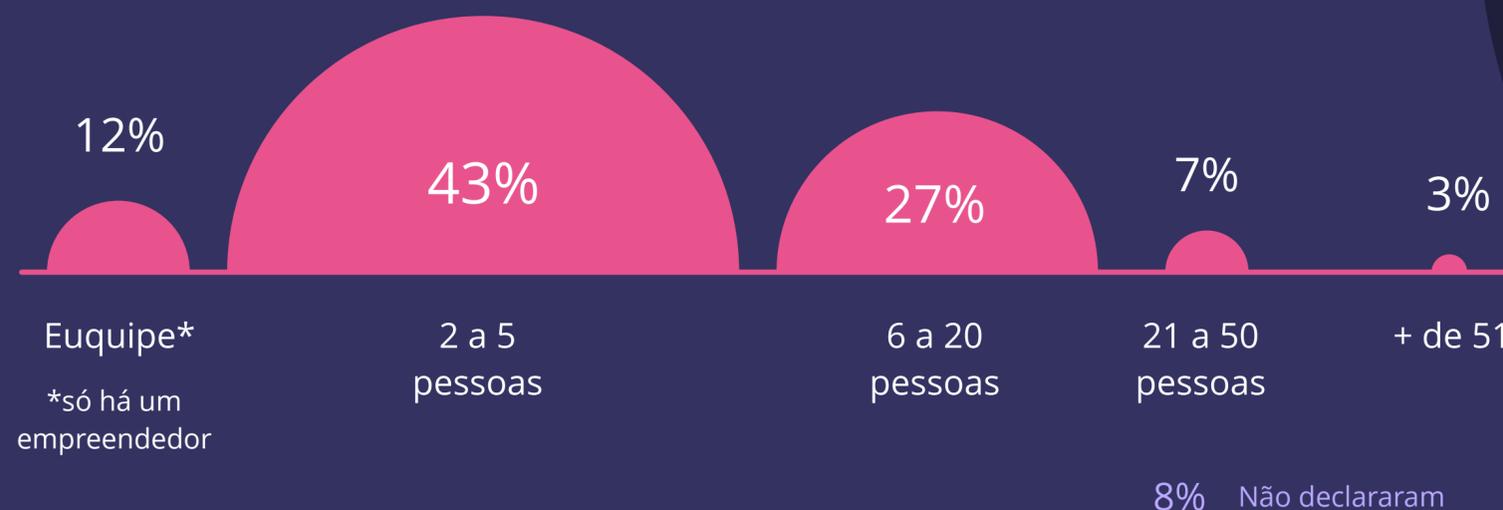
Importante dizer, também, que muitos empreendedores técnicos – em áreas como educação, saúde, ambiental – acabam empreendendo a partir de soluções encontradas em suas formações e expertises em campo.



Leitura por time

BASE 1.011

Tamanho das equipes



68%

utilizam equipe *freelancer*, prestando serviços pontuais



Os times também cresceram: na categoria mais de seis pessoas, passaram de 27%, em 2021, para 41% em 2023. As equipes com 2 a 5 pessoas caíram de 55% para 43%.



Os empreendedores continuam lançando mão de *freelancer* para compor suas equipes e realizar, especialmente, sua primeira ida ao mercado.



Na TODXS, temos visto que pessoas de gerações mais novas fazem parte de um movimento no qual o entendimento é que o Letramento Social passa a ser parte intrínseca e obrigatória da justiça social. Como é uma geração muito ligada à prática, as iniciativas conduzidas – inclusive, de empreendedorismo – trazem essa crença para o mundo real. Quando olhamos o recorte de pessoas LGBTQIAP+ entre 20 e 40 anos, dentro da análise do empreendedorismo, vemos que os negócios propostos estão alinhados com a ideia de justiça social. Na minha visão, fica claro que mesmo entre as pessoas que empreendem por sobrevivência, elas se sentem na obrigação de fazer com que seus modelos de negócio e soluções estejam a serviço da transformação do mercado ou da geração de renda digna para os mais vulneráveis.



Judá Nunes,
gestora de Projetos na TODXS

CASE

Manioca

@maniocabrasil

www.maniocabrasil.com.br

MANIOCA



“A Manioca foi criada para aproximar o Brasil (e o mundo) da Amazônia por meio de seus deliciosos sabores, porque, assim, comemos bem e fazemos o bem. Quando os brasileiros consomem alimentos amazônicos produzidos de forma responsável – como fazemos –, eles estão gerando valorização cultural, desenvolvimento econômico e social, a partir da floresta e de seu povo, para quem vive na região e para todo o país. Amazônidas, com qualidade de vida, conservam e reconstroem a floresta, pois ela passa a ter mais valor. Ao fazer isso, nossa relação com a floresta é direta e sua preservação é o resultado. Sem produção sustentável, não haverá Amazônia. Sem a Amazônia viva, a humanidade não sobrevive.”



Joanna Martins,
empreendedora

FUNDADORES: Joanna Martins e Paulo Reis

IDADE DOS FUNDADORES: 43 e 32 anos, respectivamente

SEDE: Belém (PA)

OPERAÇÃO: Todas as regiões do Brasil

FATURAMENTO: R\$ 1,1 milhão a R\$ 2 milhões

ÁREA DE IMPACTO:  Tecnologias Verdes
Green Tech

SETOR DA AGENDA ESG:  Indústria

FASE DA JORNADA:  Escala

DESAFIO: Alto índice de desmatamento na Amazônia e poucas oportunidades de geração de renda para a população local.

SOLUÇÃO: Indústria de impacto socioambiental fundada e gerida por amazônidas, que transforma ingredientes da Amazônia em alimentos naturais, práticos, saudáveis e inovadores, dialogando com a cultura local e sua biodiversidade, a partir do comércio justo e do desenvolvimento de cadeias produtivas.

CASE

O2BlueCarbon

@o2bluecarbon

www.o2bluecarbon.com



“Na esteira da sustentabilidade, por meio do esforço de empresas e de governos para compensar emissões e reduzir os impactos do aquecimento global, a nossa solução surge como uma alternativa promissora que atua diretamente na neutralização de carbono, transferindo renda aos produtores locais e mostrando que investir no meio ambiente pode ser uma atividade lucrativa.”



Marcos Brunieri,
empreendedor

FUNDADOR: Marcos Brunieri

IDADE DOS FUNDADORES: 46 anos

SEDE: São Paulo (SP)

OPERAÇÃO: Sul e Sudeste

FATURAMENTO EM 2022: Sem faturamento
(faturando em 2023)

ÁREA DE IMPACTO:



Cidadania
Civil Tech



Cidades
Smart Cities



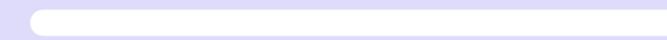
Saúde
Health Tech

SETOR DA AGENDA ESG:



Desenvolvimento de
projetos sociais e fomento
ao 3º Setor

FASE DA JORNADA:



MVP

DESAFIO: Alto índice de emissões de Gases de Efeito Estufa (GEE).

SOLUÇÃO: Neutralização de carbono por meio do cultivo de macroalga, utilizando Blockchain e NFT para certificar os créditos de carbono, além de geração de renda para produtores locais.

CASE

Infant ID

@infant.id

www.infantid.com.br



“Proteger a identidade das crianças é a nossa missão. Por meio de uma inovação mundial, detemos a tecnologia de extrair as características biométricas das impressões digitais de crianças, inclusive recém-nascidos, e a capacidade de autenticá-las permitindo o reconhecimento inequívoco de crianças”.



Ismael Akiyama
empreendedor



A **solução** para um mundo mais seguro está na **ponta dos nossos dedos!**



FUNDADORES: Ismael Akiyama e Thaís Carneiro Akiyama

IDADE DOS FUNDADORES: 45 e 37 anos, respectivamente

SEDE: Curitiba (PR)

OPERAÇÃO: Sul e Centro-Oeste do Brasil; e outros países

FATURAMENTO EM 2022: Sem faturamento
(faturando em 2023)

ÁREA DE IMPACTO:



Cidadania
Civil Tech



Cidades
Smart Cities



Saúde
Health Tech

SETOR DA AGENDA ESG:



Melhoria do governo e
instituições eficazes

FASE DA JORNADA:



Pré-Escala

DESAFIO: Ameaça contra crianças e famílias, como crimes de adoção, sequestro e tráfico de crianças.

SOLUÇÃO: Tecnologia (hardware) e IA que tornam possíveis a extração de minúcias das impressões digitais de crianças e recém-nascidos e as integram às bases de dados existentes dos órgãos governamentais, aumentando a segurança devido à biometria.

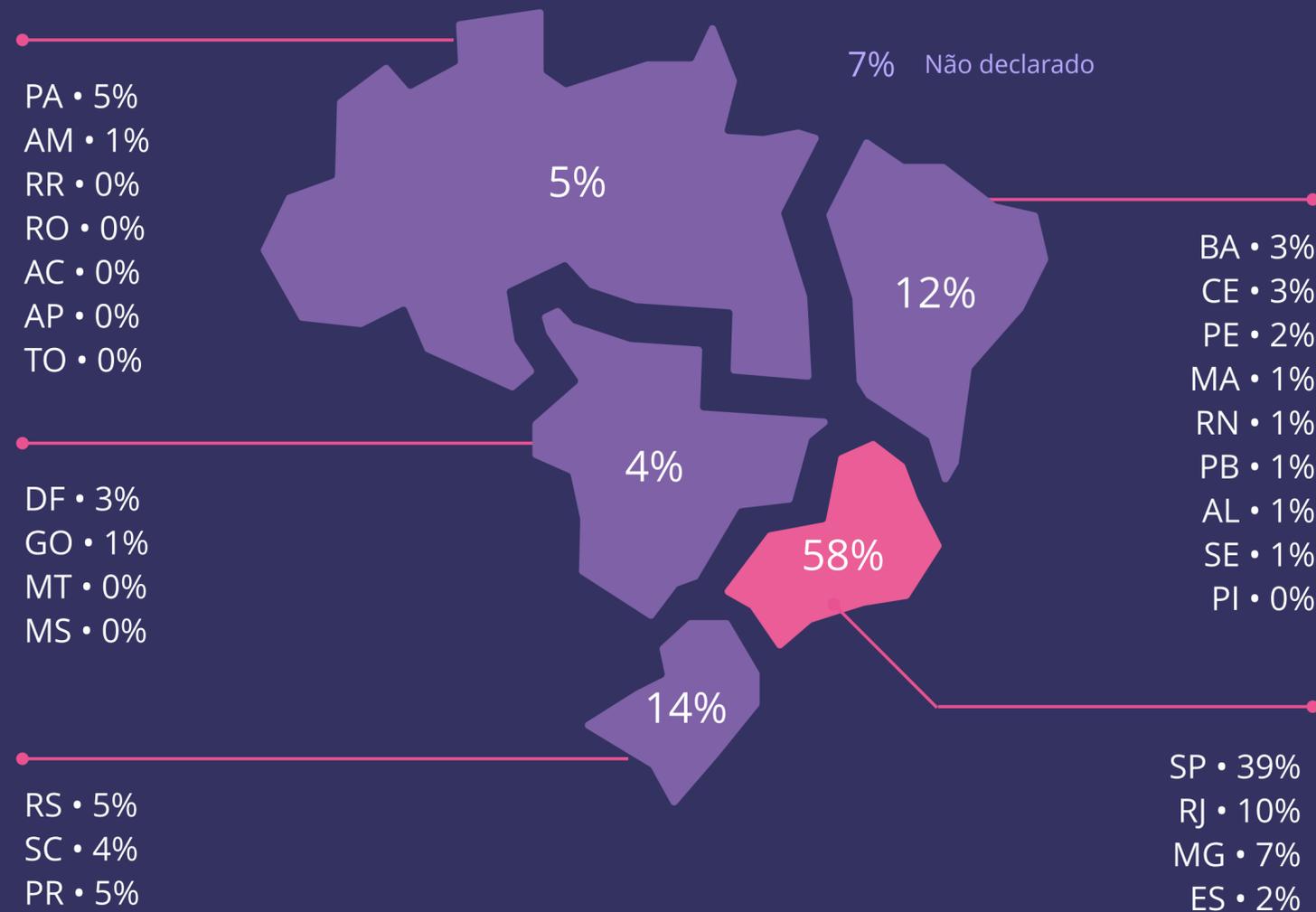
MAPA 2023

03

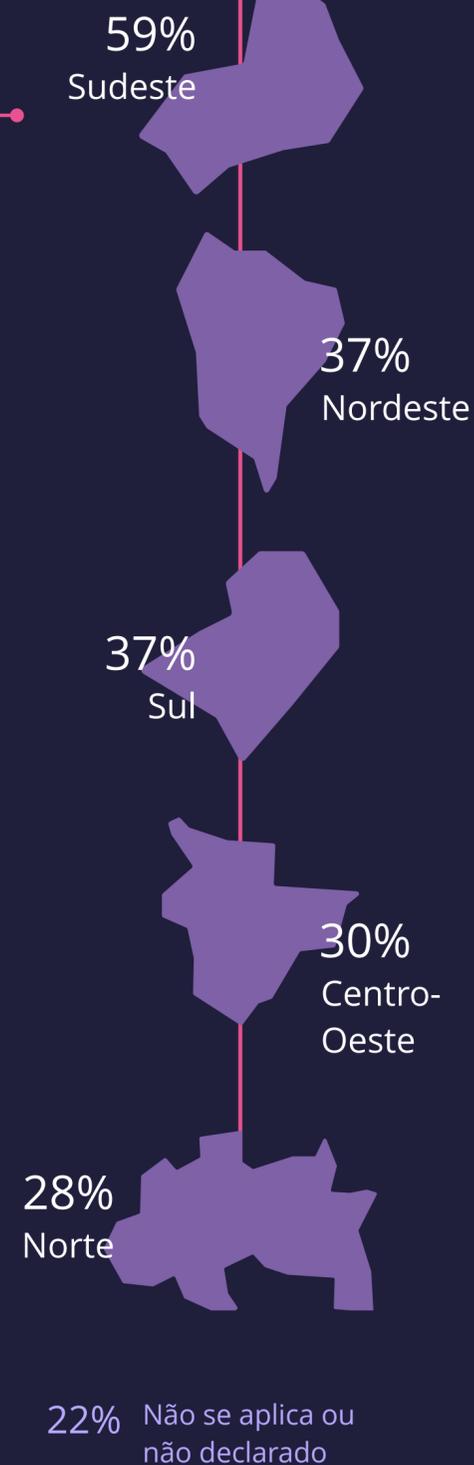
Perfil dos Negócios de Impacto

Distribuição dos negócios pelo país

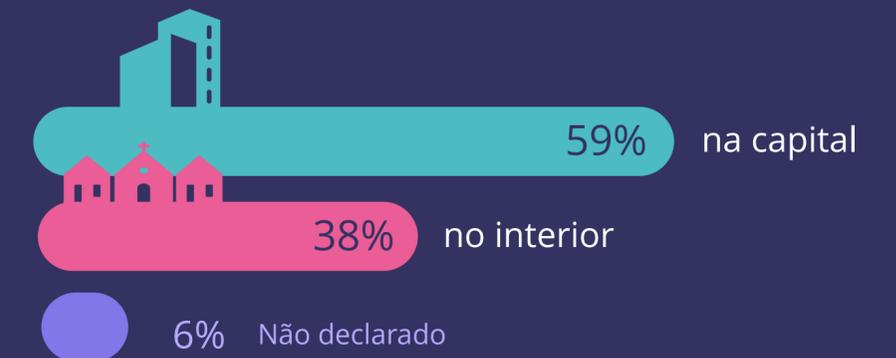
BASE 1.011



Operação pelo país



Capital x Interior



Por mais que os negócios tenham as sedes concentradas no Sudeste (com maior acesso a benefícios como **networking**, eventos, mentorias, acelerações/incubações e até investimentos), o impacto gerado por essas soluções têm escala nacional e grande potencial para atuar em vários desafios brasileiros, onde quer que estes estejam.



O Mapa de 2023 aponta, como nas edições anteriores, para uma concentração de negócios de impacto na região Sudeste do país. Esse dado gera desconfortos. Certamente existem modelos de negócio comprometidos com agendas socioambientais em todas as regiões do país, da bioeconomia à economia criativa, mas que ainda não se reconhecem como parte de uma economia de impacto. Isso reforça a tese que temos trabalhado ao longo dos últimos 10 anos: a importância de um ecossistema de apoio aos negócios de impacto, com suporte técnico e financeiro para impulsionar essas soluções e esses mercados, além de conectar estes empreendedores com uma rede nacional de investidores, compradores, parceiros e pesquisadores.

A partir de uma visão de futuro de organizações dinamizadoras fortalecidas e conectadas em torno de ecossistemas locais e uma grande rede nacional de apoio a negócios de impacto, criamos a iniciativa Coalizão

Coalizão pelo Impacto, correalizada por ICE e outras dez organizações, que trabalha em seis cidades, nas cinco regiões do país. O objetivo é fomentar de forma intensiva os dinamizadores e sua infraestrutura local de apoio aos negócios de impacto – por meio de formação, conexão e fomento – para que atuem de forma sistêmica e virtuosa na geração de mais e melhores modelos de negócios de impacto. Nossa expectativa é termos, ao menos, 600 negócios de impacto de sucesso nessas seis cidades, que possam ajudar a diversificar a fotografia de estudos como este Mapa nos próximos anos.



Célia Cruz

diretora-executiva do ICE – Secretaria Executiva e uma das organizações financiadoras da Coalizão pelo Impacto.

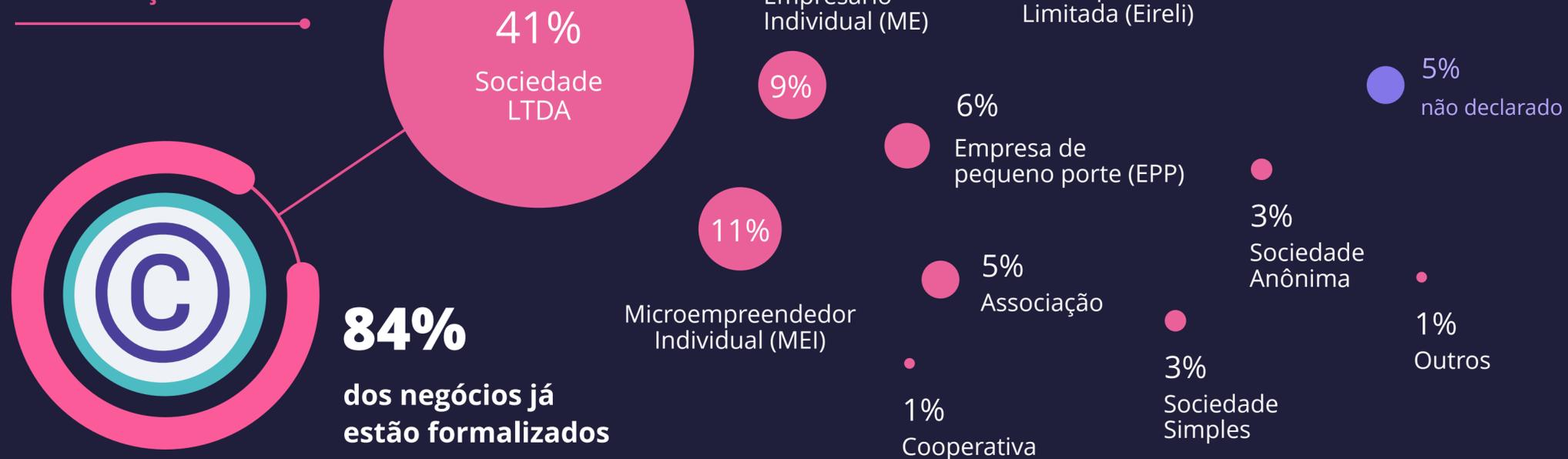
Estruturação

BASE 1.011

Tempo de Existência



Formalização



- ↑ 75% dos negócios já existem há mais de dois anos, sendo que 44% há mais de cinco anos.
- ↑ Interessante notar uma tendência: alguns negócios com maior tempo de atuação do mercado geraram spin-offs – lançamento de uma solução que se transforma em um negócio separado, a partir de uma empresa já existente.

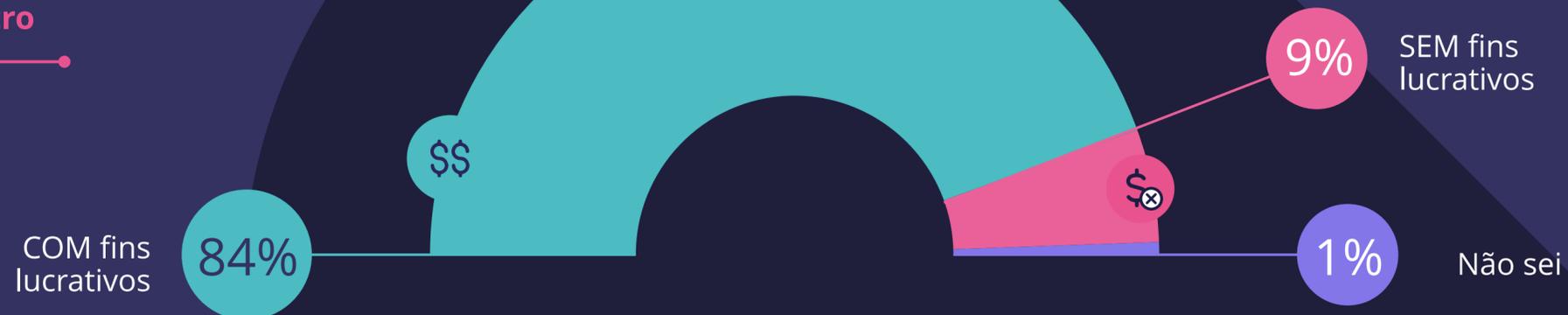
Em tecnologias verdes, por exemplo, algumas soluções para a agricultura ou gestão de resíduos desenvolveram braços de atuação para acolher o aquecimento do mercado de carbono. Estudos recentes lançados pelo Fundo Vale, com análise da Pipe.Social, trazem esses dados no detalhe (ver pipelabo.com).

- ↑ Cresce bastante a formalização dos negócios: em 2021, 71% deles já tinham CNPJ. Há, também, um aumento do número de organizações estruturadas como Sociedades Limitadas e não só ME e MEI, o que revela mais profissionalização ou robustez para as soluções.

Estruturação

BASE 1.011

Tipo de registro



Reinvestimento do lucro

49%

Temos como definição que todos os lucros podem ser distribuídos em parte ou totalmente por dividendos entre os cotistas/acionistas/fundadores/sócios.

25%

Temos como definição que todos os lucros serão sempre reinvestidos no negócio, sem distribuição para os cotistas/acionistas/fundadores/sócios, que podem somente receber de volta o capital investido.

10%

Não Sei

16% Não declarado



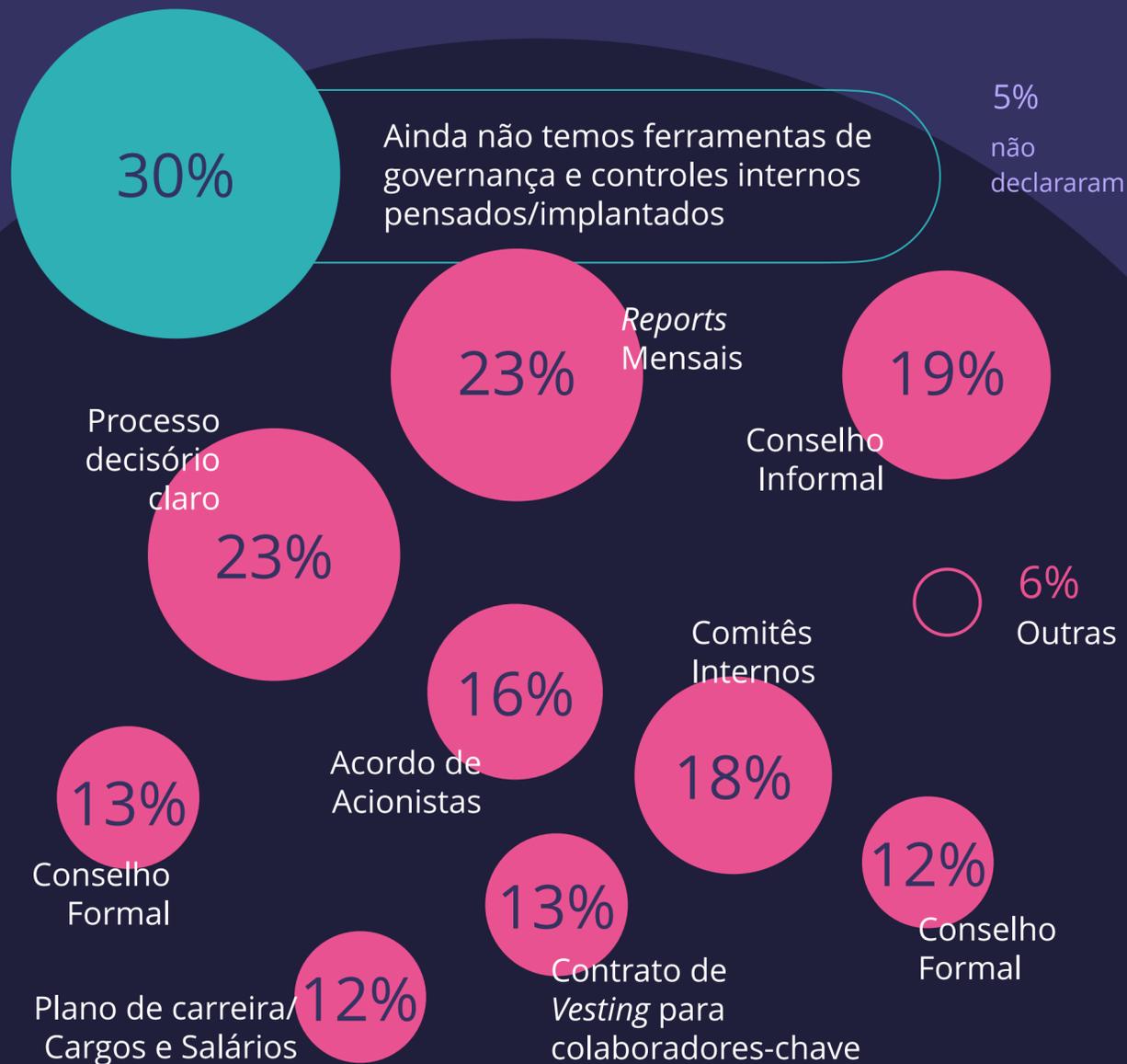
Ainda que 84% dos negócios possam distribuir dividendos, por sua figura jurídica, apenas 49% possuem o alinhamento sobre a possibilidade de haver distribuição do lucro.

Essa diferença pode se dar pela visão de negócios sociais (o conceito definido por Yunus defende que 100% do resultado seja reinvestido no negócio), bem como por alinhamentos estratégicos de reinvestir para aumentar o ritmo de crescimento ou mesmo outras questões estratégicas do negócio. Por outro lado, parte dos 25% que não distribuem lucro, se deve ao uso do CNPJ focado em ser sem fins lucrativos, como associação e cooperativa.

Estruturação

BASE 1011

Governança



A governança é essencial para qualquer empresa e em qualquer momento do negócio. Uma empresa, mesmo com um produto excepcional, enfrenta o risco de fracasso sem uma eficaz. A governança evoluiu significativamente e já não é feita apenas de modelos rígidos. É crucial adaptá-la às diferentes fases e necessidades das empresas. Esse é um processo novo e ainda não disseminado entre os empreendedores. A visão que prevalece é ainda da governança como entrave, não como solução. Da mesma forma, a gestão de risco é frequentemente mal compreendida como contraposta à inovação, quando, na realidade, ambas são ferramentas complementares que, quando combinadas, têm o potencial de impulsionar transformações significativas em uma empresa.

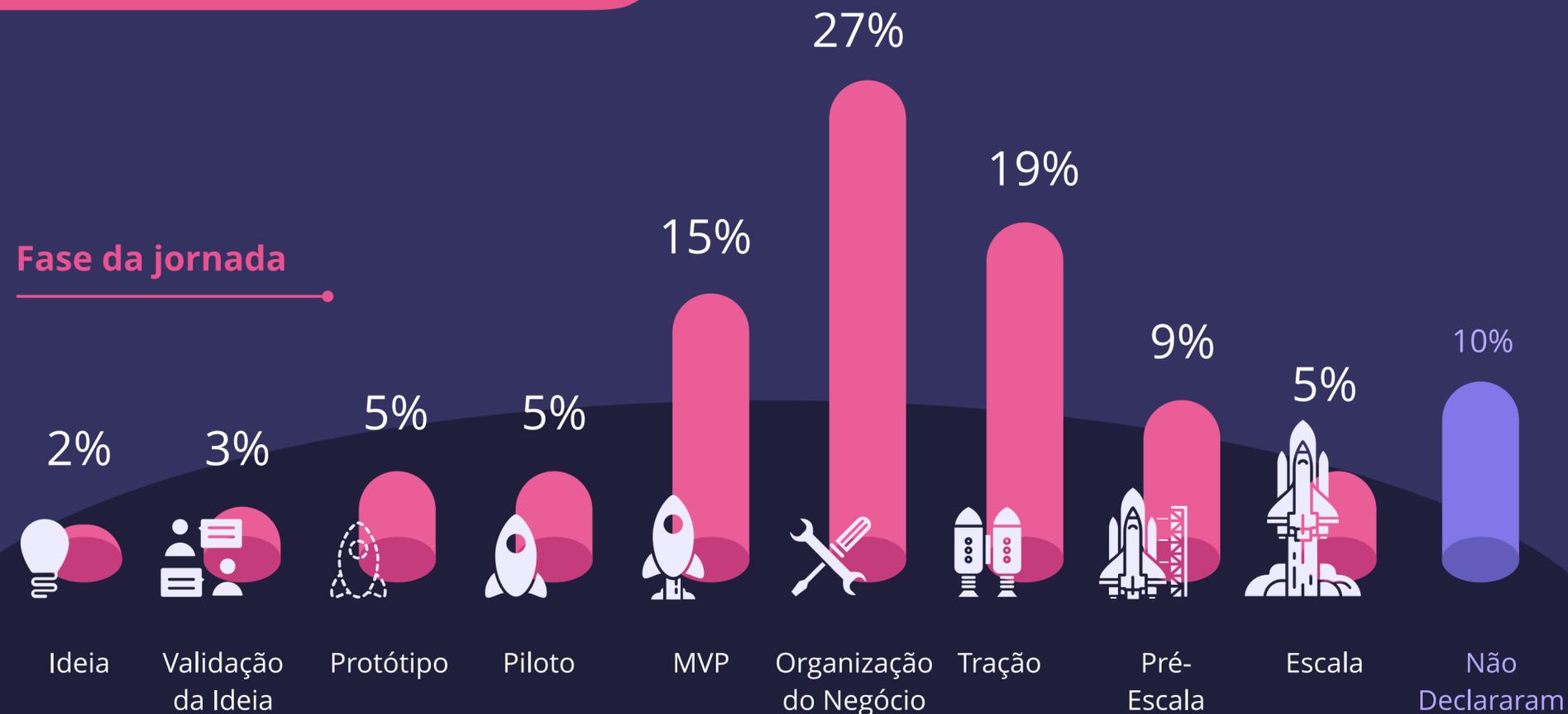
Esse conhecimento não é intuitivo ou fácil. Além disso, aspectos como o custo financeiro para criar dinâmicas e controles para a governança acabam pesando na decisão. Outra hipótese é de experiências anteriores frustradas, sobretudo relacionadas à funcionalidade de conselhos de administração e consultivo que atuavam distantes do negócio. É importante frisar que a governança não tem um papel unicamente fiscalizador; ela vem para garantir alinhamentos e evitar conflitos de interesse entre as partes interessadas, entre outros aspectos, mas principalmente garantir o sucesso contínuo de uma empresa. Uma boa governança é estruturante, impulsiona o olhar estratégico de longo prazo e mobiliza transformações que garantem a perenidade de uma companhia.



Juliana Buchaim, conselheira de empresas e mentora de negócios de impacto pelo Quintessa



Modelagem de Negócio BASE 1.011



Mais maturidade no *pipeline*: 6 em cada 10 estão em processo de desenvolvimento da solução e modelagem de negócio (de ideia até a organização dos negócios).

Antes, em 2021, eram 8 em cada 10. Tração, pré-escala e escala crescem para 33% da base declarada em 2023 (em 2021, eram 24%).



Por outro lado, a organização do negócio é ainda um desafio para os empreendedores: gestão financeira, precificação, vendas, times, comunicação e toda a complexidade de se estruturar ainda são gargalos recorrentes desde o início dos Mapas, em 2017, e que revemos nos pedidos de ajuda deste relatório.



Gestão e governança tendem também a ser desafios dos empreendedores de impacto já que há uma diversidade grande nas estruturas societárias e nos modelos de atuação, desde associações e cooperativas mais horizontais e com grande número de lideranças, a grandes inovações de base tecnológica e escalabilidade alta. É preciso customizar e avaliar os perfis. Por isso, também, a governança tende a ser um tema desafiador para organizações apoiadoras como comentado por alguns parceiros.

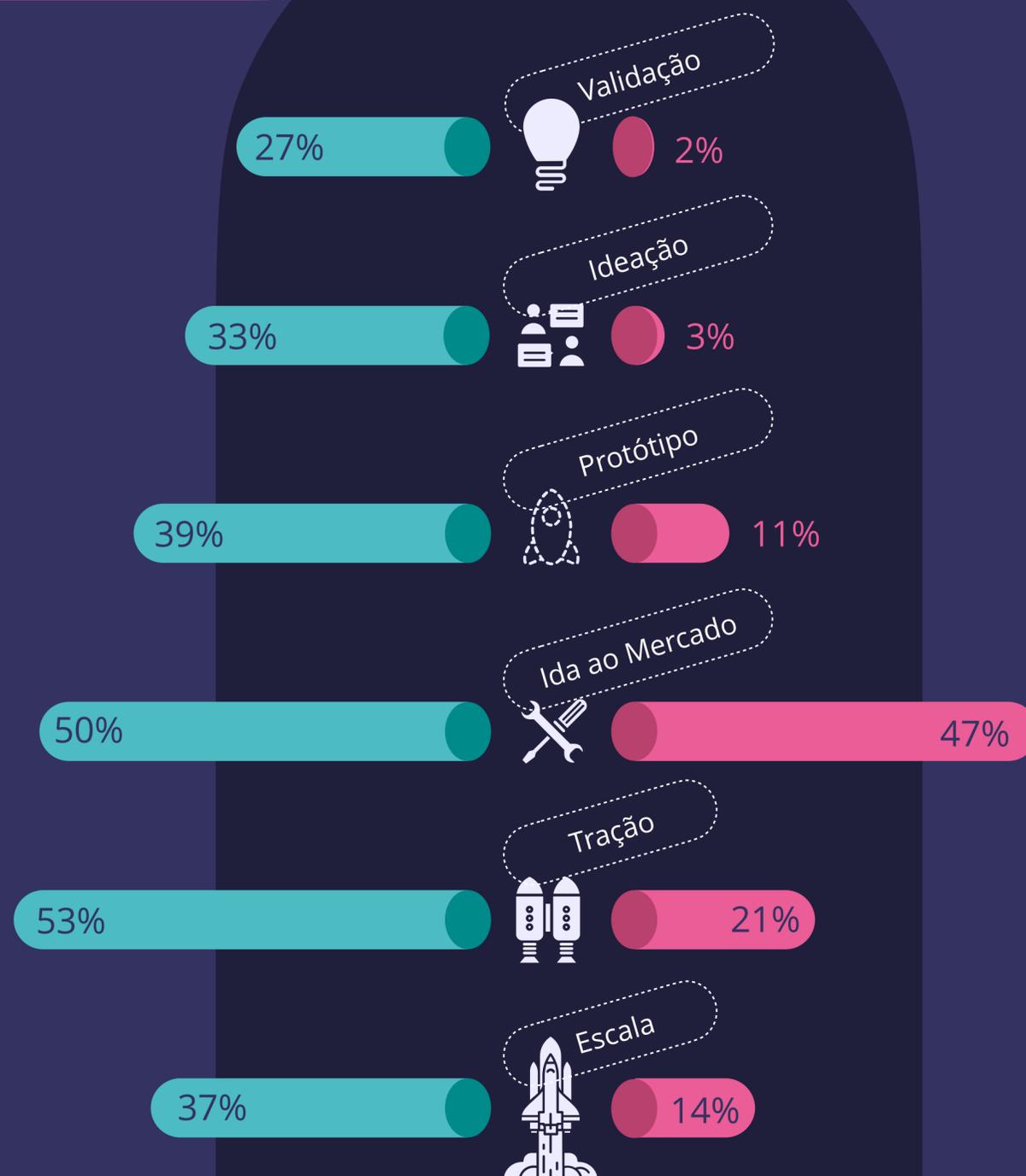
Modelagem de Negócio BASE 1.011

Fase da jornada comparando Oferta do GUIA 2.5 e demanda MAPA 2023

Guia 2.5
58 organizações intermediárias*

Mapa 2023
906 negócios de impacto**

*organizações podem atuar em mais de um estágio
** negócios se declaram em apenas um estágio



! Aqui, a análise é complexa. Ao compararmos os estágios apoiados pelas iniciativas do Guia 2.5 com o estágio autodeclarado pelos negócios de impacto no Mapa, pode-se ter a impressão de que a demanda e a oferta estão bem-casadas nos estágios de ida ao mercado e tração.

É importante, então, complementar a análise com outros dados do Mapa: apenas 30% se autodeclararam com sustentabilidade financeira; 15% disseram não ter faturando em 2022; 75% faturam até R\$1 milhão/ano. Ou seja, poucos negócios possuem robustez na gestão, independentemente do estágio autodeclarado, revelando a importância de apoio nos estágios iniciais.

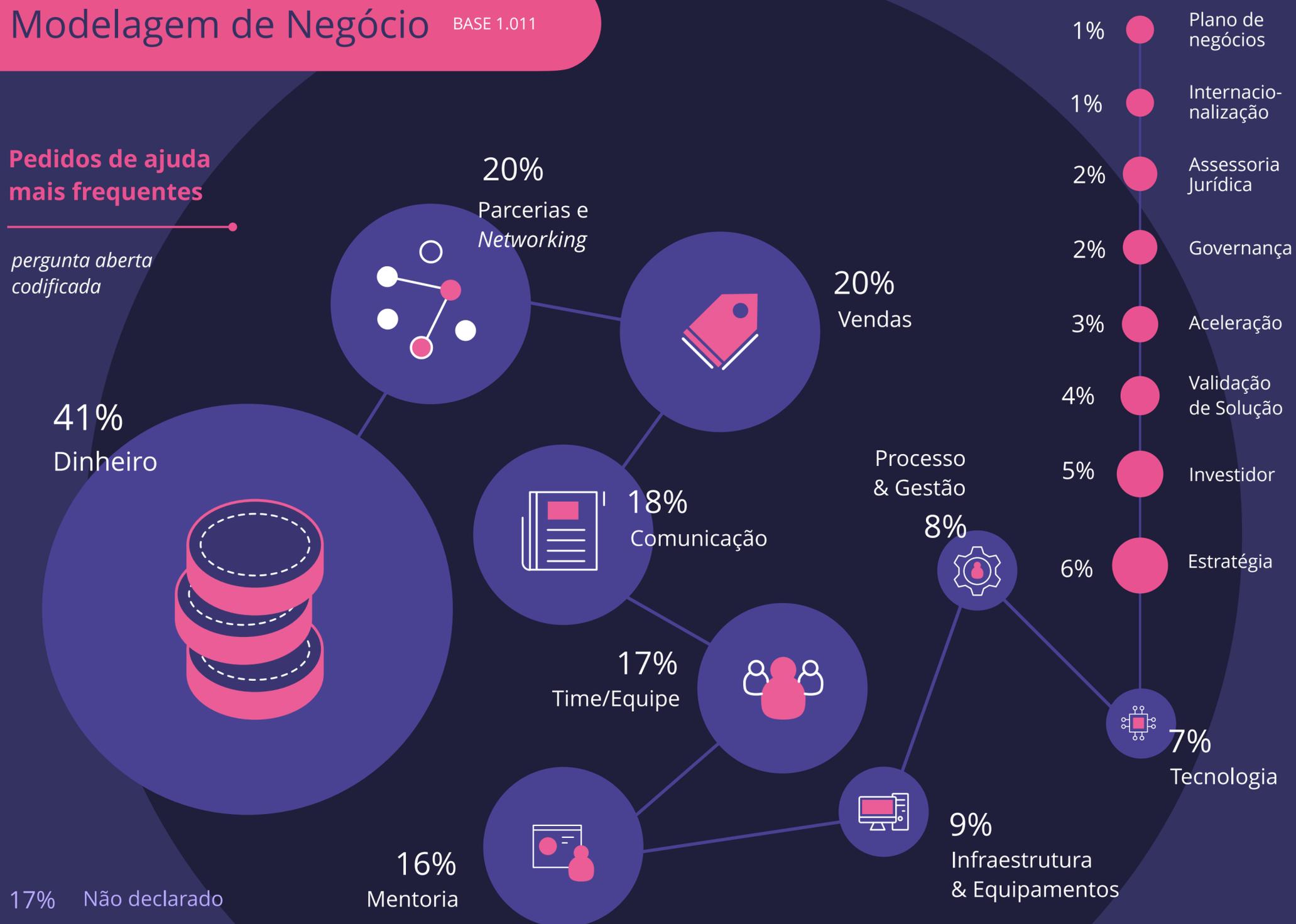
! A trajetória dos empreendedores não é linear e é iterativa, podendo haver momentos de “ida e volta” entre estágios e revisitas a etapas iniciais. E muitos dos negócios em organização do negócio (27%) tendem a estar nesse momento de revalidar etapas.

! Por outro lado, para chegarem à fase de tração, essas soluções vão, muitas vezes, ir e voltar nessa jornada de empreendedorismo até, de fato, conseguirem recorrência e organização do negócio para começar a tracionar — fase onde tende a estar a maioria dos investidores, e, segundo o GUIA 2.5, também boa parte das organizações intermediárias.

Modelagem de Negócio BASE 1.011

Pedidos de ajuda mais frequentes

pergunta aberta
codificada



Em relação aos *Mapas* anteriores, vemos aqui um crescimento nas demandas por ajuda com vendas e estruturação de time/equipe.

As demandas por mentoria têm uma pequena queda, apesar de ainda estarem recorrentes. Dinheiro, comunicação e parceria e *networking* se mantêm como as mais frequentes.

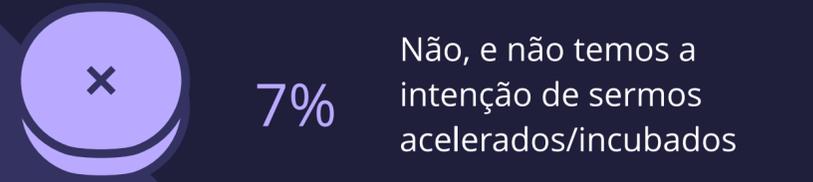
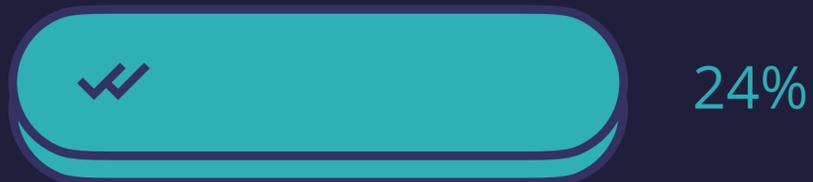
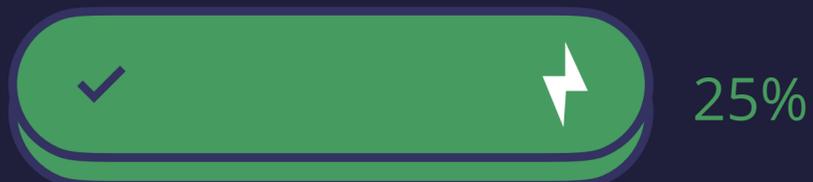


Quanto mais qualificados, mais específicos são os pedidos dos empreendedores. Com exceção do dinheiro, que parece genérico, os demais crescimentos mostram um desejo por propostas de valor claras de ajuda e uma oportunidade para organizações intermediárias.

Aceleração, por exemplo, está com 3%, mas boa parte das demandas de ajuda tratam de pautas abordadas e contidas nas propostas de valor de acelerações.

Modelagem de Negócio BASE 1.011

Aceleração e Incubação



Modelo de Negócio claro



Ainda não, mas estamos desenhando/estudando

11%

4%

15%

Ainda não, mas temos a intenção de desenhar este modelo

Não declarado

49% dos negócios já foram acelerados/incubados, porém, quase um, em cada quatro, já passou por mais de uma aceleração/incubação, e, esse, tendem a estar na fase de organização do negócio

Porém, como visto no *GUIA 2.5 2023*, o termo aceleração é usado para entregas diferentes que vão de espaço de trabalho e mentoria a mergulho nos desafios dos negócios.

11% Não declarado



Analisamos – no estudo do GUIA 2.5, que mapeia toda oferta de suporte oferecido aos empreendedores de negócios de impacto no Brasil – que existe uma ampla variedade de significados por trás da palavra 'aceleração'. Há variações entre o tipo de suporte oferecido, como Desenvolvimento da Gestão, Capacitações e Treinamentos e Conexão com potenciais Clientes e Parceiros. Ainda que se trate de um mesmo tipo de suporte, há uma diversidade de formatos, intensidade e profundidade. Alguns programas partem de uma abordagem mais pontual, coletiva e passiva, no sentido de demandar proatividade dos empreendedores para aproveitarem o programa e absorverem os conteúdos; outros, aprofundam no suporte contínuo, individualizado e mais ativo no desenvolvimento dos empreendedores e seus negócios. Assim, por mais que um negócio já tenha passado por um programa de aceleração, ele pode, por exemplo, ter tido uma experiência baseada em capacitações coletivas, sem

necessariamente ter recebido suporte aprofundado e personalizado para rever seu modelo de negócio.

Ao cruzarmos com os dados do Mapa, em que: (i) apenas 30% se autodeclararam com sustentabilidade financeira, (ii) 15% disseram não ter faturado em 2022, (iii) dos 66% que declararam faturamento, 75% fatura até R\$ 1 milhão/ano, (iv) apenas 37% se autodeclararam nos estágios de Tração e Escala, percebemos que poucos negócios possuem robustez na gestão. Concluimos, então, que é necessário olhar para iniciativas que ajudem com maior robustez os negócios em seus desafios de modelo de negócio e sustentabilidade financeira.



Anna de Souza Aranha,
Sócia e CoCEO d Quintessa



Modelagem de Negócio BASE 1.011

Modelo de negócio

40%	Venda direta recorrente
36%	Prestação de serviço (venda de contrato pontual)
32%	Venda direta única
29%	Assinatura
18%	Doações, patrocínios, premiações ou editais
17%	Software como serviço • <i>SAAS - Software as a service</i>
17%	Comissão • <i>Success fee</i>
13%	Publicidade
9%	Licenciamento de marca e produtos/ franquia
9%	Plataforma como serviço • <i>PAAS Platform as a service</i>
4%	Micropagamentos
3%	<i>Royalties</i>
2%	Inteligência artificial como serviço <i>AIAAS Artificial Intelligence as a Service</i>
0%	Infraestrutura como serviço <i>IAAS Infrastructure as a service</i>

2% Não sei ainda, vou descobrir!

10% Não declarado



Entre os modelos de monetização, a variação maior ficou para a queda de negócios apostando em publicidade e o crescimento de soluções de base tecnológica como o SAAS, o que demonstra mais uma vez mais maturidade de **pipeline**.

Modelagem de Comercialização BASE 1.011

Modelos de comercialização

Empresas vendem para empresas

B2B • *business to business*



Empresas que fazem parceria com outras empresas para chegarem ao consumidor

B2B2C • *business to business to consumer*



O consumidor final é o público-alvo das vendas de produtos ou serviços

B2C • *business to consumer*



Venda para organismos públicos, licitações e pregões eletrônicos etc.

B2G • *business to government*



Venda de produto/serviço para institutos ou fundações



Negociação direta entre os próprios consumidores

C2C • *consumer to consumer*



2% Não sei ainda, vou descobrir!

15% Não declarado

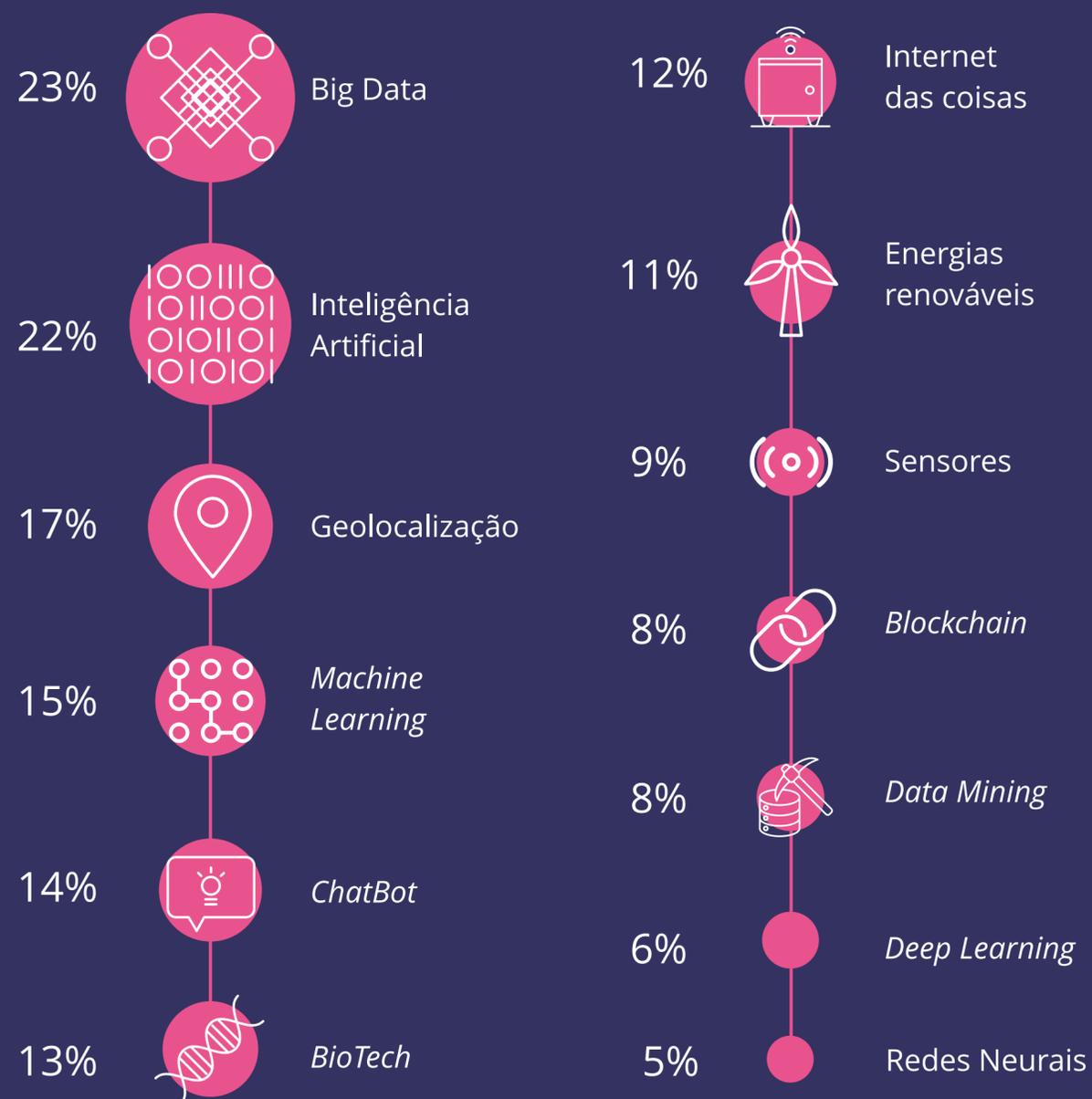


Os modelos B2B saltam à frente no mapeamento 2023 como os mais recorrentes entre os empreendedores. Em estudos anteriores havia mais paridade com os modelos B2C (em 2021, eram 48% e 45%, respectivamente). De certa forma, um *pipeline* mais maduro trouxe também esse destaque, assim como o crescimento do B2B2C. Os dois formatos também tendem a apontar um desejo dos investidores – que visam a modelos B2B – assim como mais abertura das empresas para consumir e/ou investir em negócios de impacto.

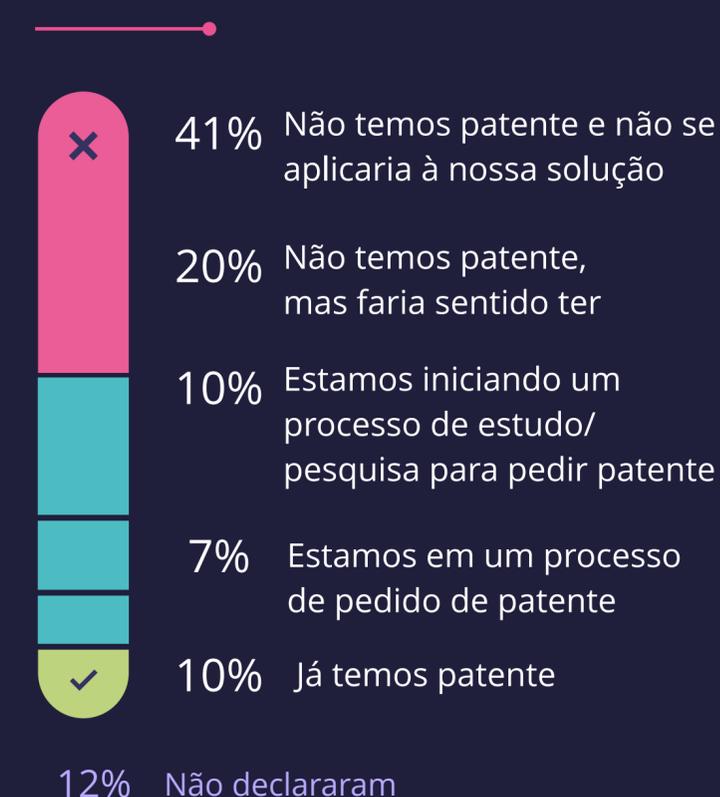
Tecnologia e Inovação

BASE 1.011

Tecnologias Emergentes



Patente



↑ Realidade aumentada e robótica são mais recorrentes (três de 10) entre as soluções de educação, assim como os *wearables* aparecem em três de 10 negócios em saúde. Já as soluções verdes lançam mão do uso de *biotech*, energias renováveis e nanotecnologias (cinco de 10).

↑ Os negócios que tendem a ter mais patentes são os de tecnologias verdes, quatro de 10. Eles também são os que, em geral, já iniciaram ou estão em processo de pedido de patente. Educação e Cidadania são as temáticas cuja demanda por patentes menos se aplica a soluções.



O biênio 2022-2023 para os negócios de impacto da Floresta e do Clima, especialmente na região Amazônica, foi permeado pela diversificação dos modelos de negócios. Tivemos mais programas de aceleração; pesquisas que viraram negócios incentivadas por dedução fiscal; o desenvolvimento de arranjos que combinam assistência técnica e financiamento customizado para negócios comunitários; até incentivos para negócios de impacto mais maduros e escaláveis – como contratos de investimento atrelados a pagamentos em créditos de carbono. A diversidade segue como a 'bola da vez', não apenas no modelo, mas nos mecanismos de financiamento (em valor de ticket, origem combinada de recursos, condições e tipo de remuneração) e no significativo aumento da porcentagem de mulheres liderando empreendimentos de impacto.

Os incentivos governamentais já citados no estudo, especialmente a partir de 2023, tem também funcionado como propulsores de soluções em escala e integradas. O Fundo Vale tem apostado nesta diversificação de portfólio, apoiando iniciativas que fortalecem os negócios em suas diferentes fases da jornada empreendedora, a construção de mecanismos híbridos de investimento de forma a usar o seu capital filantrópico para catalisar recursos para o setor e tem se aproximado de políticas públicas e governos com estratégias focadas nessas agendas, colaborando para que sejam impulsionadas. Uma das formas de potencializar uma economia mais justa e inclusiva por meio de negócios de impacto socioambiental é apoiando o ecossistema e suas organizações de maneira mais diversa, multissetorial e complementar.



Liz Lacerda,
Fomento & Parcerias do Fundo Vale



CASE

Wecare

@wecareskin

www.wecareskin.com



“Eu e as minhas sócias vimos de perto como as feridas causadas pela quimioterapia impediam os pacientes de continuarem seus tratamentos, sem falar da perda de qualidade de vida e dos sofrimentos causados por essas lesões. Percebemos que com os nossos conhecimentos e o desenvolvimento tecnológico, poderíamos evitar que essas feridas aparecessem, e por isso desenvolvemos os produtos da Wecare. Somos muito felizes em saber que, nesses seis anos de existência, conseguimos contribuir com a jornada de mais de 50 mil pacientes.”



Cristianne Bertolami,
empreendedora

FUNDADORAS: Cristianne Bertolami e Elaine Moraes
IDADE DOS FUNDADORES: 45 e 48 anos, respectivamente
SEDE: São Paulo (SP)
OPERAÇÃO: Todas as regiões do Brasil; e outros países
FATURAMENTO: R\$ 1,1 milhão a R\$ 2 milhões

ÁREA DE IMPACTO:  Saúde
Health Tech

SETOR DA AGENDA ESG:  Saúde

FASE DA JORNADA:  Escala

DESAFIO: Efeitos colaterais, especialmente feridas de pele e mucosa oral, causados pela quimioterapia e pela radioterapia em pacientes oncológicos que levam à interrupção do tratamento.

SOLUÇÃO: Desenvolvimento de soluções para pacientes em tratamento oncológico para prevenção ou tratamento de lesões de pele e mucosa oral. Dessa forma, conseguem se manter no tratamento oncológico sem interrupções e com mais qualidade de vida, aumentando as chances de sucesso.

CASE

Portábilis

@portabilis

www.portabilis.com.br



“No Brasil, há 70 milhões de pessoas abaixo da linha da pobreza e uma educação pública que não é de qualidade para todas as crianças. A Portábilis impulsiona governos municipais a enfrentar esses desafios, colaborando com gestores para cuidar ao mesmo tempo da trajetória dos alunos e da jornada das famílias em situação de vulnerabilidade social. Somos um negócio 100% B2G, no Brasil, investido pela Yunus, e temos reconhecimento do BID pelo uso de Código Aberto no setor público. Para 2024, buscaremos nova rodada de captação para impactar mais alunos de escolas públicas e famílias que mais precisam.”



Tiago de Faveri Giusti,
empreendedor

FUNDADOR: Tiago de Faveri Giusti

IDADE DO FUNDADOR: 38 anos

SEDE: Içara (SC)

OPERAÇÃO: Todas as regiões do Brasil

FATURAMENTO: R\$ 4,1 milhões a R\$ 6 milhões

ÁREA DE IMPACTO:



Cidadania
Civil Tech



Educação
Ed Tech

SETOR DA AGENDA ESG:



Equidade e
Inclusão

FASE DA JORNADA:



Tração

DESAFIO: Baixa utilização de dados e tecnologia na gestão pública municipal.

SOLUÇÃO: Govtech que oferece tecnologias e sistemas de gestão para governos municipais. Por meio do uso de dados e tecnologia, os municípios ganham eficiência na tomada de decisão nas áreas de educação e assistência social. Atualmente, mais de 200 municípios já foram impactados pelo sistema.

CASE

Ambipar Viraser

@ambiparviraser

www.ambiparviraser.com.br



“Empreender com impacto nos permite olhar todos os dias para a realidade do nosso país e saber que estamos fazendo a nossa parte. São mais de dois mil profissionais da reciclagem formados. Juntos, já recuperamos mais de 100 mil toneladas de material reciclável, que voltou para a economia gerando renda e desenvolvimento social. Estamos humanizando a economia circular.”



Maíra de Souza Pereira,
empreendedora

FUNDADORAS: Juliana Costa Navea e Maíra de Souza Pereira

IDADE DOS FUNDADORES: 42 e 43 anos, respectivamente

SEDE: Indaiatuba (SP)

OPERAÇÃO: Todas as regiões do Brasil

FATURAMENTO: R\$ 4,1 milhões a R\$ 6 milhões

ÁREA DE IMPACTO:  Tecnologias Verdes
Green Tech

SETOR DA AGENDA ESG:  Gestão de Resíduos

FASE DA JORNADA:  Escala

DESAFIO: Baixo índice de reciclagem de resíduos sólidos no Brasil e baixa capacitação dos profissionais em centrais de triagem.

SOLUÇÃO: A Franquia Social Viraser visa a atender à política de regionalização de resíduos para obter ganhos de escala na recuperação de embalagens pós-consumo, reduzindo a destinação incorreta desses materiais para aterros sanitários ou lixões, abastecendo o mercado da reciclagem e consequente geração de renda para os trabalhadores. Oferecem um modelo próprio de operação de central de triagem de resíduos que proporciona ferramentas ágeis de gestão, abastecimento, produção, segurança e saúde e comercialização, capacitando os empreendedores e realizando investimentos que geram resultados de impacto para municípios e territórios.

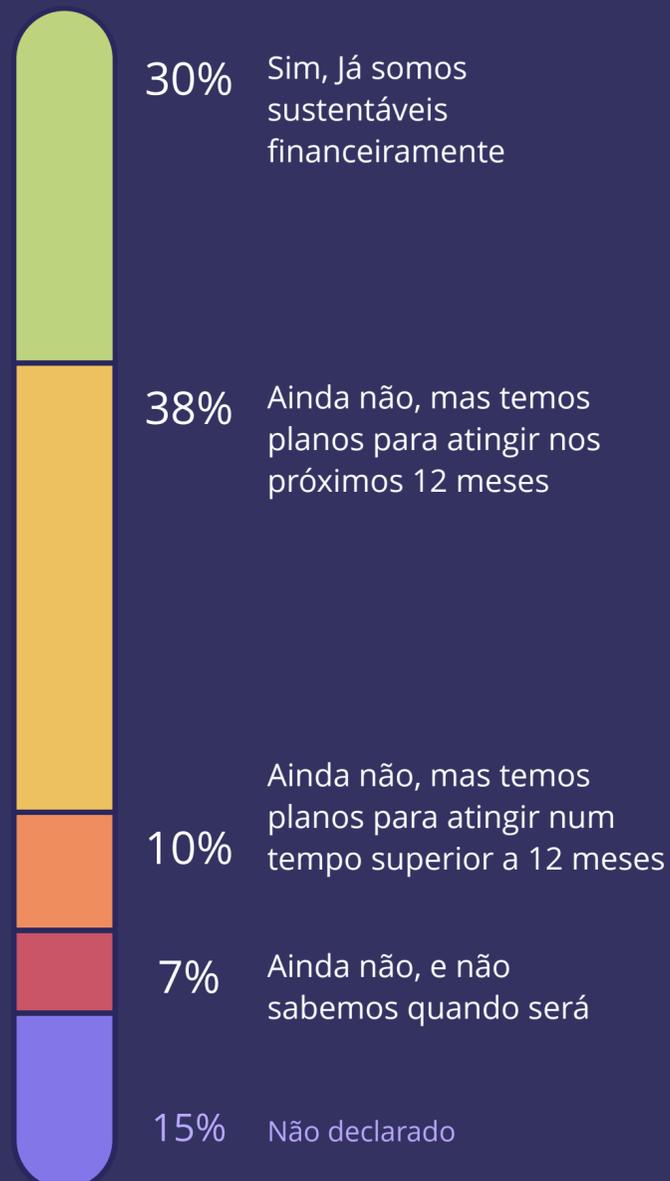
MAPA 2023

04 **Finanças
dos Negócios
de Impacto**

Faturamento

BASE 1.011

Sustentabilidade Financeira



Faturamento 2022



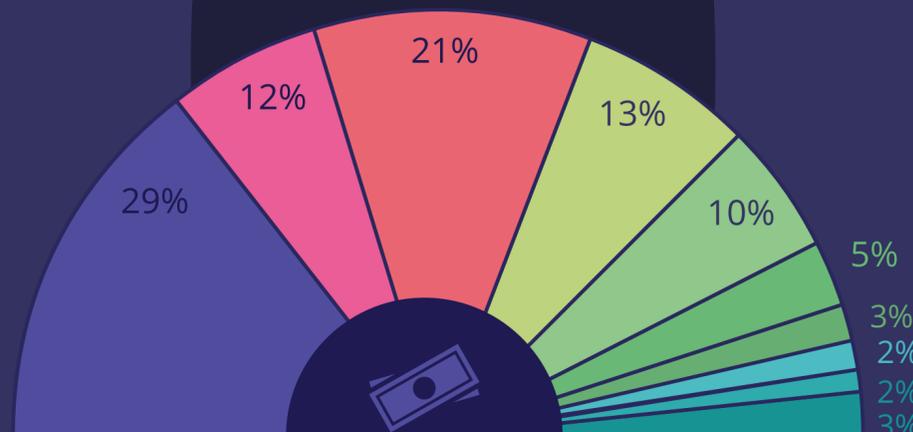
dos negócios dizem não ter faturado em 2022



dos negócios não declaram informações de faturamento

Dos que declaram faturamento:

BASE 504



- 29% R\$ 1 a R\$ 50 mil
- 12% R\$ 51 mil a R\$ 100 mil
- 21% R\$ 101 mil a R\$ 500 mil
- 13% R\$ 501 mil a R\$ 1 milhão
- 10% R\$ 1,1 milhão a R\$ 2 milhões
- 5% R\$ 2,1 milhões a R\$ 4 milhões
- 3% R\$ 4,1 milhões a R\$ 6 milhões
- 2% R\$ 6,1 a R\$ 8 milhões
- 2% R\$ 8,1 a R\$ 10 milhões
- 3% acima de R\$ 10 milhões

↑ Há um crescimento no volume de negócios que são sustentáveis financeiramente (em 2021 eram 20%). Além disso, parece haver, também, um otimismo em termos de sustentabilidade financeira para os próximos 12 meses.

↑ 15% dos negócios declararam faturar mais de R\$ 2.1 milhões por ano. Na edição anterior, apenas 3% declarou estar nesta faixa, o que revela um amadurecimento do setor, com maior presença de negócios com estágio de maturidade avançado.

! Quando olhamos por gênero, **os times formados somente por homens e os mistos tendem a crescer nas faixas de faturamento acima de R\$4 milhões. Entre os negócios na faixa acima de R\$10 milhões, não há times formados somente por mulheres.** Essa concentração se deve também a um menor número de times em soluções verdes – que representam a maioria da amostra – serem formados apenas por mulheres.

! **Tecnologias verdes e finanças se concentram entre os negócios com maior faturamento.** A diferença é que as *green techs* são maioria da amostra geral e as *fintechs* são minoria.

Faturamento

BASE 1.011

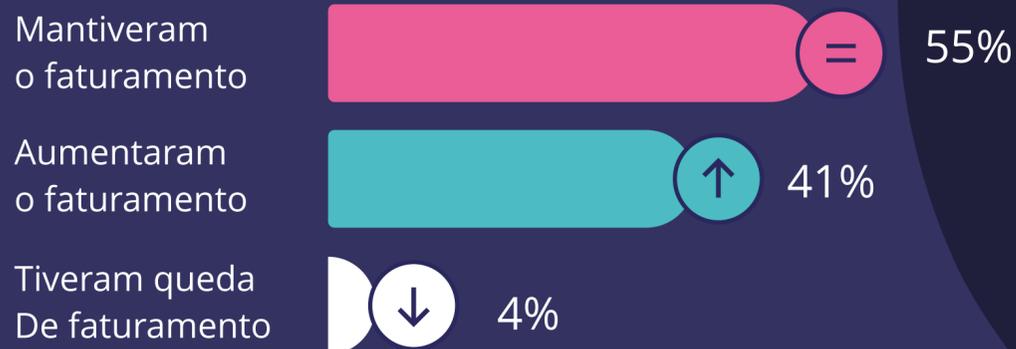
Acompanhamentos e expectativas de faturamento

Metade dos empreendedores dessa amostra, declararam faturamento 2021 e 2022, sendo que 1/5 deles também nos informaram o histórico desde 2018.

Faturamento 2021- 2022

BASE 504

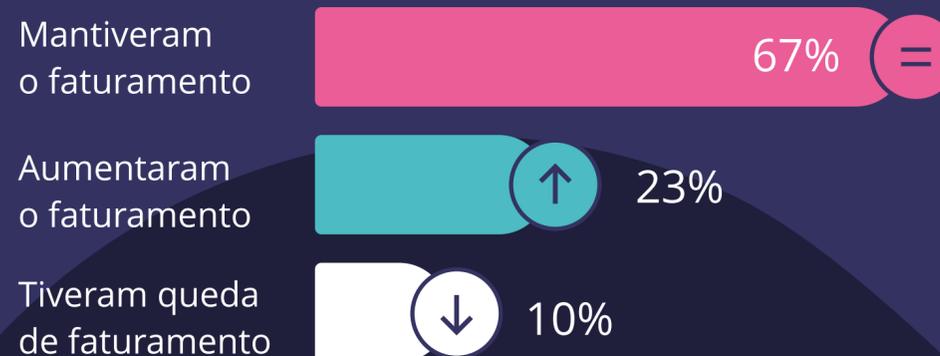
Dos negócios que declararam faturamento dos dois últimos anos, foi possível perceber que:



Faturamento 2018- 2022

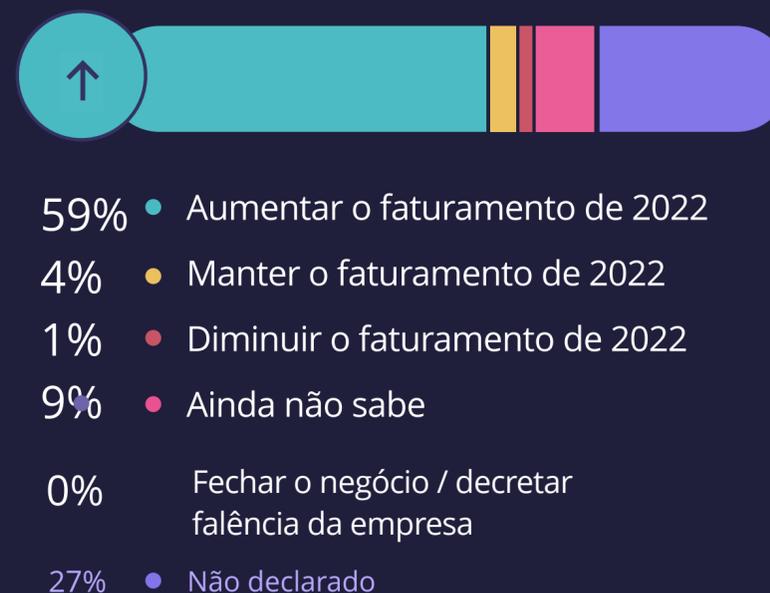
BASE 203

Dos negócios acompanhados pela base com faturamento declarado desde 2018, temos:



Expectativa para 2023

BASE 1.011



! Como muitos empreendedores não informam os dados de faturamento (27%) e, principalmente, o histórico retroativo, garantimos a leitura de alguns dados deste bloco, excluindo os negócios que não declararam essas informações. Importante pontuar também que 15% da base analisada não estava ainda faturando em 2022.

= A maior parte dos empreendedores ainda reportam o desafio de crescer e qualificar o faturamento, especialmente os negócios mais maduros, que, em média, não viram suas faixas de faturamento crescer desde 2018.

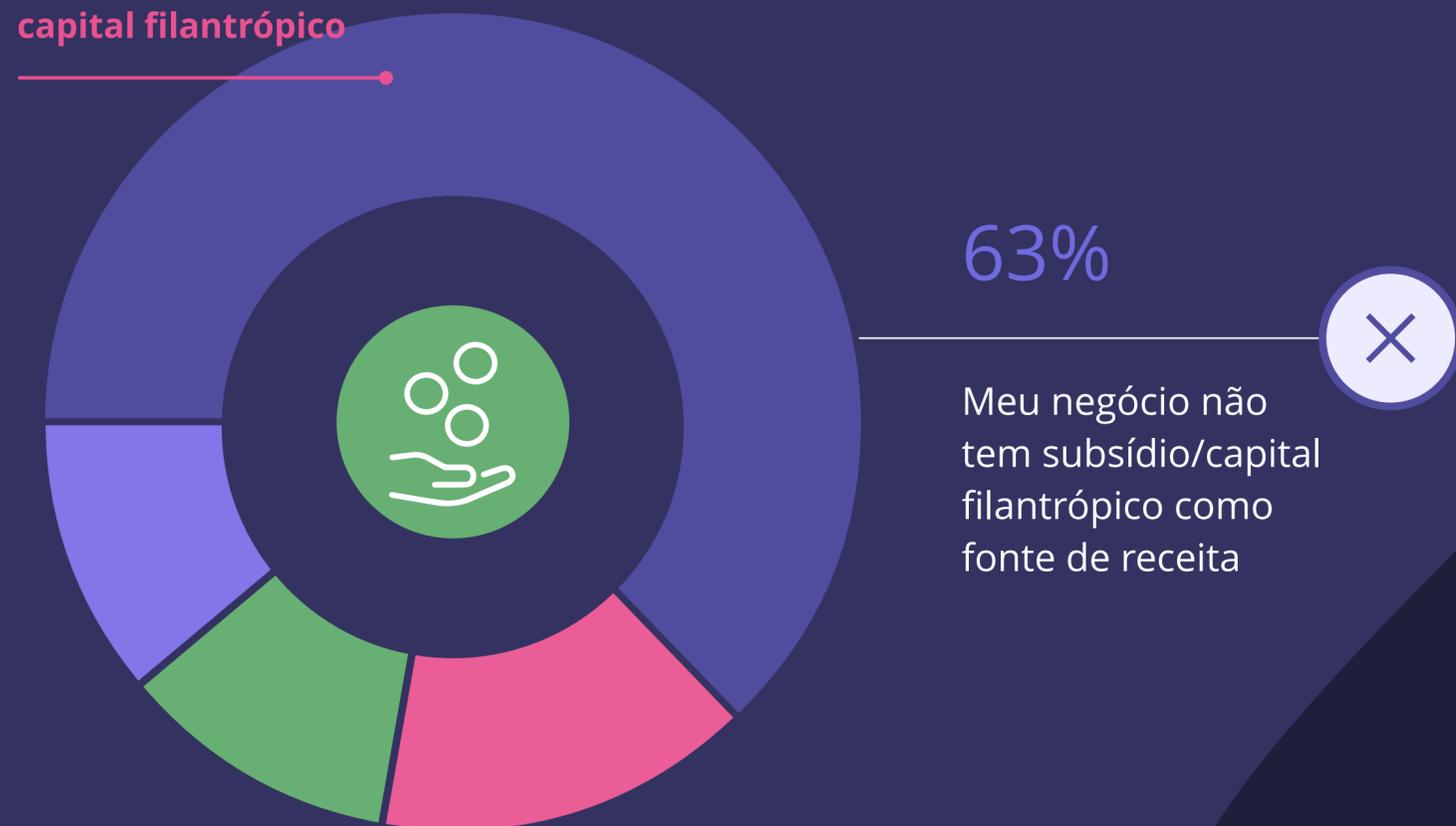
O que aponta para a demanda de qualificação dos apoios oferecidos em torno desse tema. Há também que se considerar aqui também que existem alguns modelos de negócio que não visam escalar e dar saltos de faturamento.

↑ Apesar da maioria não ter aumentado seus faturamentos de 2021 para 2022, 59% dos negócios esperavam melhorar suas entradas em 2023.

Financiamento

BASE 1.011

Relação com subsídio/ capital filantrópico



- 15% ● O negócio ainda não gera receita
- 11% ● Conta com recursos de subsídio/capital filantrópico para cobrir despesa operacional da empresa
- 11% ● Não declarado

Mecanismos de financiamento

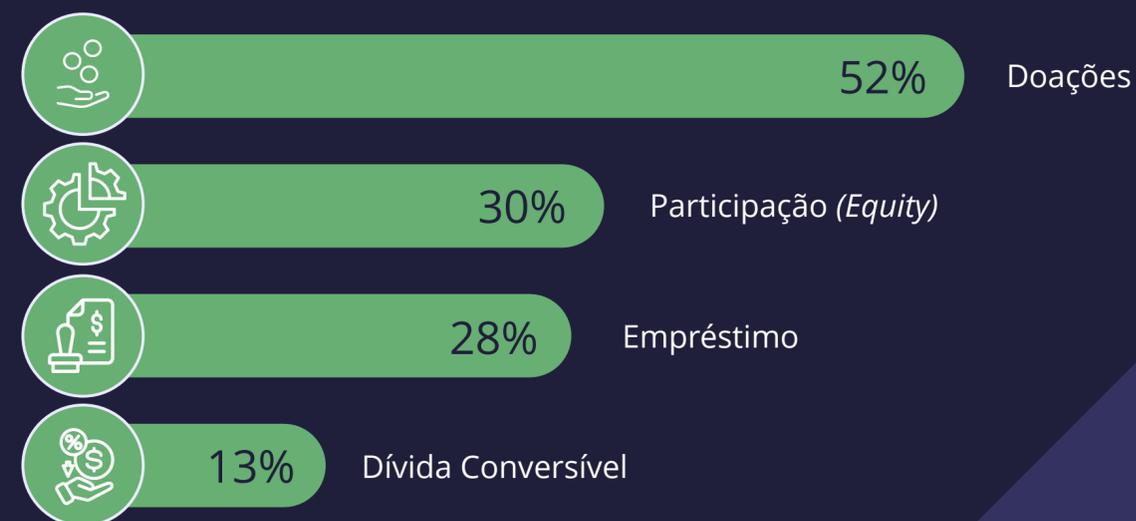


30%

Nunca recebeu financiamento

Dos que receberam, foram:

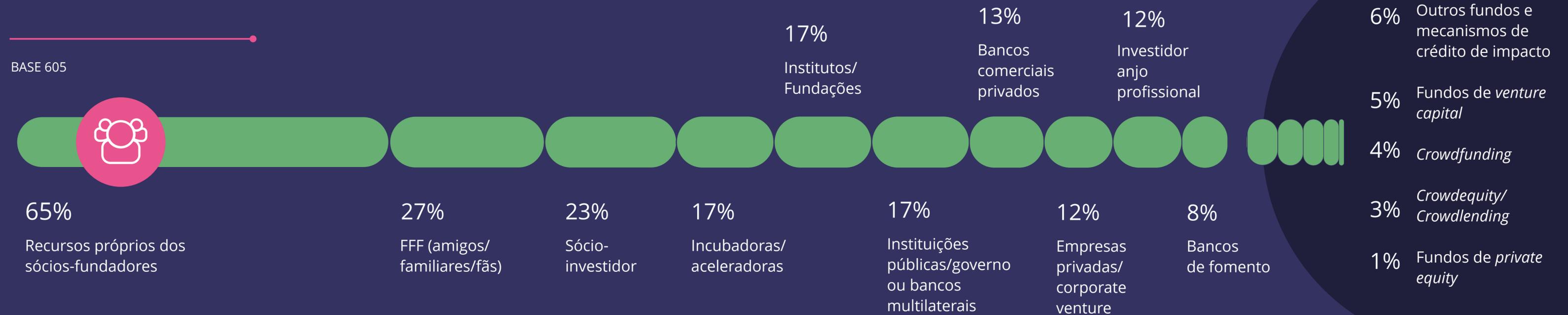
BASE 615



Financiamento

BASE 1.011

Fontes de financiamento



Se há mais negócios ganhando maturidade, faz sentido haver, também, o crescimento de investimentos no modelo de *equity* – que pode apontar a chegada de mais investidores profissionais aos negócios de impacto. E, também, a variedade de bolsos e composição de mecanismos que podem apontar para um fortalecimento do *pipeline*.



Os dados de fonte de financiamento ainda demonstram certo desconhecimento por parte dos empreendedores sobre os termos e modelos de financiamento. Por outro lado, eles corroboram o dado sobre o aumento de *equity* com, especialmente, o crescimento de sócios-investidores (o dado cresceu de 12%, em 2021, para 23%).

“ Nos chama atenção o número de negócios, 30%, que nunca recebeu nenhum tipo de financiamento. Por outro lado, dos 70% dos negócios que receberam, a maioria (52%) recebeu doação. Nós, do Instituto Helda Gerdau, enxergamos no capital filantrópico um imenso potencial de ajudar os negócios em estágio inicial a amadurecerem, crescerem, ganharem escala e conseguirem outras fontes de captação. Acreditamos na importância do capital catalítico para construção de mais e melhores negócios de impacto! ”



Carolina Hermeling,
Executiva Instituto Helda Gerdau

Financiamento

BASE 1011

Desejo de captação



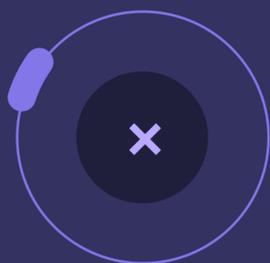
48%

dos negócios estão captando



35%

ainda não, mas têm intenção

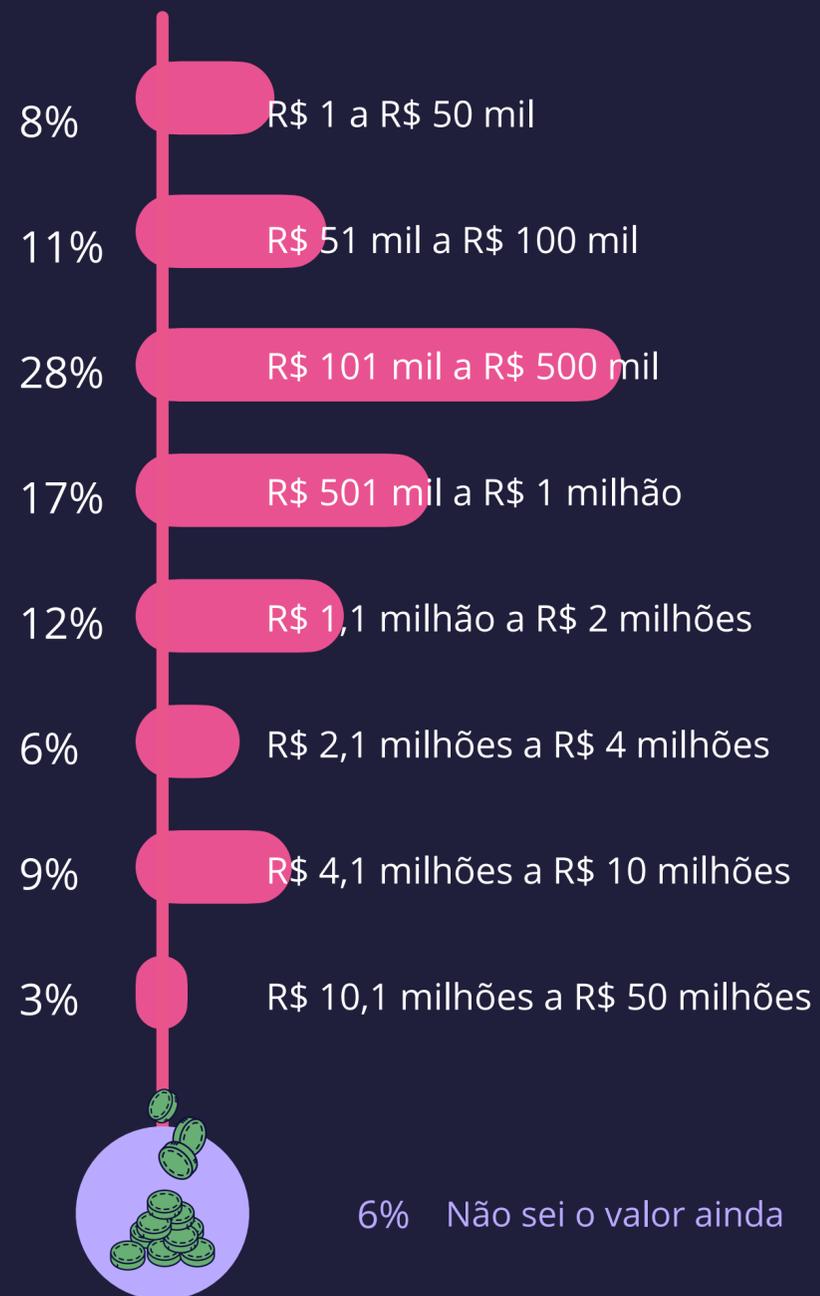


5%

não estão e não têm intenção

Volume de captação

BASE 482



Aqui, ressaltamos os 35% com a intenção de captar, sem ainda estar captando.

Empreendedores começam a entender a ideia de se preparar melhor para a captação, como vimos também nas variações dentre os pedidos de ajuda mais recorrentes. E, também, começam a aparecer captações maiores, desejos de valores acima de R\$ 10 milhões, mais típicos de negócios maduros.



Por outro lado, há grande concentração de captação que ainda se dá entre R\$ 50 mil e R\$ 1 milhão, valores abaixo do que os investidores analisados pelas pesquisas como a da ANDE 2021 mostram sobre seus *tickets* de investimento.

CASE

Stattus4

@stattus.4

www.stattus4.com

FUNDADORA: Marília Lara

IDADE DA FUNDADORA: 38 anos

SEDE: Sorocaba (SP)

OPERAÇÃO: Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste do Brasil; e outros países

ÁREA DE IMPACTO:



Cidades Smart Cities



Tecnologias Verdes Green Tech

SETOR DA AGENDA ESG:



Água e Saneamento

DESAFIO: Grande volume de água perdida nos sistemas de distribuição no Brasil. As perdas por meio de vazamentos seriam suficientes para abastecer mais de 66 milhões de brasileiros/ano.

SOLUÇÃO: Tecnologia para preservar a água. Desenvolvimento de soluções focadas no controle de perdas por meio da Inteligência Artificial e IoT. A Stattus4 tem dois principais sistemas: 4Fluid, que realiza a digitalização da varredura do sistema de distribuição e ajuda o geofonista a localizar vazamentos; e o Sistema Ada, que além do controle de vazamentos, disponibiliza informações, em tempo real, sobre o estado da rede de distribuição.

“Fundamos a Stattus4 acreditando ser possível ter um negócio que, quanto melhor ele fosse, melhor ele faria. A nossa missão é aplicar tecnologia para preservar o essencial: a água. E todos os dias trabalhamos para salvar a água do mundo - através do desenvolvimento de tecnologia em saneamento, para identificação de vazamentos em redes e ramais de distribuição. Já ultrapassamos mais de 80 piscinas olímpicas por dia de água salva com as nossas tecnologias - volume suficiente para abastecer, diariamente, uma cidade como Curitiba (PR).”



Marília Lara,
empreendedora

EVOLUÇÃO 1º MAPA 2017 • 4º MAPA 2023

FASE DA JORNADA

2017



Piloto

2023

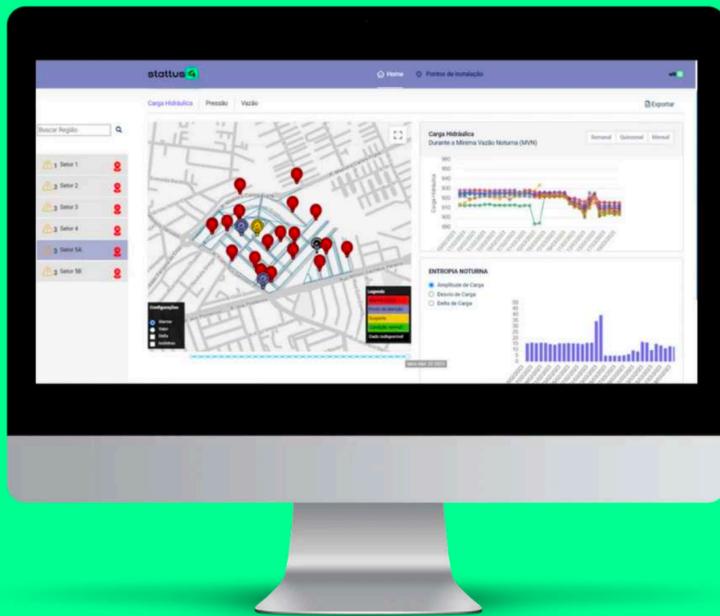


Escala

FATURAMENTO

2017: Sem Faturamento

2023: R\$ 1,1 milhão a R\$ 2 milhões

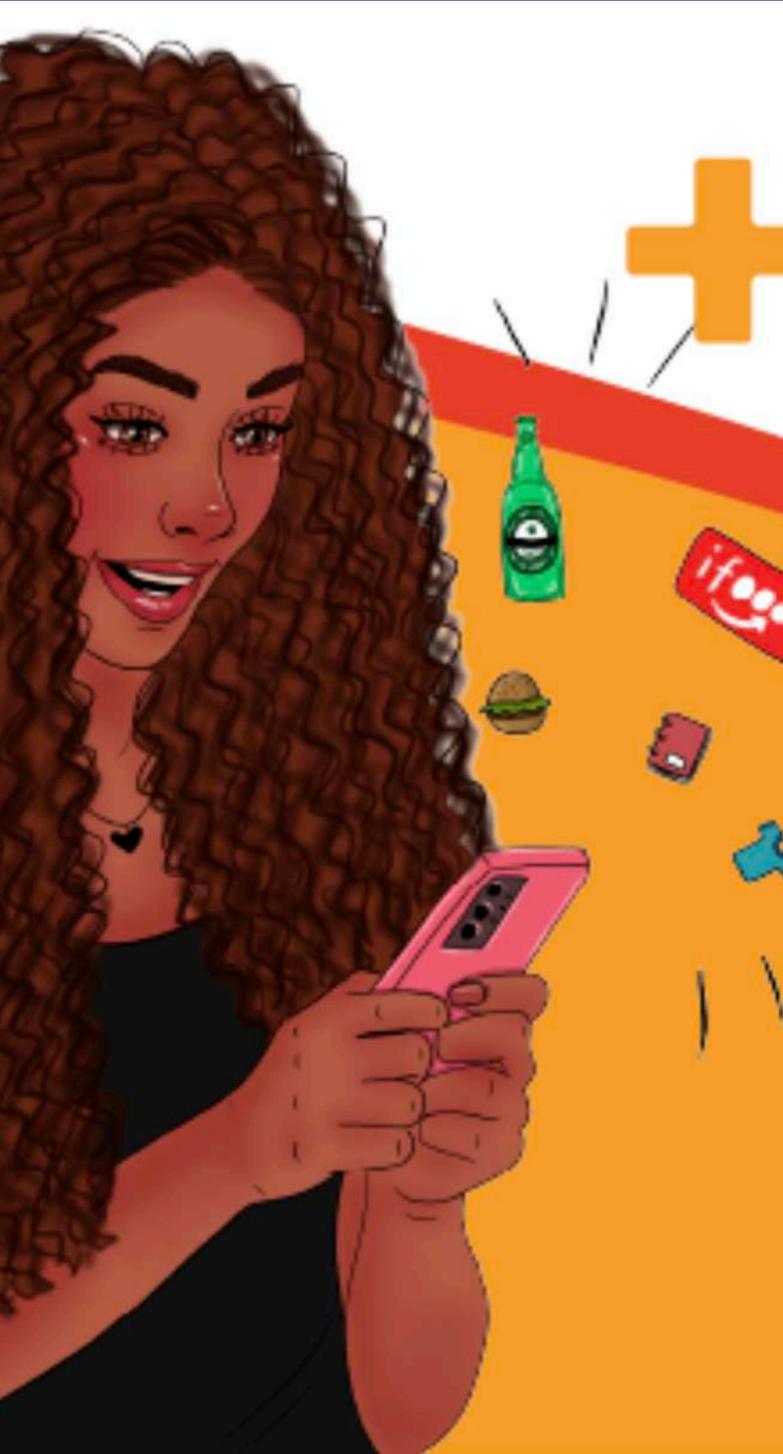


CASE

So+ma

@so+mavantagens

www.somavantagens.com.br



“Olhar para 2017 e ver hoje a So+ma nos dá muito orgulho do caminho que temos percorrido, nem sempre fácil, como de qualquer empreendedor que quer inovar e mudar realidades, mas de grande orgulho e impacto do que temos atingido. Hoje, são quase 50 mil famílias que participam do programa, que temos incentivado a mudar o seu comportamento em relação às mudanças climáticas com uma tecnologia que tem sido chave para acelerar essa transformação.”



Cláudia Pires,
empreendedora

FUNDADORA: Cláudia Pires

IDADE DA FUNDADORA: 51 anos

SEDE: São Paulo (SP)

OPERAÇÃO: Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste do Brasil; e outros países

ÁREA DE IMPACTO:



Cidades Smart Cities



Tecnologias Verdes Green Tech

SETOR DA AGENDA ESG:



Gestão de Resíduos

DESAFIO: Baixo índice de reciclagem de resíduos sólidos no Brasil e pouco incentivo para separação do lixo doméstico.

SOLUÇÃO: Primeiro programa de incentivos à reciclagem e à consciência ambiental, usando ciência comportamental e tecnologia para promover a economia circular na prática. Atua na mudança de comportamento do consumidor em relação ao descarte de materiais recicláveis, premiando com descontos e benefícios a atitude de reciclar.

EVOLUÇÃO 1º MAPA 2017 • 4º MAPA 2023

FASE DA JORNADA

2017



Org. do negócio

2023



Pré-escala

FATURAMENTO

2017: 101 mil a 500 mil

2023: 4,1 milhões a 6 milhões

“ Os dados do relatório neste bloco – financiamento – ressaltam duas tendências. A primeira é a manutenção das fontes de financiamento não reembolsável (doações, subvenções, prêmios) como pilar fundamental, principalmente para negócios menos maduros. Este quadro evidencia a importância de buscar modelos de financiamento híbrido, que conciliem um capital mais paciente ou concessionário, que por sua vez atrai capitais com menor apetite de risco. A segunda tendência aponta em outra direção: o aumento, em relação ao mapeamento anterior, de financiamento via participação acionária, o que, provavelmente, é resultado de empresas mais maduras – com faturamento crescente –, capazes de atrair investidores de fundos de investimento que trabalham tíquetes maiores. ”

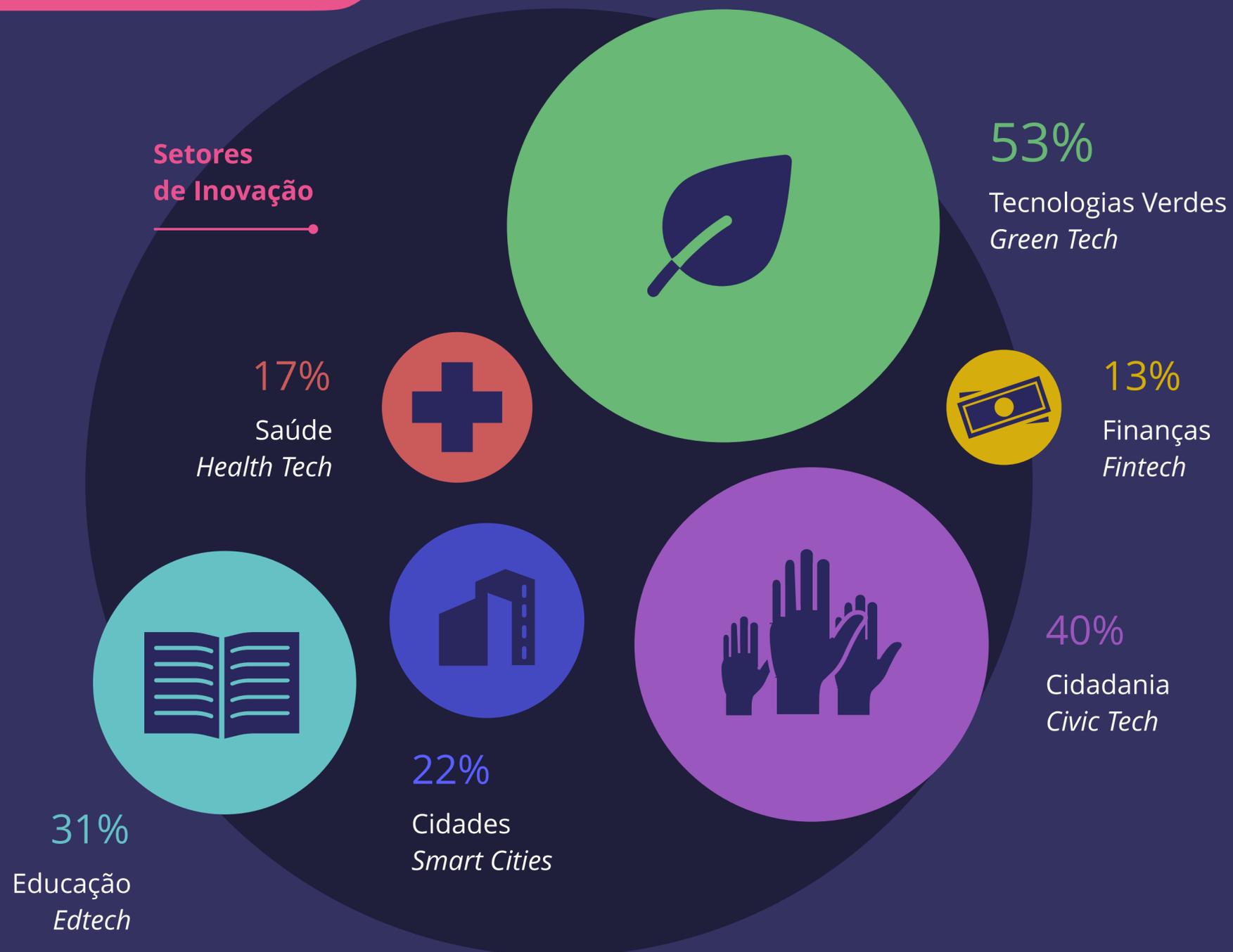


Beto Scretas,
ICE

MAPA 2023

05 **Impacto
Socioambiental**

Visão de Impacto BASE 1.011



↑ Observamos um pequeno crescimento no universo de soluções verdes (49% em 2021 para 53% em 2023), que muitas vezes são acompanhadas por negócios de impacto em cidadania quando se trata de soluções que trabalham a cadeia do agronegócio como um todo, com inclusão de famílias locais no impacto positivo do negócio.

Um movimento que vemos acontecer entre os atores intermediários do ecossistema de negócios de impacto verde. Importante dizer que, em cidadania, vemos também uma tendência para soluções ESG de inclusão e diversidade em empresas.

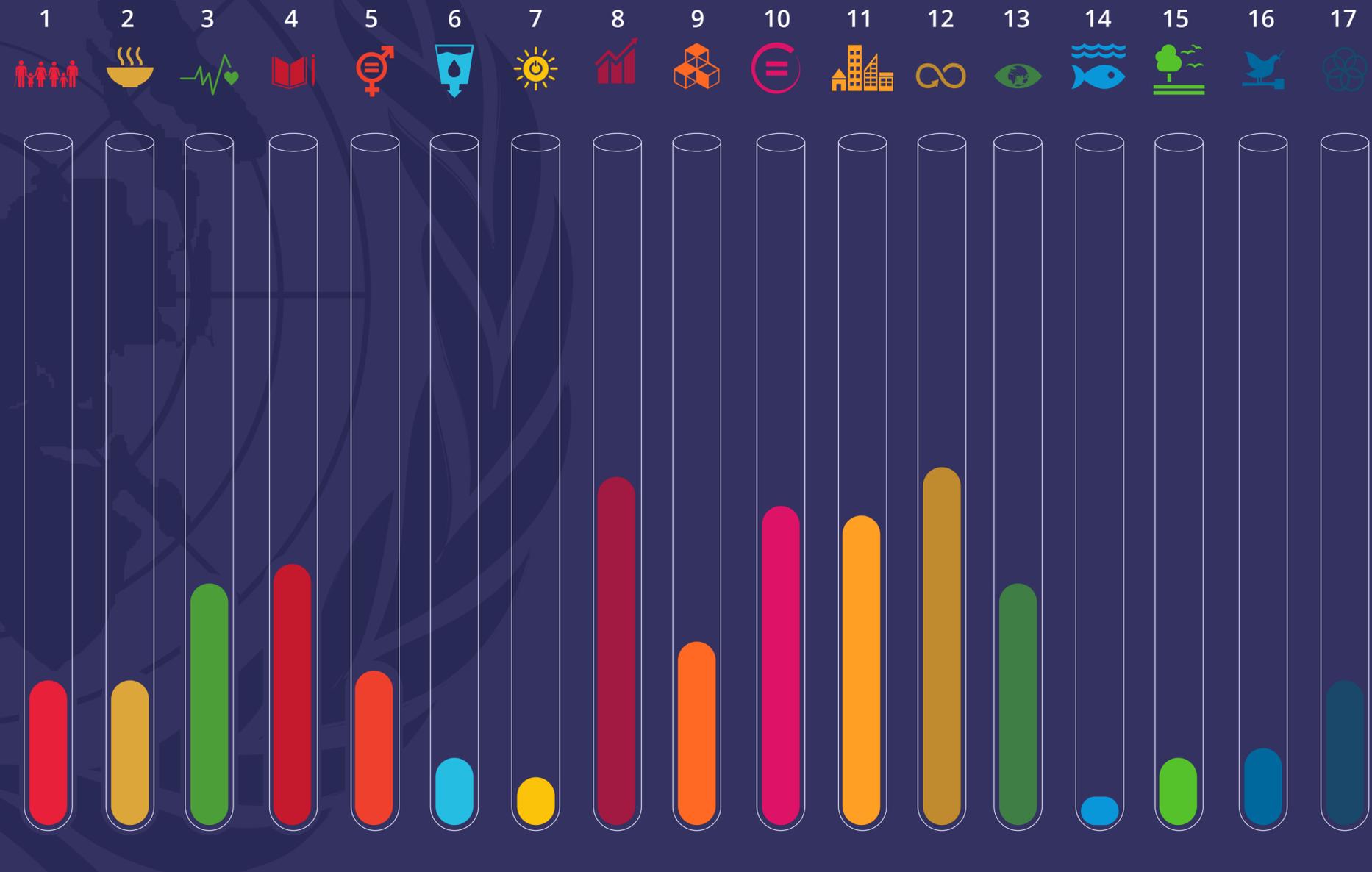
! Há uma variação um pouco maior em saúde, o que ressoa também com o fato de o Mapa 2021 ter sido realizado durante a pandemia de Covid-19, quando o tema era urgente. O dado naquele ano era de 27%.

! Elas, negócios liderados por mulheres, tendem a se concentrar mais em Cidadania e Educação. Eles, negócios liderados somente por homens, em Tecnologias Verdes.

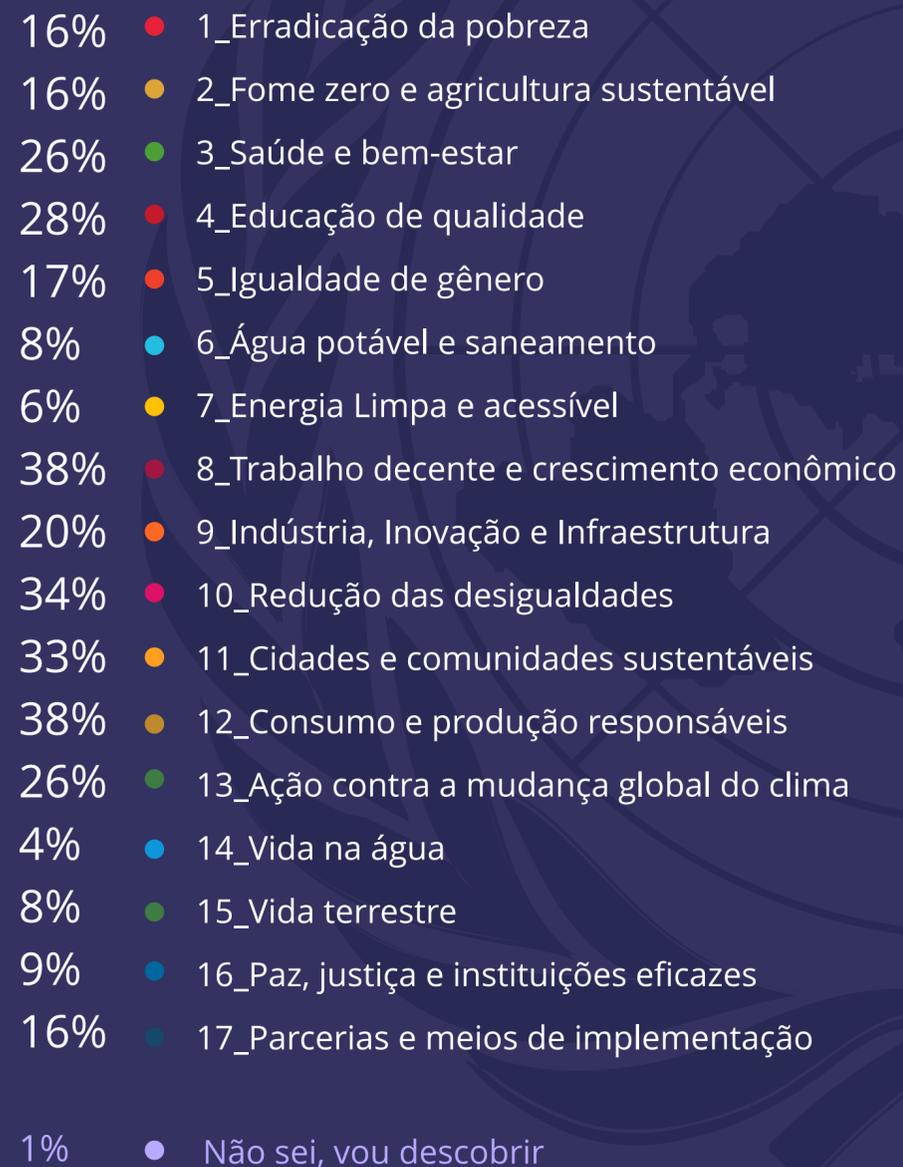
Visão de Impacto BASE 1011

ODS - Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU

- 16% ● 1_Eradicação da pobreza
- 16% ● 2_Fome zero e agricultura sustentável
- 26% ● 3_Saúde e bem-estar
- 28% ● 4_Educação de qualidade
- 17% ● 5_Igualdade de gênero
- 8% ● 6_Água potável e saneamento
- 6% ● 7_Energia Limpa e acessível
- 38% ● 8_Trabalho decente e crescimento econômico
- 20% ● 9_Indústria, Inovação e Infraestrutura
- 34% ● 10_Redução das desigualdades
- 33% ● 11_Cidades e comunidades sustentáveis
- 38% ● 12_Consumo e produção responsáveis
- 26% ● 13_Ação contra a mudança global do clima
- 4% ● 14_Vida na água
- 8% ● 15_Vida terrestre
- 9% ● 16_Paz, justiça e instituições eficazes
- 16% ● 17_Parcerias e meios de implementação
- 1% ● Não sei, vou descobrir



Visão de Impacto BASE 1.011



ODS - Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU

- ! Há uma recorrência e um destaque frequente nos Mapas para o ODS 12, consumo e produção responsáveis, que abarca o maior volume da base que fica em soluções verdes, especialmente em gestão de resíduos.
- ! Saúde também apresenta uma queda nos setores de inovação ; em contrapartida, sobem as soluções em educação.

- ↑ No geral, há um pequeno crescimento nas temáticas de pobreza, fome, trabalho decente e renda entre os ODS selecionados pelos empreendedores. Notou-se algo parecido entre os investidores nas tendências do estudo *Investimentos de Impacto no Brasil 2021*, publicado em 2023, pela ANDE Brasil (*Aspen Network of Development Entrepreneurs*), com análise da Pipe.Social — uma possível reação do mercado às consequências diretas da pandemia em trabalho e renda.
- ↑ As temáticas de clima e parcerias e meios de implementação, também, acompanham os movimentos do mercado apontados no início do relatório.



A pandemia agravou a crise do desemprego no Brasil e descortinou um grave problema: a dificuldade da população mais vulnerável de ter acesso a uma renda digna. Nesse cenário, a urgência em criar soluções para a geração de emprego e apoio aos que empreendem como forma de sobrevivência (ou subsistência) ficou mais do que evidente para o ecossistema. Com isso, os empreendedores de impacto social passaram a enxergar a Inclusão Produtiva como uma oportunidade de fazer a diferença. As análises conduzidas pela Artemisia nesse campo – inclusive, no estudo exploratório Negócios de Impacto & Inclusão Produtiva: o papel do empreendedorismo social em prol da inserção de pessoas em situação de vulnerabilidade socioeconômica no mundo do trabalho (2023) – mostram que esse é um tema-chave para a construção de novos caminhos para o país.

Por outro lado, acredito que a questão do trabalho e da renda têm pautado muitas soluções propostas pelos empreendedores de impacto social Brasil afora. No entanto, parte dessas iniciativas não se reconhecem pelo nome de Inclusão Produtiva, embora sejam. Na prática, são empreendedores que não assimilaram o conceito, mas que estão trabalhando para endereçar soluções incrementais para um dos graves problemas do nosso país: a geração de renda digna – via emprego ou empreendedorismo – para a população em situação de vulnerabilidade social e econômica.



Priscilla Martins,
diretora de Parcerias da Artemisia



Visão de Impacto BASE 1.011

Setores da Agenda ESG

A • Agropecuária

produtos/serviços voltados a cadeias de grãos, gado, outros cultivos e criações agropecuárias, incluindo os fornecedores de insumos e comercializadores de produtos agropecuários.

B • Água e Saneamento

produtos/serviços voltados à construção ou gestão de infraestruturas para abastecimento de água, drenagem urbana, coleta e tratamento de efluentes líquidos (esgoto).

C • Desenvolvimento de projetos sociais e fomento ao 3º setor (ONGs, OSCs e OSCIPs)

produtos/serviços que apoiem organizações do terceiro setor e/ou desenvolvam projetos sociais/locais de impacto.

D • Educação

produtos/serviços voltados à educação para todos os segmentos da primeira infância ao ensino superior, em diferentes níveis — pais, alunos, professores, gestores e/ou governo

E • Empregabilidade, Empreendedorismo e geração de renda

produtos/serviços voltados à geração de renda, seja relacionados à inserção no mercado de trabalho, apoio ao empreendedorismo e/ou outros.

F • Energia e Biocombustíveis

produtos/serviços para a geração, transmissão e distribuição de energia a partir de fontes renováveis e, para a produção e comercialização de biocombustíveis.

G • Equidade e inclusão

produtos/serviços voltados à promoção e ao fomento da inclusão social, diversidade (de gênero, racial, etária etc.), direitos e/ou deveres do cidadão.

H • Florestas e Uso do Solo

produtos/serviços voltados à cadeia de produtos madeireiros e não madeireiros, bem como atividades de reflorestamento e manutenção de floresta nativa para fim de conservação.

I • Gestão de Resíduos

produtos/serviços voltados ao tratamento de resíduos sólidos, o que compreende as etapas de gestão, coleta, separação, reaproveitamento e reciclagem destes.

J • Indústria

produtos/serviços voltados à melhoria da sustentabilidade dos processos produtivos do setor industrial.

K • Logística e Mobilidade

produtos/serviços voltados à movimentação de cargas e passageiros, também incluindo os diversos modais de transportes (ferroviário, aquaviário, aeroaviário e rodoviário).

L • Melhoria do Governo e Instituições Eficazes

produtos/serviços voltados à melhoria da gestão pública, transparência, engajamento cívico e/ou formação de líderes políticos, socioambientais e/ou locais.

M • Moradia e Habitação

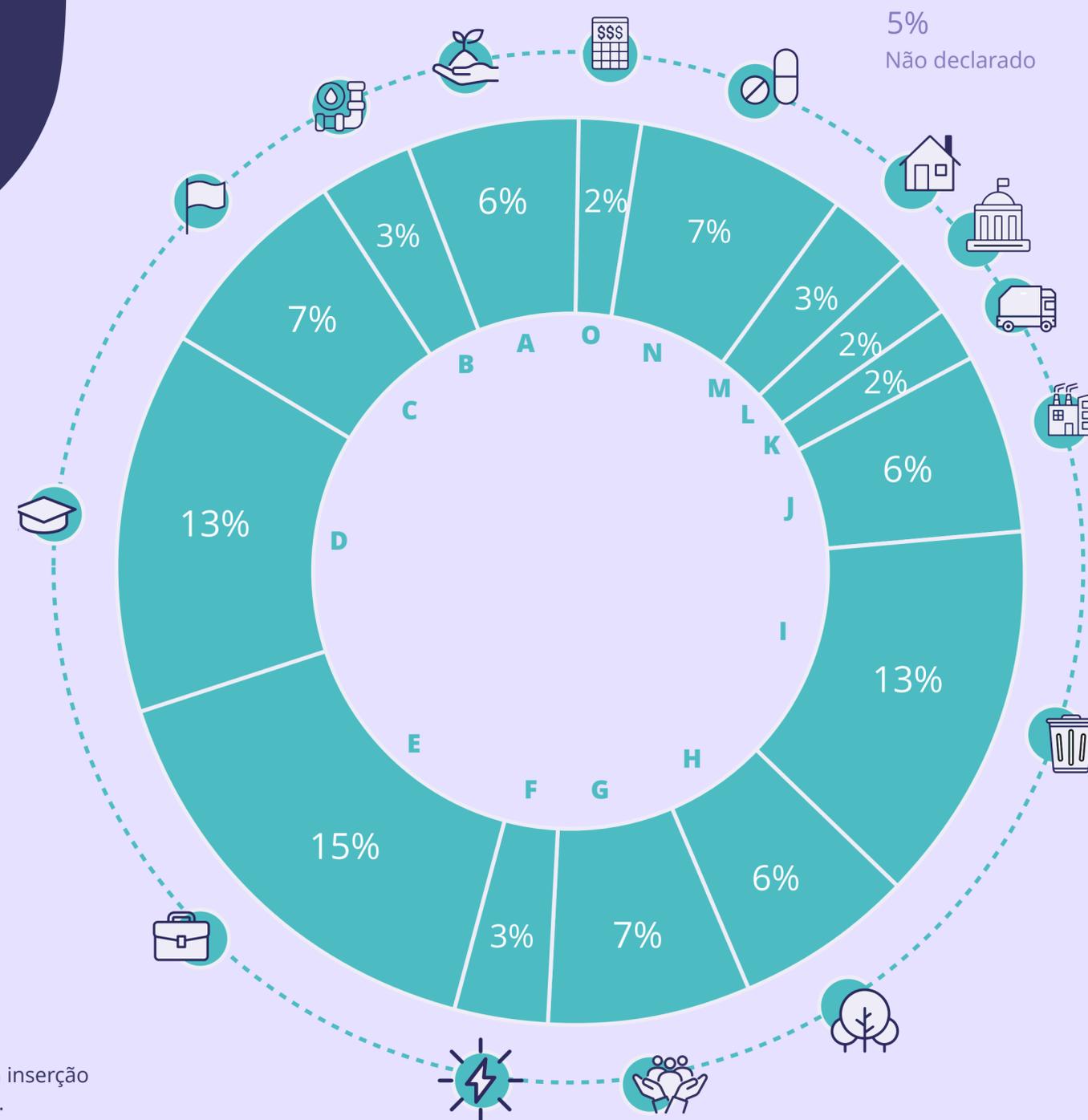
produtos/serviços voltados ao direito à cidade — segurança pública, serviços essenciais — e à moradia digna — acesso à moradia em boas condições, regularização, entre outros.

N • Saúde

produtos/serviços voltados à melhoria da saúde — diagnósticos, tratamentos, suporte a pacientes — e/ou das instituições de saúde — atendimento, análise de dados, redução de custo, entre outros.

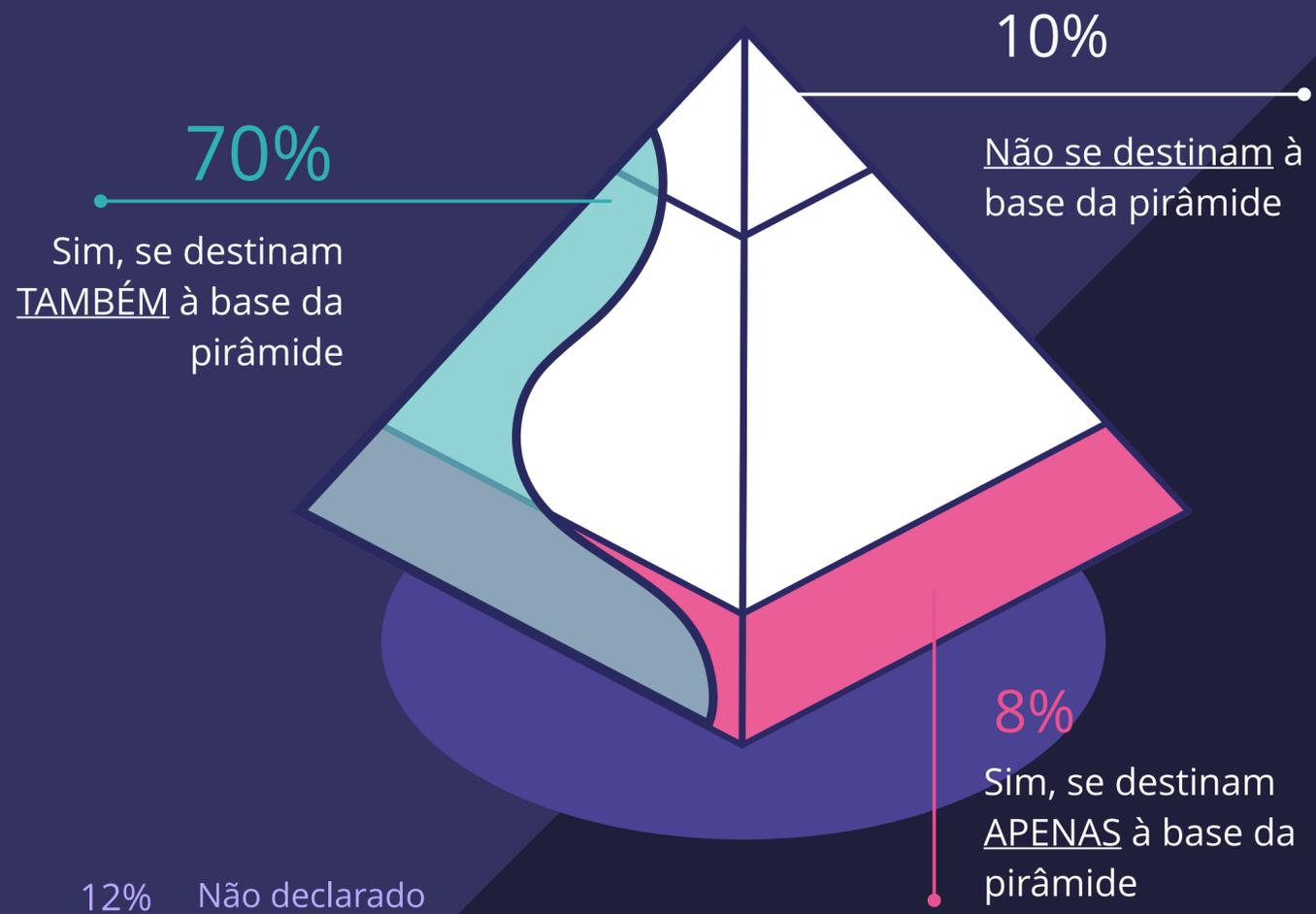
O • Serviços Financeiros

produtos/serviços voltados à inclusão financeira, em frentes como crédito, transações financeiras, educação financeira, formalização de negócios, entre outros.

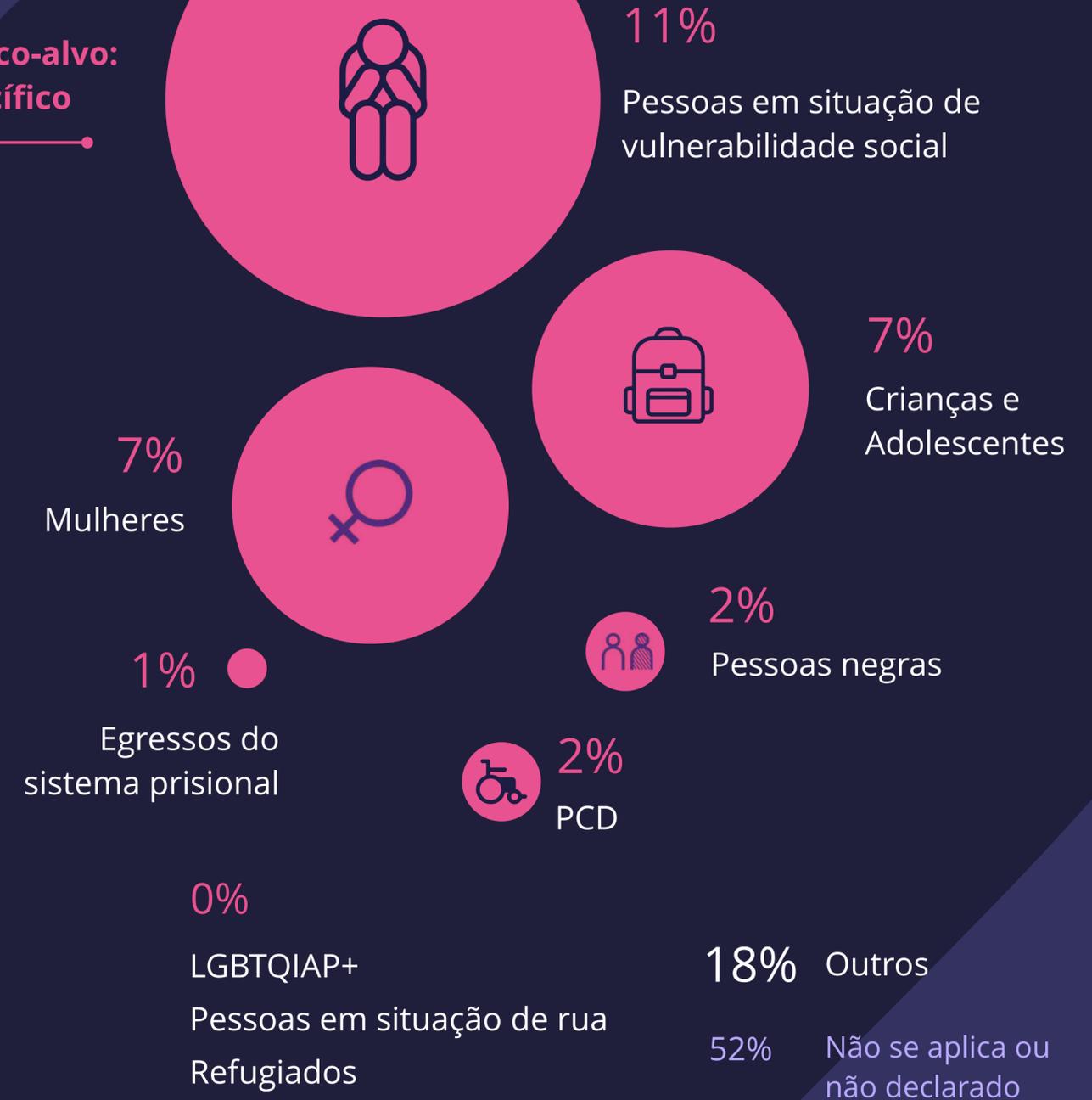


Visão de Impacto BASE 1011

Público-alvo: Pirâmide



Público-alvo: Específico



Acompanhamento de Impacto

BASE 1.011



Relação com Impacto

A atividade primária do negócio não necessariamente busca resolver (ou buscará resolver) um problema socioambiental mas a intenção de impacto positivo está na nossa estratégia

73%

A intenção de impacto positivo é central no negócio, isto é, sua atividade primária (produto/serviço e/ou forma de operação) é (ou se propõe a ser) uma solução para um problema socioambiental real

10%

1% Não sei dizer, alguém me explica?

17% Não declarado

Intenção de Impacto

68%

Explicamos nosso propósito de impacto socioambiental nas Missão, Visão e nossos Valores Institucionais

24%

Detalhamos nosso propósito de impacto socioambiental no Contrato Social (item Objeto Social), no Estatuto Social ou em documento equivalente

24%

Explicamos nosso propósito de impacto na nossa comunicação institucional (interna e externa), seja no site, nos materiais, nas apresentações externas etc.

7%

Ainda não encontramos a melhor forma de fazer isso

0%

Não achamos necessário sinalizar o propósito de impacto socioambiental do negócio

18% Não declarado



Interessante notar, nas análises qualitativas da base, que a entrada de negócios que desconheciam o conceito e a necessidade de mensuração de impacto foi bem menor do que em anos anteriores.

Os dados também contam a mesma história, 73% têm o impacto central no negócio e nenhum negócio acha desnecessário sinalizar seu propósito de impacto socioambiental.

Acompanhamento de Impacto

BASE 1.011

Acompanhamento de Impacto



31%

Definimos indicadores e/ou objetivos de impacto mas ainda não os medimos de maneira formal/disciplinada

27% Ainda não definimos indicadores e/ou objetivos de impacto social

15% Temos um processo disciplinado/formal de pesquisa interno para coletar e analisar dados específicos

11% Temos um processo disciplinado/formal de pesquisa interno e também comunicamos amplamente

7% Contratamos uma organização externa para auditar nossos dados e comunicamos amplamente esses resultados

1% Não achamos necessário medir, acompanhar e comunicar o impacto que geramos

14% Não declarado

Emissão de gases de efeito estufa

47%



Ainda não realizamos inventários de GEE, mas temos a intenção

17% Não achamos necessário realizar inventários de GEE na nossa organização

5% Sim, já realizamos o inventário de nossa operação

2% Sim, já realizamos o inventário de nossa operação, de nossa cadeia de valor e da pegada de carbono do nosso produto/serviço

1% Sim, já realizamos o inventário de nossa operação e de nossa cadeia de valor

0% Temos um processo disciplinado/formal de pesquisa interno e também comunicamos amplamente

5% Não sei dizer, alguém me explica?

15% Não declarado



Mais empreendedores têm definido seus indicadores de impacto em 2023. No Mapa 2021, eram 42% os que ainda não tinham definido os indicadores.



Porém, o desafio de medir com disciplina continua parecido ao dos anos anteriores.



Mais empreendedores estão se posicionando sobre o tema e mostrando intenção em entender suas emissões GEE.



Por outro lado, mais empreendedores dizem não achar necessário medir ou acompanhar o tema.



Os negócios de impacto na saúde podem ser catalisadores de um futuro mais sustentável. Podem, por exemplo, enfrentar desafios críticos de acesso, qualidade e integração na saúde; atuar de forma suplementar ou complementar a políticas públicas; e, de forma transversal, contribuir para o enfrentamento de outros desafios socioambientais. Alguns deles ainda têm a oportunidade de atuar em convergência com a pauta crescente do ESG, apoiando na prevenção de doenças, físicas e emocionais, e na promoção do cuidado da saúde integral dos trabalhadores de empresas de todos os portes.



Gabriel Cardoso,
Gerente-Executivo
do Instituto Sabin

CASE

Bioreset

@bio.reset

www.bioreset.com.br

BIORESET



“A Bioreset desenvolve a nova geração de matérias-primas verdadeiramente sustentáveis para a indústria plástica: orgânicas, 100% biodegradáveis em ambiente natural e totalmente aplicáveis aos processos e maquinários existentes. Pretendemos mudar a forma como as empresas e grandes marcas se relacionam com o meio ambiente, pela substituição do plástico em seus produtos e em suas embalagens por materiais orgânicos, que se biodegradam naturalmente em pouco tempo, reduzindo significativamente os impactos da poluição plástica.”



Fernando Piovesana,
empreendedor

FUNDADOR: Fernando Piovesana

IDADE DO FUNDADOR: 40 anos

SEDE: Jacareí (SP)

OPERAÇÃO: Sudeste

FATURAMENTO: Sem faturamento

ÁREA DE IMPACTO:  Tecnologias Verdes
Green Tech

SETOR DA AGENDA ESG:  Indústria

FASE DA JORNADA:  Piloto

DESAFIO: Atualmente, o plástico é uma das piores formas de poluição. Altamente tóxico, a maioria dos produtos feitos com esse material têm vida útil de poucos minutos, mas levarão mais de 400 anos para se decompor.

SOLUÇÃO: Por meio de um processo biotecnológico 100% natural, a Bioreset utiliza resíduos industriais e agrícolas para desenvolver um polímero totalmente orgânico, capaz de substituir o plástico na indústria de embalagens e descartáveis, sendo biodegradável em pouco tempo, sem prejudicar o meio ambiente.

CASE

Quanticum

@quanticum

www.quanticum.com.br



“Estamos felizes pelo impacto positivo que geramos na regeneração dos biomas e das vidas transformadas com ciência aplicada. Acreditamos que a ciência abre portas e muda realidades positivamente. Poder mostrar e contar para o mundo que existem nanopartículas fabricadas pela natureza nos solos agrícolas, urbanos e biomas nativos, e que essas nanopartículas da terra influenciaram a vida dos nossos antepassados, influenciam nas nossas e irão influenciar na vida dos nossos filhos, é algo realizador como empreendedor tecnológico e ser humano. É no solo que tudo começa! É no solo que começa a agricultura e nascem as florestas, e as nanopartículas do solo são a chave para a 4ª Revolução Agrícola.”



Diego Siqueira,
empreendedor

FUNDADORES: Diego Siqueira, Gustavo Pollo e Renan Gravena
IDADE DOS FUNDADORES: 39, 37 e 48 anos, respectivamente
SEDE: Jaboticabal (SP)

OPERAÇÃO: Sudeste e Centro-Oeste do Brasil; e outros países
FATURAMENTO EM 2022: R\$ 1,1 milhão a R\$ 2 milhões

ÁREA DE IMPACTO:  Tecnologias Verdes
Green Tech

SETOR DA AGENDA ESG:  Agropecuária

FASE DA JORNADA:  Pré-Escala

DESAFIO: São investidos anualmente mais de R\$ 100 bilhões para corrigir problemas devido ao desequilíbrio das funções ecossistêmicas do solo como perda do potencial produtivo por erosão, perda da capacidade de armazenar água e carbono no solo, além de ameaças com a diminuição da biodiversidade microbológica do solo. Só no Brasil, cerca de 140 milhões de hectares estão degradados.

SOLUÇÃO: Tecnologia capaz de diagnosticar a saúde do solo com base em nanopartículas que vêm se formando naturalmente há milhões de anos. A solução ajuda na identificação e otimização de várias operações no campo com um único mapa: planejamento varietal, plantio, adubação, irrigação, práticas de conservação e manutenção do carbono. Com a capacidade de mensurar o potencial natural do solo em preservar o carbono, permite que projetos gerem créditos de carbono de forma mais transparente.

CASE

NeuralMed

@neuralmed

www.neuralmed.ai



A NeuralMed atua como um guia essencial para transformarmos o cuidado da saúde da população. Utilizamos nossas soluções para estruturar e trazer valor aos dados existentes dos nossos clientes: fornecemos insights vitais que têm o poder de salvar vidas e aprimorar a alocação de recursos. É uma transformação na qualidade da coordenação do cuidado em saúde, que beneficia tanto as instituições como também os pacientes.

 **Anthony Eigier,**
empreendedor

FUNDADOR: Anthony Eigier
IDADE DO FUNDADOR: 35 anos
SEDE: São Paulo (SP)
OPERAÇÃO: Todas as regiões do Brasil
FATURAMENTO EM 2022: R\$ 2,2 milhões a R\$ 4 milhões

ÁREA DE IMPACTO:  Saúde
Health Tech

SETOR DA AGENDA ESG:  Saúde

FASE DA JORNADA:  Tração

DESAFIO: Estima-se que um terço dos dados gerados no mundo é relacionado à saúde; e esses dados, por não serem 100% estruturados, se perdem.

SOLUÇÃO: Utilização de Inteligência Artificial para auxiliar nas tomadas de decisão do sistema de saúde. Desenvolvimento de soluções inovadoras e poderosas, baseadas em algoritmos proprietários, maximizando todo o potencial das análises de imagens e textos médicos estruturados e não estruturados em tempo real.

“ As grandes companhias já entenderam que as oportunidades e o alcance de novos mercados estão vinculados a produtos e serviços mais alinhados 'socioambientalmente' – junto, mesmo, e não separando os conceitos. Não podemos olhar para inovação sem falar de ESG, ou vice-versa. Por parte das empresas, as macros demandas ainda se encontram em redução de emissões de GEEs, eficiência energética e gestão de resíduos, nos quais os negócios de impacto têm a oportunidade de entregar resultados relevantes. ”



Felipe Guimarães,
gestor de Comunidade,
responsável pelo *hub* ESG
do Cubo Itaú

MAPA 2023

06

Tendências & Recomendações

TENDÊNCIAS • A PARTIR DA LEITURA DOS DADOS



01 Maturidade do *pipeline* e do mercado

↑ **Negócios e empreendedores mais maduros**

! **Ainda persiste o desafio de validação de modelos de negócio e gestão**

Estamos chegando à maioria dos negócios de impacto no Brasil.

Considerando que a ideia de negócios de impacto social e mais tarde a de impacto socioambiental chegaram no país no fim dos anos 2000, estamos no fim da adolescência por aqui. O *pipeline* do Mapa 2023 também apresenta essa tendência de maturidade: empreendedores mais velhos, acima dos 30 anos, negócios com mais tempo de existência, formalizados, com times maiores e mais clareza do conceito de impacto positivo.

O ponto de atenção aqui é o desafio que se mantém de caminhar pelas fases do negócio com mais cadência. A maioria dos empreendedores ainda se encontra na organização dos negócios, tendo ainda modelos de negócios não validados ou com desafios de se estruturar como empresa e organização da gestão.

Por outro lado, há uma oportunidade para os atores do setor atenderem às demandas mais qualificadas dos empreendedores quando se fala em gestão, educação financeira, captação e governança.

TENDÊNCIAS • A PARTIR DA LEITURA DOS DADOS

02 Soluções verdes e tecnologia

-  **Soluções verdes puxam o *pipeline***
-  **Inovações e tecnologias no agronegócio e nas cidades inteligentes**
-  **Proximidade com academia e oportunidade de inovar e gerar patentes**



A base de negócios com soluções verdes continua crescendo com o passar do tempo dentro do *Mapa de Negócios de Impacto Socioambiental 2023*.

Além de ser uma potência brasileira – que passa por agronegócio, energias limpas, gestão de resíduos e floresta e uso do solo –, o aquecimento do mercado global das pautas ESG impactou, localmente, o desenvolvimento de mais negócios de impacto que atuam dentro dessas métricas, especialmente pesando a balança para soluções verdes e mercado de carbono.

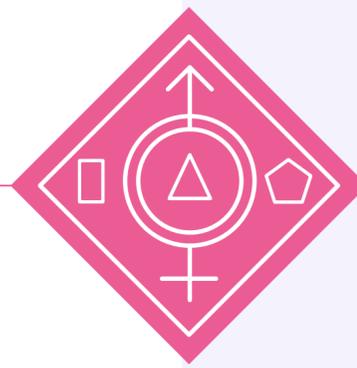
Dentre essas soluções, vemos o crescimento de inovações tecnológicas, especialmente no agronegócio e em cidades inteligentes, que justificam, inclusive, o aumento do volume de negócios que buscam ajuda para desenvolver tecnologias e infraestrutura. Há também uma tendência de soluções tecnológicas iniciarem o desenvolvimento de *spin offs*, ou novos negócios, que crescem sozinhos a partir de uma solução desenvolvida na empresa-mãe.

Apesar de ainda restrito, o tema desenvolvimento de patentes e a aspiração de obter esses direitos apresentaram uma tendência de crescimento – puxada pelo verde e pelas novas tecnologias. Há, aqui, uma oportunidade de maior integração entre negócios de impacto, academia, incubadoras, empresas e investidores para catalisar inovação.

TENDÊNCIAS • A PARTIR DA LEITURA DOS DADOS

03 Diversidade

- ↑ **Diversidade de gênero**
- ↑ **Soluções para diversidade**
- = **Evolução no *pipeline* e nos investimentos**
- = **Descentralização do mercado**



É com alegria que podemos comemorar os dados de diversidade de gênero entre as lideranças dos negócios.

Seja na leitura por negócio, seja na leitura total dos empreendedores inscritos, vemos um equilíbrio entre homens e mulheres. O desafio, em termos quantitativos, está no cenário de raça e etnia, que, apesar de mais diverso, ainda não mostra um retrato proporcional à realidade brasileira.

Por outro lado, cresce entre os negócios de impacto – e também em pesquisas sobre a demanda das empresas – o volume de soluções que

trabalham com a pauta da diversidade, apoiando a inclusão de pessoas de diversas faixas etárias, raças, PcD, LGBTQIAP+ etc.

Por outro lado, quando se fala em volume de investimento – e, também, em tamanho e faturamento dos negócios –, vemos mais mulheres ainda nas fases iniciais das jornadas e com negócios com mais baixo faturamento e acesso a investimentos. Os homens tendem a dominar nos mercados verdes e de finanças, mais aquecidos e com maiores faturamentos.

Mantém-se no histórico do mercado, também, o desafio de descentralizar as soluções e as ajudas aos empreendedores, que ainda concentram suas sedes no Sudeste.

TENDÊNCIAS • A PARTIR DA LEITURA DOS DADOS



04 Impacto ESG

- ↑ **Peso na balança do impacto mensurável do verde**
- ↑ **Tendência entre negócios e investidores para soluções de Trabalho e Renda**
- ! **Mais colaboração entre o ecossistema**

★ Produzimos um relatório extra sobre o tema: **Agenda ESG e a integração com negócios de impacto** - disponível no site da Base de Impacto (www.basedeimpacto.com.br/estudo-esg)

O aquecido mercado ESG tende a pesar suas demandas para soluções verdes, e por isso puxa o *pipeline* de negócios.

A crença é que a pauta de clima e a mensuração mais evidente de impacto sejam mais atrativas para as grandes empresas.

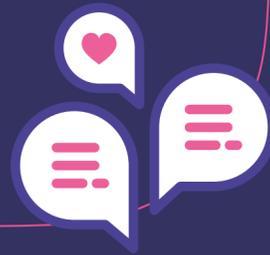
Por outro lado, no mundo pós-pandemia de Covid-19, há uma preocupação de investidores, assim como dos empreendedores, em reforçar a pauta de Trabalho e Renda – e como gerar mais impactos positivos no momento de crise. As percepções do mercado e dos negócios apontam para uma oportunidade de

trabalhar essa pauta nas corporações, levando junto temáticas como diversidade, qualificação e educação dos funcionários, acesso à saúde integral (e, em especial, mental) etc.

Os desafios ESG, e um *pipeline* que começa a se mostrar mais maduro, nos levam a crer que há, além do obstáculo de expansão do setor (o famoso furar a bolha), um adicional de complexidade que convida o ecossistema de impacto a colaborar mais. Se há mais aprofundamento e qualificação dos desafios e das soluções, é preciso estar mais alinhado quanto a entregas e movimentos conjuntos para o setor. Colaborar também pode significar garantir qualidade de impacto dentro dos riscos comentados, por muitos dos especialistas, do crescimento de *greenwashing*, *socialwashing* e de similares.

RECOMENDAÇÕES

Da escuta de mercado e leitura de dados, trouxemos também **algumas demandas e/ou crenças do ecossistema de caminhos para o futuro.**



“Um tema que tem permeado os debates internacionais sobre o investimento social – em organizações do terceiro setor e negócios de impacto – é a necessidade de criar mecanismos de descolonização. Na prática, significa lançar mão da escuta para a tomada de decisão do investimento, ou seja, construir soluções conjuntas, abandonando o ‘de cima para baixo’ e o dinheiro com carimbo. A ideia é deixar empreendedor e organizações mais livres para manejar o aporte recebido.”

“O uso de dados para mapear e dimensionar o impacto do investimento em negócios e iniciativas é uma recomendação pertinente. A lógica é entender quais as reais demandas dos territórios impactados pela solução/pelo negócio, o potencial de transformação na vida do público-alvo e entender quais ODS essa solução endereça.”

“Há espaço para programas ou iniciativas que possam auxiliar os empreendedores a enxergar oportunidades para o futuro do negócio – sobretudo à luz de novas configurações globais, novos mercados e debates sobre as novas economias (Regenerativa, Bioeconomia, Circular, Solidária, entre outras). Olhar para o intangível é fundamental para poder navegar no desconhecido e nas tendências.”

“Uma mensuração aproximada é melhor do que nenhuma mensuração. A recomendação é pensar – em parceria com o empreendedor – que tipo de avaliação é possível fazer. Estimar o potencial de pessoas impactadas pela solução; o impacto no mercado que se atua; o tamanho do problema no território pode ser um caminho para aterrissar essa conversa. Um outro ponto é criar ajudas dedicadas a apoiar o empreendedor na mensuração. Uma fala recorrente nas entrevistas com os empreendedores é que o ecossistema demanda essa mensuração, mas não prevê recursos financeiros que apoiem o negócio para executá-la.”

RECOMENDAÇÕES

Da escuta de mercado e leitura de dados, trouxemos também **algumas demandas e/ou crenças do ecossistema de caminhos para o futuro.**



“Alguns empreendedores se queixam do desconhecimento, por parte de clientes potenciais e apoiadores, da dinâmica dos negócios de impacto. Negócios de educação, por exemplo, reportaram que escolas, muitas vezes, têm dificuldade de entender por que são cobradas pela solução já que o 'negócio é social'. Na prática, a demanda é por uma nova onda de Letramento em Negócios de Impacto.”

“No desenvolvimento de projetos de aceleração – para regiões Norte, Nordeste, Centro-Oeste e Sul –, é importante enxergar os diferentes Brasis. Ou seja, as demandas de um empreendedor dessas regiões são diferentes das encontradas no eixo Sudeste. Pensar em propostas de valor e entregas mais alinhadas a demandas do território é essencial para criar programas que realmente impactam positivamente o negócio. Um outro ponto é imprimir a lógica de colaboração. Se há organizações já trabalhando na localidade, o ideal é construir uma proposta complementar e em parceria.”

“B2G permanece como um desafio a ser enfrentado.”

“O gargalo de capital-paciente permanece como um desafio. Há oportunidade para pensar em novos mecanismos de acesso a recursos financeiros – pensando, inclusive, em crédito/empréstimos – que sejam adequados para os diferentes estágios do negócio. Criar formas de plugar os negócios com as cadeias de valor para fomentar mais parcerias com grandes empresas é também uma demanda importante.”

4°
MAPA DE
NEGÓCIOS DE
IMPACTO

SOCIAL + AMBIENTAL

Nossos agradecimentos!

Acompanhe mais estudos em
www.pipelabo.com.br
contato@pipe.social

Saiba mais sobre o Quintessa
www.quintessa.org.br
contato@quintessa.org.br



+



QUINTESSA

BASE DE
IMPACTO