

# Mapeamento do campo de Negócios Sociais / Negócios Inclusivos

Resultados:

Categoria Desenvolvedores e  
Investidores



# Conteúdo

- 1. Objetivos, parceiros, metodologia e públicos**
- 2. Mapeamento de abrangência**
- 3. Identificação de perfis**
- 4. Informações de contato**

# OBJETIVOS DO ESTUDO

- Identificar os atores que atuam no campo de atividades e negócios que contribuem para a redução de pobreza, especificamente:
  - Negócios
  - Incubadoras
  - Aceleradores
  - Fundos de investimento
- Levantar e entender esses atores quanto à:
  - Caracterização (estrutura e outros critérios a serem definidos)
  - Tipo de apoio que recebem e interesse em receber apoio
- Divulgar resultados para o público interessado



## PADRÃO DE AÇÃO

- Melhorar tomada de decisão dos atores
- Atrair mais pessoas/organizações para entrarem no campo brasileiro

# PARCEIROS

## Coordenação do projeto

ANDE Polo Brasil, Fundação AVINA e Potencia Ventures\*

## Financiamento do projeto

Fundação AVINA e Potencia Ventures

## Execução da pesquisa

Plano CDE

## Apoio

Artemisia Negócios Sociais e Vox Capital

\* Mais informações sobre os parceiros ao final desse relatório

# METODOLOGIA



## MAPEAMENTO DE ABRANGÊNCIA

- Levantamento de perfis
- *Desk research*
- Sistematização das informações básicas



## IDENTIFICAÇÃO DOS PERFIS

- Seleção de uma amostra e definição de indicadores
- Entrevistas por telefone para entender características de atuação e resultados
- Análise dos dados coletados

# Públicos envolvidos

A pesquisa considera três categorias de públicos do campo dos negócios sociais / negócios inclusivos no Brasil:



# Resultados da fase 1: Mapeamento de abrangência

Categoria Desenvolvedores e  
Investidores

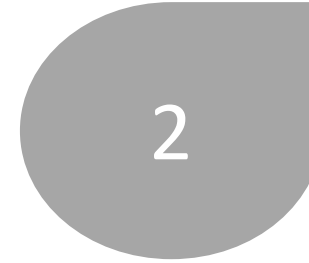


# METODOLOGIA



## MAPEAMENTO DE ABRANGÊNCIA

- Levantamento de perfis
- *Desk research*
- Sistematização das informações básicas



## IDENTIFICAÇÃO DOS PERFIS

- Seleção de uma amostra e definição de indicadores
- Entrevistas por telefone para entender características de atuação e resultados
- Análise dos dados coletados

# Incubadoras de NS/NI

Quantas são e onde estão (60)



20 Incubadoras Tecnológicas foram consultadas a respeito de incubação de NS/NI

# Aceleradoras de NS/NI

Quantas são e onde estão (24)



Sebrae: presente em todos os estados

# Investidores em NS/NI

Quantos são e onde estão (15\*)

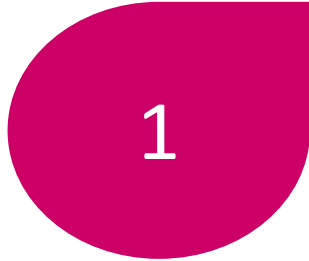


# Resultados da fase 2: Identificação dos perfis

Categoria Desenvolvedores &  
Investidores

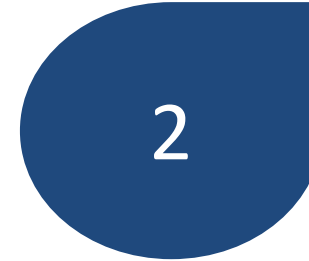


# METODOLOGIA



## MAPEAMENTO DE ABRANGÊNCIA

- Levantamento de perfis
- *Desk research*
- Sistematização das informações básicas



## IDENTIFICAÇÃO DOS PERFIS

- Seleção de uma amostra e definição de indicadores
- Entrevistas por telefone para entender características de atuação e resultados
- Análise dos dados coletados

# PERFIL FINAL DA AMOSTRA DE DESENVOLVEDORES

## 40 DESENVOLVEDORES

- Têm intencionalidade de apoiar negócios de impacto social (ainda que esse não seja seu foco exclusivo ou predominante)
- Criam uma ambiência para o negócio social crescer
- Apoiam o negócio por um período de tempo e não pontualmente
- Têm frequência na atuação
- Oferecem um portfólio de serviços de apoio ao empreendedor e/ou ao negócio
- Têm foco em micro e pequenas empresas

### **Perfil dos respondentes:**

- Fundador, sócio ou gestor qualificado (gerente/diretor)

# Desenvolvedores






Distribuição Amostral – em nº absolutos



# Desenvolvedores

Distribuição Amostral por Estado – em nº absolutos



									
PA	1	BA	2	DF	1	SP	18	RS	1
Total: 1		MA	1	MT	1	RJ	7	PR	2
		CE	1	Total: 2		MG	5	Total: 3	
		Total: 4				Total: 30			

# Desenvolvedores

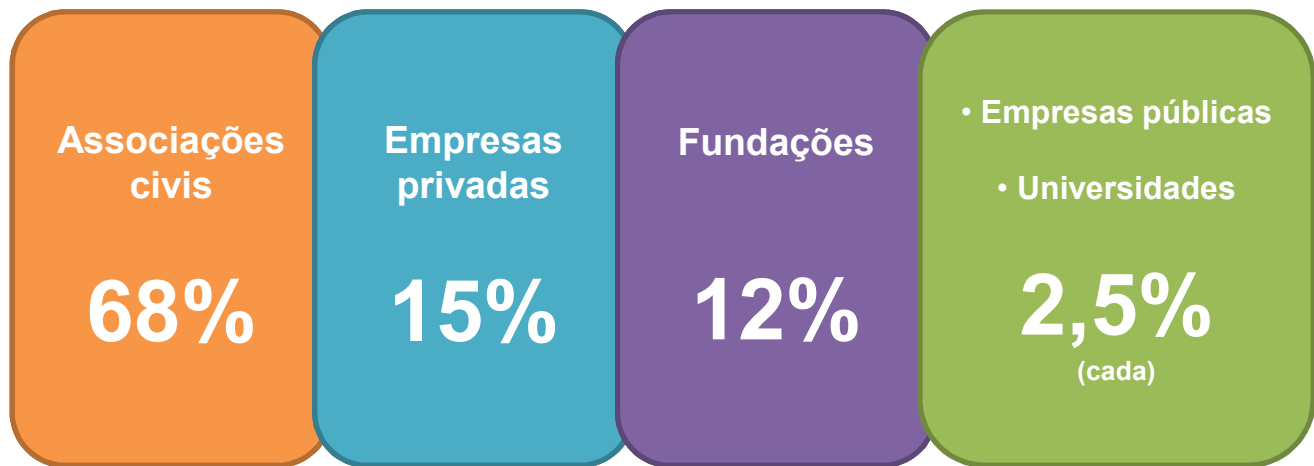
Ano de fundação – em nº absolutos



1961	1	1970	1	1986	1	1993	2	2000	5	2010	1
1968	2	Total: 1		1987	1	1994	1	2001	2	Total: 1	
Total: 3				Total: 2		1995	3	2002	2		
						1996	2	2004	4		
						1997	1	2005	2		
						Total: 9		2006	2		
								2007	3		
								2008	3		
								2009	1		
								Total: 24			

# Desenvolvedores

## Natureza jurídica



# Desenvolvedores

Empresas e organizações que apoiam



Nº de empresas e organizações com foco em BOP apoiadas em 2010*	
Até 10	45%
De 11 a 50	25%
Acima de 50	30%



# Desenvolvedores

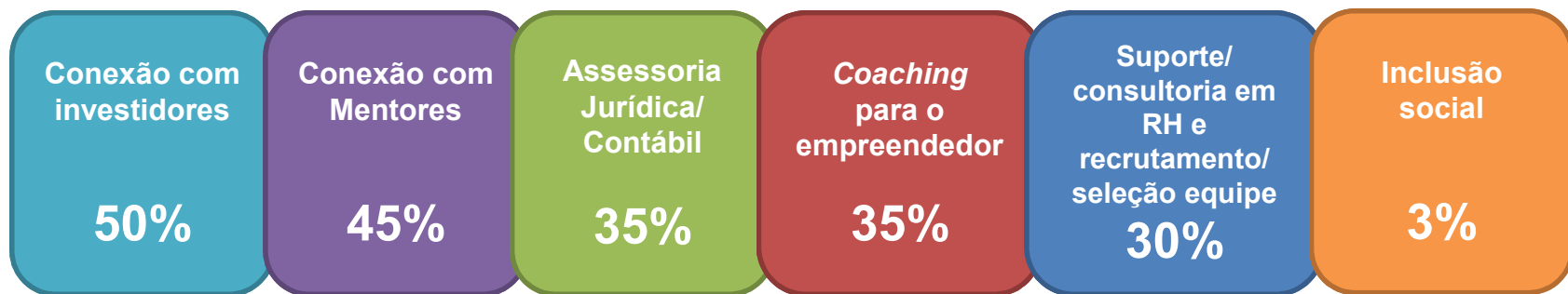
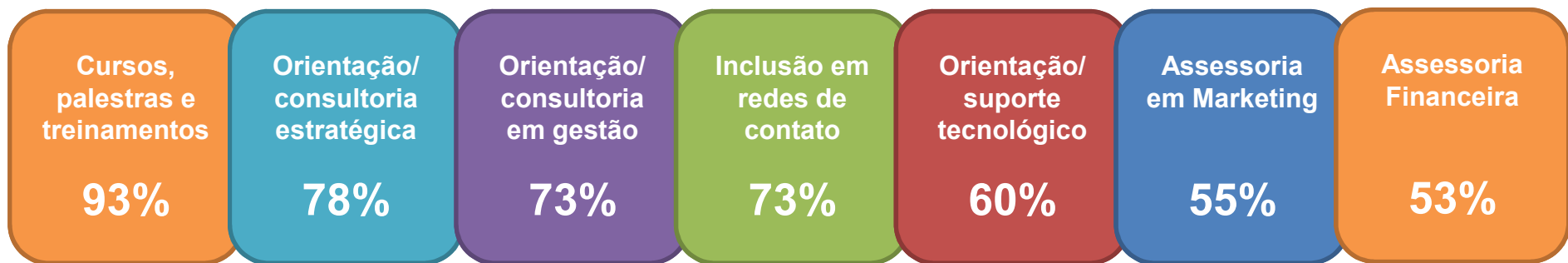
Setores em que atuam as empresas e organizações que apoiam



Resposta múltipla  
Índice de multiplicidade de respostas: 6,85

# Desenvolvedores

Serviços que oferecem às empresas e organizações que apoiam



Resposta múltipla  
Índice de multiplicidade de respostas: 6,80

# Desenvolvedores

Alcance de atuação (incluindo as localidades dos negócios que ajudam a desenvolver)



O único desenvolvedor do **NORTE** atua em 3 estados, atingindo as seguintes regiões do Brasil: Norte (AM e PA) e Nordeste (CE)

Os 30 desenvolvedores do **SUDESTE** atuam, em média, em 8 estados, chegando a atingir todo o Brasil

Os 4 desenvolvedores do **NORDESTE** atuam, em média, em 2 estados, atingindo apenas a região Nordeste (BA, CE e MA)

Os 3 desenvolvedores do **SUL** atuam, em média, em 5 estados, atingindo as seguintes regiões do Brasil: Norte (RR e PA), Nordeste (CE, MA e PE), Sudeste (SP e RJ) e Sul (PR, SC e RS)

Os 2 desenvolvedores do **CENTRO OESTE** atuam, em média, em 2 estados, atingindo apenas a região Centro Oeste (DF e MT)

**Resposta múltipla**  
Índice de multiplicidade de respostas:

- Norte – 3,00
- Nordeste – 2,00
- Centro Oeste – 2,00
- Sudeste – 7,47
- Sul – 5.00

# Desenvolvedores

## Empreendimentos desenvolvidos



Nº de empreendimentos desenvolvidos até 2011*	
Até 20	28%
De 21 a 50	12%
De 51 a 200	25%
Acima de 200	20%
Não sabe dizer	15%

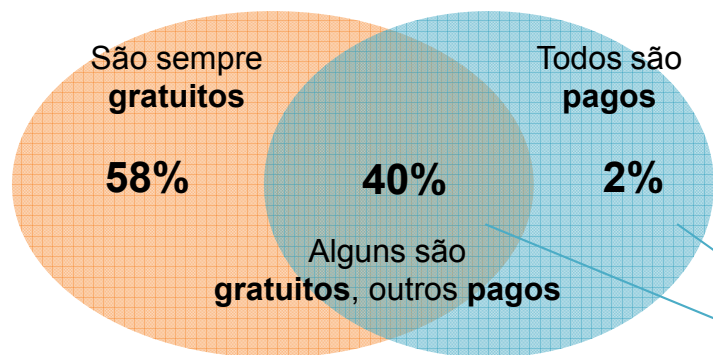
Os desenvolvedores que mais desenvolveram empreendimentos não são necessariamente os que foram fundados há mais tempo...

Abaixo, os que desenvolveram mais empreendimentos:

Ano de fundação	Nº de empreendimentos desenvolvidos até 2011
1968	7000
1996	2000
2004	1550
2002	425
1986	325
1970	300
2000 / 2006	250
2000 / 2006 / 2007	200

# Desenvolvedores

Remuneração pelos serviços que oferecem aos negócios



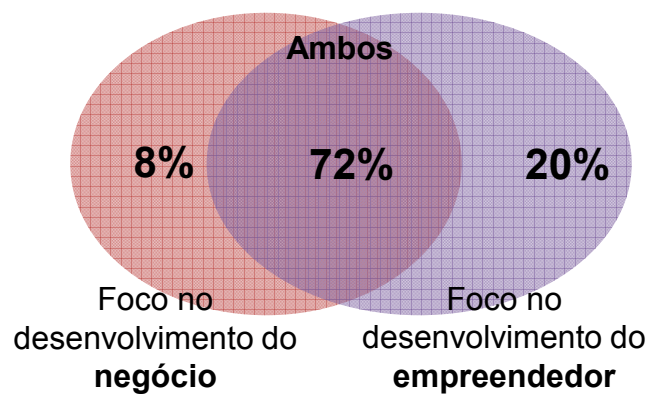
Já ocorreu de não cobrarem por um serviço que normalmente é pago?	
Sim, já ocorreu	30%
Não, nunca ocorreu	12%

# Desenvolvedores

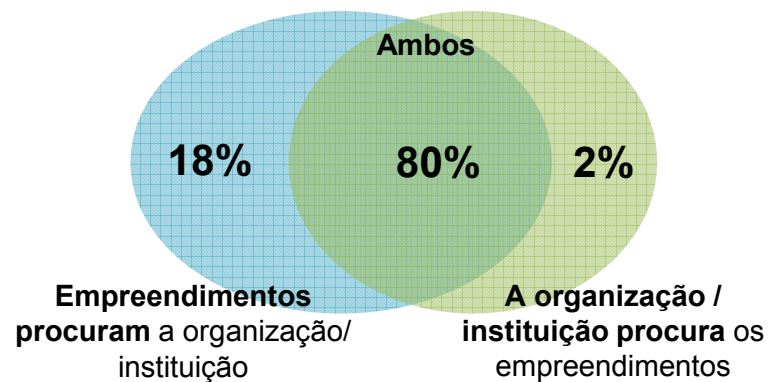
## Foco e prospecção



Foco predominante: desenvolver o negócio ou o empreendedor?

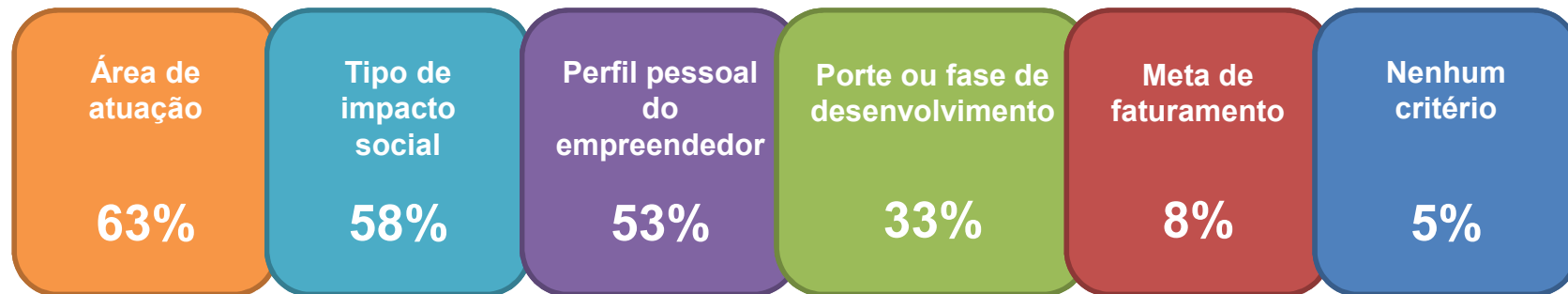


Dinâmica de prospecção das iniciativas que vão apoiar:



# Desenvolvedores

Critérios para selecionar as iniciativas apoiadas

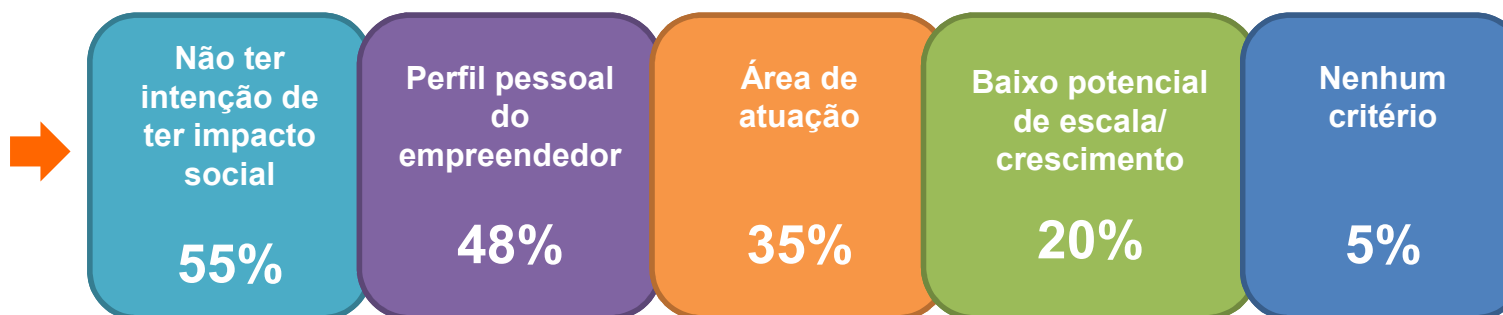


Resposta múltipla

Índice de multiplicidade de respostas: 2,18

# Desenvolvedores

## Critérios para rejeitar o apoio



Resposta múltipla

Índice de multiplicidade de respostas: 1,63

# Desenvolvedores

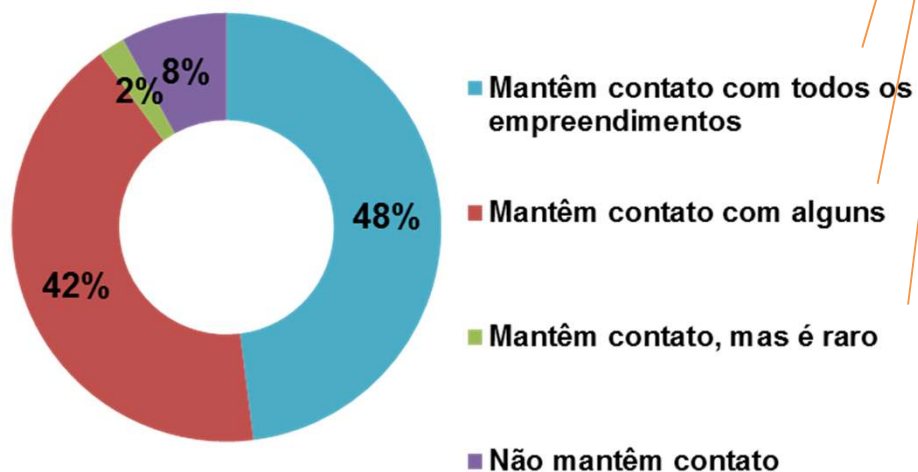
## Vínculo e contato com os empreendimentos



Duração do vínculo entre a instituição e o empreendimento*	
6 meses	2%
12 meses	5%
18 meses	5%
24 meses	20%
36 meses	18%
Variável, sem padrão	50%

Por quanto tempo esse contato se prolonga*	
6 meses	2,5%
12 meses	2,5%
36 meses	2,5%
60 meses	2,5%
Variável, sem padrão	82%

Após o término do contrato / parceria...



Base: 40 entrevistas

\*Pergunta aberta, sem faixas pré-determinadas

# Desenvolvedores

## Obstáculos encontrados e possíveis soluções



### Obstáculos / dificuldades

- Falta de capital para abrir o negócio
- Burocracia
- Falta de capital de giro

**48%**  
(cada)

Falta de capacitação do empreendedor e/ou equipe

**45%**

Legislação/ marco regulatório/ políticas públicas

**38%**

Falta de estrutura técnica dos empreendimentos

**33%**

Plano de negócios ruim, pouco desenvolvido

**28%**

Resposta múltipla

Índice de multiplicidade de respostas: 2,90



### Soluções / iniciativas

Maior articulação entre o Governo e as Instituições para gerar políticas públicas facilitadoras

**83%**

Investir em capacitação/ educação dos empreendedores

**73%**

Identificar fontes de financiamento

**63%**

Compartilhar soluções e/ou dificuldades com os apoiadores/ articuladores

**60%**

Resposta múltipla

Índice de multiplicidade de respostas: 2,85

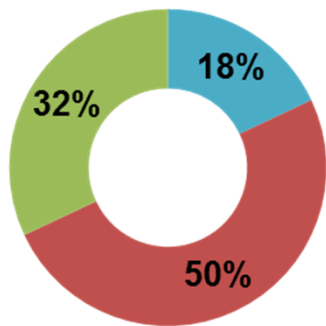
# Desenvolvedores

## Fontes de recursos



Resposta múltipla  
Índice de multiplicidade de respostas: 2,78

### Como são as fontes de recursos



- São estáveis, seguras
- Tem sempre que sair em busca de fontes de financiamento
- Algumas são estáveis outras não

Base: 40 entrevistas / 111 menções / Base: 40 entrevistas (como são as fontes de recursos)

# Desenvolvedores

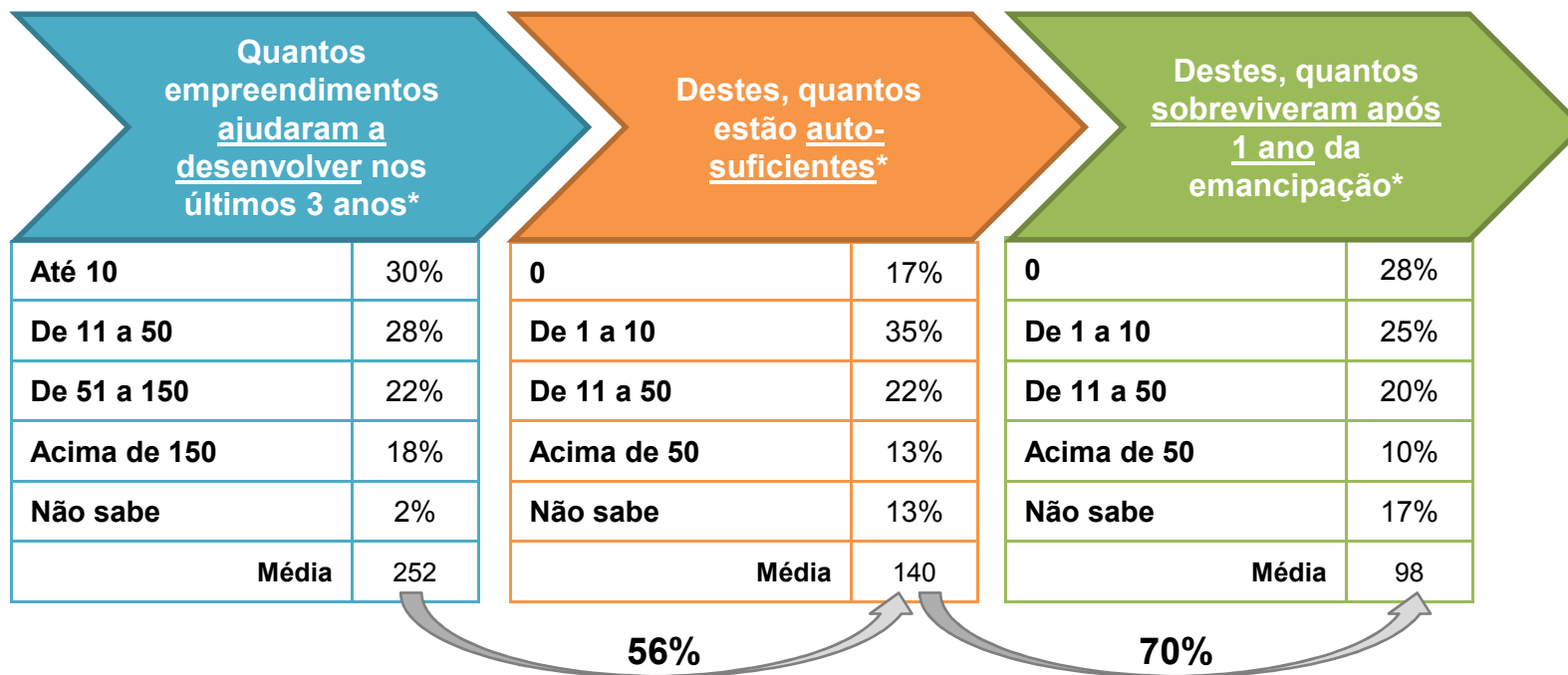
## Orçamento



Orçamento anual	
Até R\$ 250 mil	20%
De R\$ 250 a 500 mil	20%
De R\$ 500 mil a 2 milhões	28%
De R\$ 2 a 5 milhões	15%
De R\$ 5 a 10 milhões	5%
Acima de R\$ 10 milhões	7%
Recusou / não sabe	5%

# Desenvolvedores

## Cascata de impacto



# Desenvolvedores

## Cascata de impacto



Nº de funcionários dos empreendimentos que sobreviveram após 1 ano*	
De 10 a 50	10%
De 51 a 150	7%
Acima de 150	10%
Não sabe	45%



Faturamento médio, em R\$, dos empreendimentos que sobreviveram após 1 ano*	
Até 10 mil	2,5%
De 11 a 50 mil	2,5%
Acima de 50 mil	2,5%
Não sabe	62%

# Desenvolvedores

Pesquisas de impacto social relativos aos projetos apoiados



## 75%

Pesquisam ou coletam dados de **impacto social** relativos aos negócios apoiados



Metodologias utilizadas – resposta múltipla	
Direta com os empreendedores	27%
Pesquisas / avaliações periódicas	20%
Depende, tratadas caso a caso	13%
Avaliação / auditoria interna	13%
Direta com os beneficiários	10%
Pesquisa de mercado (quali / quanti)	7%
Avaliação / auditoria / parceria externa	7%
Informalmente	3%
Não sabe	3%

## 25%

Dos empreendimentos não pesquisam ou coletam dados de **impacto social** relativos aos negócios apoiados

# PERFIL FINAL DA AMOSTRA DE INVESTIDORES

## 14 INVESTIDORES

- Têm intencionalidade de investir em negócios sociais (ainda que esse não seja seu foco exclusivo ou predominante)
- Investem na forma de doações, empréstimos e / ou *equity*

### Perfil dos respondentes:

- Fundador, sócio ou gestor qualificado (gerente/diretor)

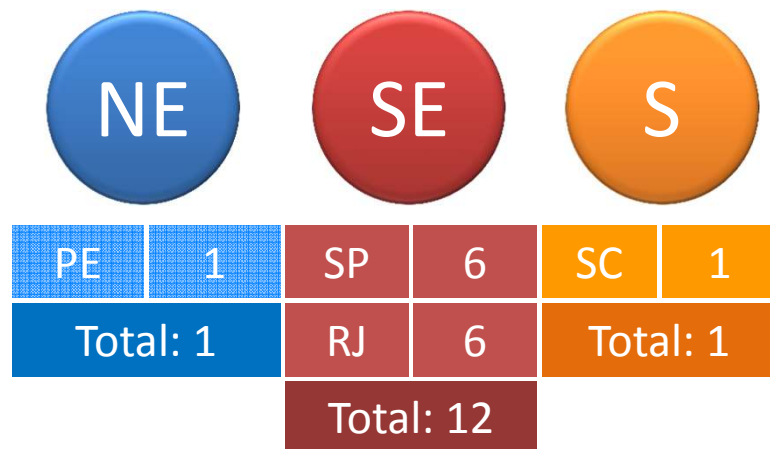
# Investidores

Distribuição Amostral – em nº absolutos



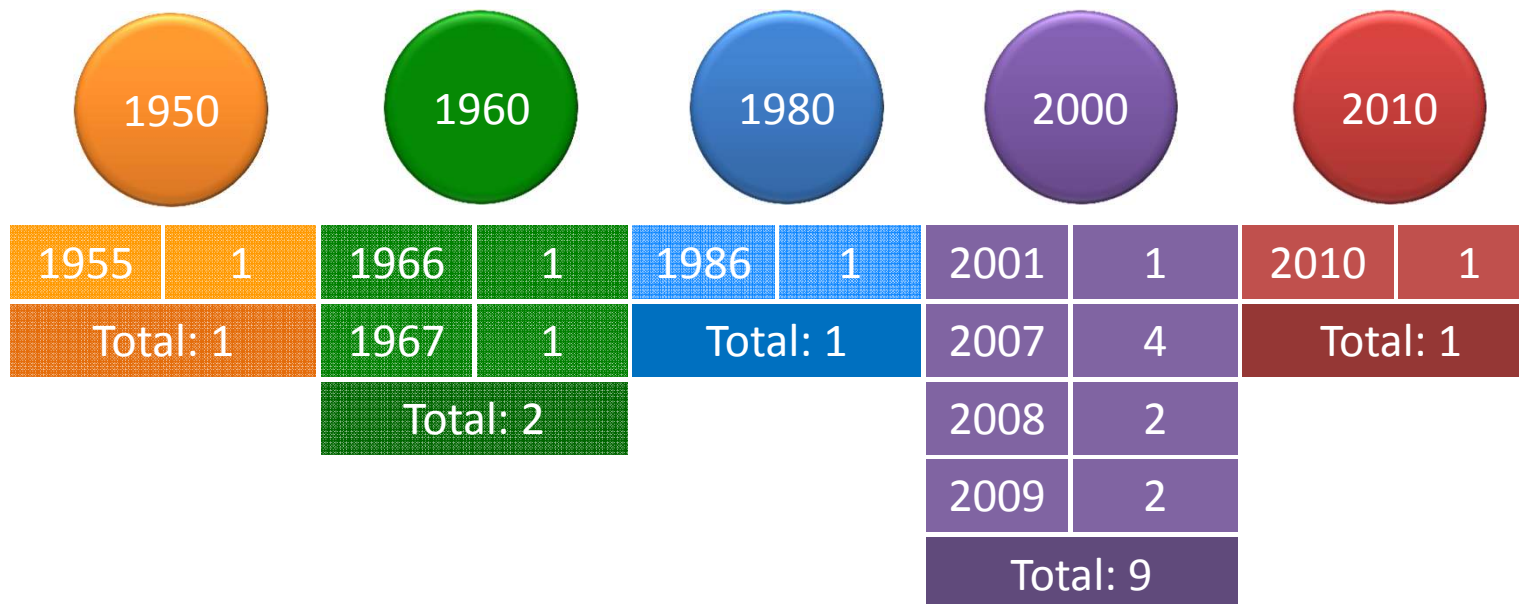
# Investidores

Distribuição Amostral por Estado – em nº absolutos



# Investidores

Ano de fundação – em nº absolutos



# Investidores

## Natureza jurídica

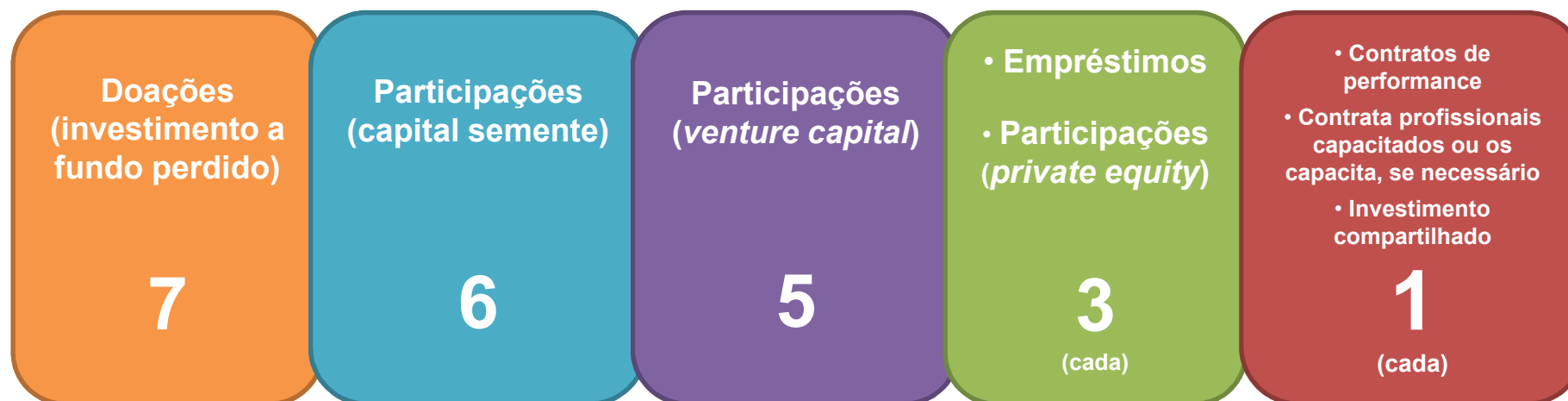


Em números absolutos  
(base baixa – 14 casos)

# Investidores

Tipos de investimento que realizam

Modelo de investimento



Resposta múltipla (em nº de menções)

Índice de multiplicidade de respostas: 1,93

Em números absolutos  
(base baixa – 14 casos)

# Investidores

## Investimentos em negócios com foco na baixa renda



A maioria **já tem experiência** em investir nesse tipo de negócios



Em números absolutos  
(base baixa – 14 casos)

Investe hoje em negócios com foco na baixa renda

12

Já investiu em negócios com foco na baixa renda

10

### Setores em que esses negócios atuam:

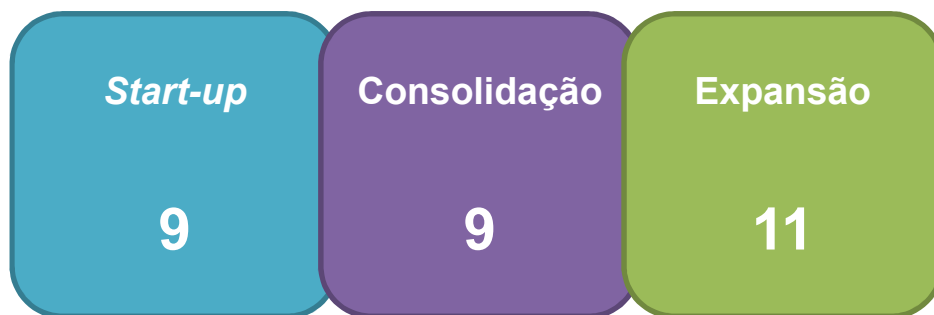
(mais citados – em nº de menções)

- Educação (4)
- Tecnologia da informação (3)
- Água e saneamento básico (2)
- Música (2)
- Habitação (2)
- Energia (2)
- Canais de distribuição (2)

Base: 10 entrevistas / 33 menções  
(Índice de multiplicidade: 3,30)

# Investidores

Fase de desenvolvimento dos negócios nos quais investem e volume investido



Resposta múltipla (em nº de menções)  
Índice de multiplicidade de respostas: 2,14



Valor médio por investimento (em R\$)	
Até 100 mil	2
De 100 a 250 mil	4
De 500 a 1 milhão	3
De 1 a 5 milhões	1
Acima de 5 milhões	2
Não sabe	2

Em números absolutos  
(base baixa – 14 casos)

# Investidores

## Volume disponível para investimento

Volume total disponível para investimento (em R\$)	
Até 1 milhão	1
De 1 a 2 milhões	3
De 2 a 4 milhões	1
De 4 a 10 milhões	4
Acima de 10 milhões	4
Não sabe	1



11

Dos investidores não sabem dizer o nº **limite** de empreendimentos nos quais **estão dispostos a investir**

**Ainda assim...**

6

Investidores dizem que 100% do volume total disponível para **investir** deve ser destinado a empreendimentos que **beneficiem a população de baixa renda**

Em números absolutos  
(base baixa – 14 casos)

# Investidores

Setores nos quais preferem investir

Modelo de investimento



Em números absolutos  
(base baixa – 14 casos)

Resposta múltipla (em nº de menções)  
Índice de multiplicidade de respostas: 6,00

# Investidores

## Expectativas de retorno

Modelo de investimento



Expectativa de retorno do investimento do portfolio	
Sem retorno	4
Retorno com base na taxa do mercado	4
Retorno do capital inicial	3
Retorno abaixo da taxa do mercado	3

Retorno médio de investimento esperado daqui a 5 anos*	
De 20 a 30%	2
De 50 a 60%	3
100%	3
Não sabe	6

Em números absolutos  
(base baixa – 14 casos)

\*Pergunta aberta, sem faixas pré-determinadas

# Investidores

## Funcionários e *Overhead*



Nº de funcionários remunerados*	
Até 15	10
De 80 a 100	2
Acima de 100	2



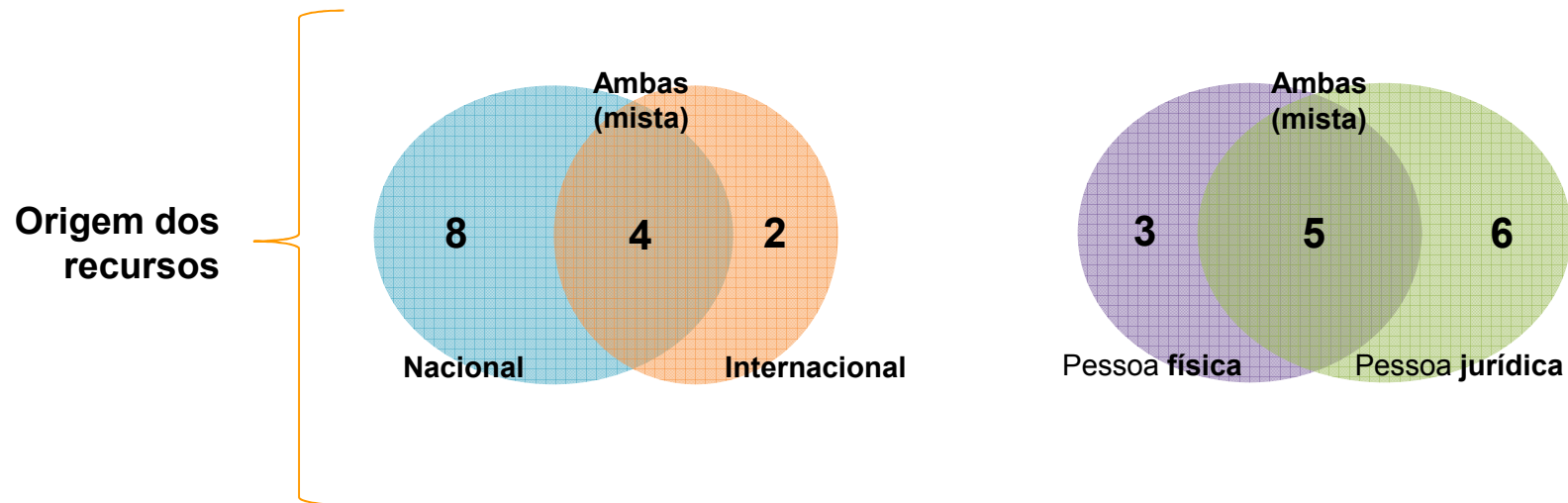
% do orçamento referente ao <i>Overhead</i> *	
Até 15%	6
Acima de 15%	3
Não sabe/ Recusa	5

Em números absolutos  
(base baixa – 14 casos)

\*Pergunta aberta, sem faixas pré-determinadas

# Investidores

## Fontes e estratégias para angariar fundos



Estratégia utilizada para angariar fundos	
Baseada no impacto social	7
Baseada no impacto social e no retorno financeiro	6
Outros aspectos	1

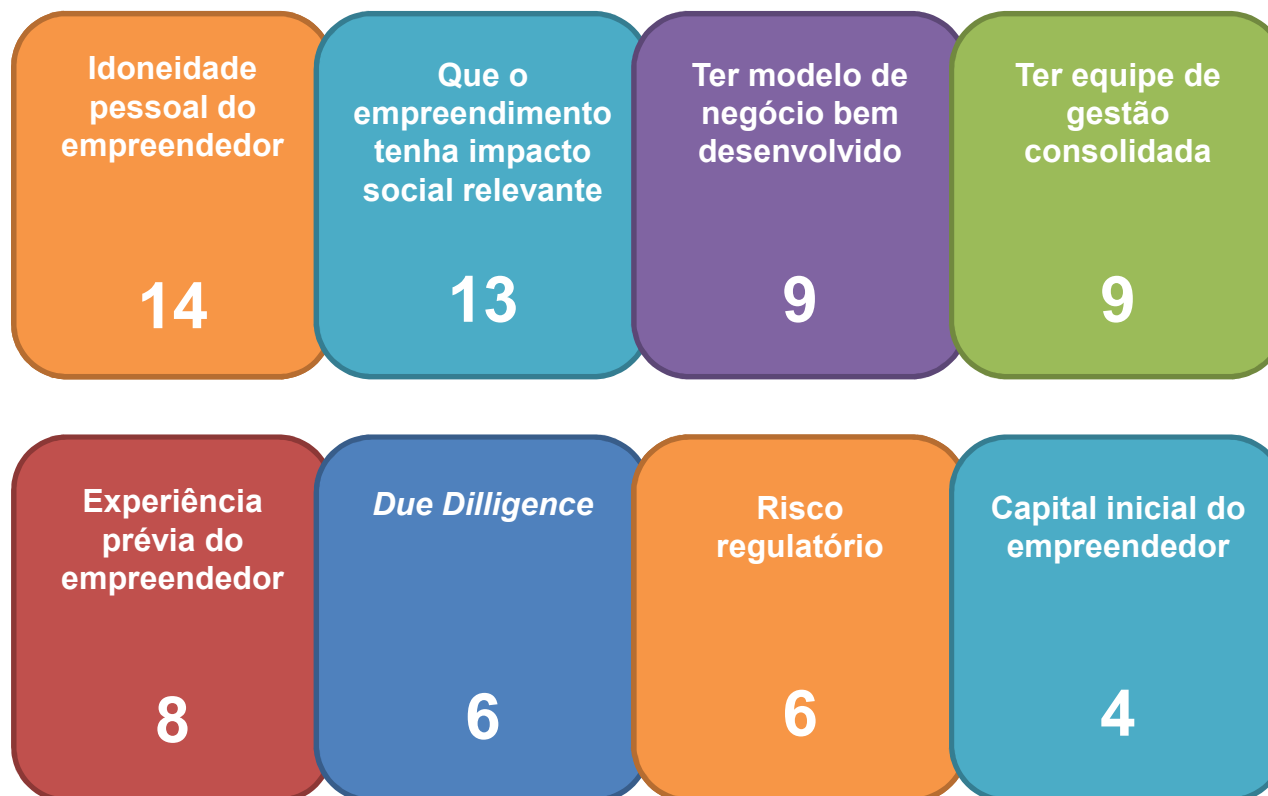
Em números absolutos  
(base baixa – 14 casos)

# Investidores

## Critérios para solicitar e avaliar as propostas



### Critérios mais citados



### Desses, quais são os mais difíceis de encontrar?

- Ter modelo de negócio bem desenvolvido (3)
- Ter equipe de gestão consolidada (3)
- Idoneidade pessoal do empreendedor (2)



Em números absolutos  
(base baixa – 14 casos)

Resposta múltipla (em nº de menções)  
Índice de multiplicidade de respostas: 5,43

# Investidores

Aspectos mais importantes para decidirem investir

Seleção dos investimentos



## 1º lugar – mais citados

<b>Impacto social do empreendimento</b>	6
<b>Pessoa do empreendedor</b>	4

## 2º lugar – mais citados

<b>Equipe</b>	3
<b>Impacto social do empreendimento</b>	3
<b>Potencial do mercado</b>	2
<b>Rentabilidade prevista</b>	2
<b>Ativos aportados pelo empreendedor</b>	2

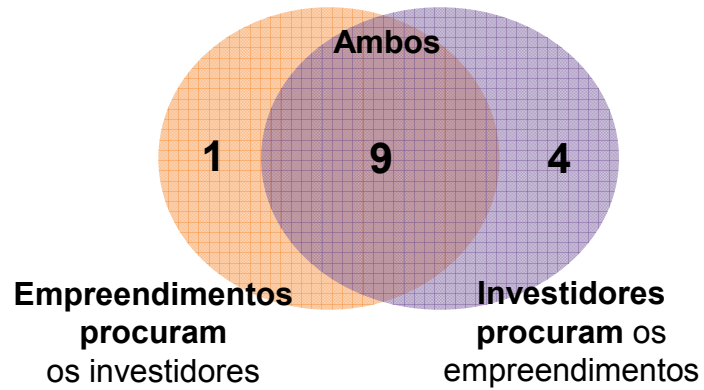
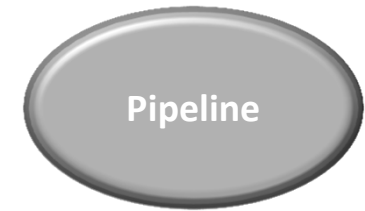
## 3º lugar – mais citados

<b>Pessoa do empreendedor</b>	3
<b>Plano de negócio</b>	3
<b>Potencial do mercado</b>	2
<b>Rentabilidade prevista</b>	2

Em números absolutos  
(base baixa – 14 casos)

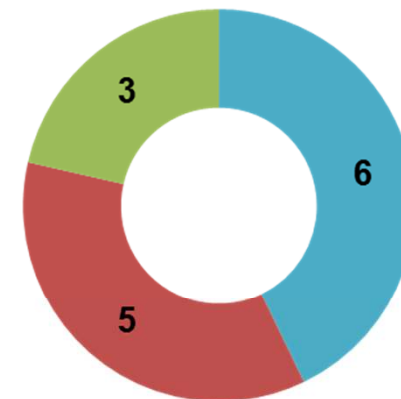
# Investidores

Prospecção e disponibilidade de recursos



Sobre o mercado, diriam que nos próximos 2 anos vai haver...

- Mais recursos do que oportunidades
- Mais oportunidades do que recursos
- Varia, não há um padrão



Em números absolutos  
(base baixa – 14 casos)

# Investidores

## Engajamento e envolvimento

Gestão do  
portfólio

### Engajamento em relação aos empreendimentos nos quais investe

É muito engajada, tem bastante proximidade	12
É engajada, mas a proximidade é menor	2



### Tipo de envolvimento entre o investidor e o empreendimento (mais citadas)



Resposta múltipla (em nº de menções)  
Índice de multiplicidade de respostas: 3,29

Em números absolutos  
(base baixa – 14 casos)

# Investidores

## Serviços não-financeiros e análise dos investimentos



Oferecem algum serviço não-financeiro aos negócios?	
Sim	10
Não	4



Absolute numbers  
(low basis – 14 responses)



Dos 10 investidores que usam algum instrumento padrão para análise de performance dos investimentos, a maioria usa modelo próprio

Quais serviços oferecem (mais citados) – resposta múltipla	
Transferência de <i>know-how</i>	8
Apresentação novos mercados	5
Elaboração de orçamento	4
Apresentação a outras fontes de recursos	2



Resposta múltipla (em nº de menções)  
Índice de multiplicidade de respostas: 2.70

Quais instrumentos/ modelos utilizam	
Modelo próprio	9
Modelo padrão disponível no mercado	1



# Investidores

## Horizonte de saída IDEAL x TÍPICO

Gestão do  
portfólio

**5** investidores  
declaram que o  
horizonte de  
saída IDEAL, de  
fato, acontece na  
PRÁTICA

**3** investidores  
declaram que o  
horizonte de  
saída IDEAL  
deve ser menor  
do que é na  
PRÁTICA

**1** investidor  
declarou que o  
horizonte de  
saída IDEAL  
deve ser maior  
do que é na  
PRÁTICA

**1** investidor  
declarou que o  
horizonte de saída  
IDEAL depende do  
projeto, e que na  
PRÁTICA acontece  
em 1 ano

**2** investidores  
declaram que o  
horizonte de saída  
IDEAL é de 5 anos,  
mas não sabem em  
quanto tempo  
acontece na  
PRÁTICA

**2** investidores  
declaram que não  
tem ou não sabem  
precisar o horizonte  
de saída IDEAL, nem  
em quanto tempo  
acontece na  
PRÁTICA



Em números absolutos  
(base baixa – 14 casos)

# Investidores

## Exclusividade e preferência ao investir



Exclusividade nos investimentos	
<b>A maioria</b> dos empreendimentos nos quais investem também <b>são apoiados por outras Instituições</b>	7
<b>Só alguns</b> empreendimentos nos quais investem também <b>são apoiados por outras Instituições</b>	3
<b>Nenhum</b> empreendimento no qual investe também <b>é apoiado por outras Instituições</b>	4



Como preferem investir nos empreendimentos	
<b>Preferem investir junto com outros fundos/ investidores</b>	8
<b>Não têm preferência, desde que a oportunidade seja boa</b>	6

Em números absolutos  
(base baixa – 14 casos)

Para maiores informações, entrar em contato com:

Rob Parkinson  
ANDE Polo Brasil, Coordenador  
Email: [rob.parkinson@andepolobrasil.org](mailto:rob.parkinson@andepolobrasil.org)



# Anexo I

## **Sobre ANDE Polo Brasil ([www.andepolobrasil.org](http://www.andepolobrasil.org))**

A ANDE é uma rede internacional de organizações que apoiam pequenas empresas em crescimento em 150 mercados emergentes. O ANDE Polo Brasil articula as organizações-membro no país, para gerar e disseminar conhecimento sobre negócios sociais e negócios inclusivos, oferecer espaços de networking e troca com outros atores do ecossistema de empreendedorismo, e criar uma ponte com o setor internacional.

## **Sobre Fundação AVINA ([www.avina.net](http://www.avina.net))**

A Fundação Avina contribui para o desenvolvimento sustentável da América Latina, fomentando a criação de alianças entre líderes do setor social e empresários com o apoio de outras instituições internacionais. A Avina trabalha em quase todo o continente através da implementação de estratégias tanto nacionais quanto regionais..

## **Sobre Potencia Ventures ([www.potenciaventures.net/](http://www.potenciaventures.net/))**

A Potencia Ventures oferece capital financeiro e intelectual para o desenvolvimento de ecossistemas de negócios em mercados emergentes, cujos produtos e serviços contribuam para reduzir a pobreza no mundo. A Potencia foi o primeiro investidor e principal parceiro estratégico na criação de diversas iniciativas-chave no campo dos negócios que servem a base da pirâmide no Brasil e também apoiou iniciativas de fortalecimento do ecossistema de negócios que servem a base da pirâmide na , Argentina, Colômbia, Guatemala, Índia, México, Vietnã, África e Europa.

# Anexo I

## **Sobre a Plano CDE ([www.planocde.com.br](http://www.planocde.com.br))**

Especializada no universo das classes C, D e E, a Plano CDE é uma consultoria que auxilia empresas de quaisquer segmentos para o desenvolvimento de novas atividades e negócios inclusivos envolvendo os públicos da base da pirâmide. Suas atribuições contemplam ainda a idealização de pesquisas qualitativas e quantitativas para melhor responder as questões das empresas e treinamentos de executivos para atuar junto às classes C, D e E e mercados emergentes.