

# GUIA 2.5

Guia para o desenvolvimento de negócios de impacto

OUTUBRO 2015

Idealização  
e realização:



# INTRODUÇÃO

Negócios de impacto são “empreendimentos que têm a missão explícita de gerar impacto socioambiental ao mesmo tempo em que geram resultado financeiro positivo de forma sustentável” (*Carta de Princípios para Negócios de Impacto no Brasil*).

Fala-se também em “Setor 2,5”, uma referência ao que seria uma união entre características do segundo setor, de empresas privadas e marcado pelo foco em retorno financeiro, e do terceiro setor, de organizações sem fins lucrativos e marcado pelo foco em geração de impacto socioambiental.

Esse setor tem cada vez mais se desenvolvido, crescido e recebido atenção. No entanto, ele ainda apresenta alguns desafios.

Decidimos então atuar em um claro desafio do setor: muitos empreendedores ainda não têm clareza sobre os tipos de suporte que estão disponíveis para o desenvolvimento do seu negócio e a quais organizações podem recorrer; com isso, deixam de receber suporte, ou se conectam à organização que os procura, sem tomar uma decisão comparativa e de qualidade. Ao mesmo tempo, as organizações que oferecem suporte têm desafios na prospecção de negócios e investem muitos

recursos na divulgação do seu trabalho e na busca ativa por empreendedores.

Assim, criamos o “**GUIA 2.5: Guia para o desenvolvimento de negócios de impacto**” para contribuir para a superação desse desafio. O GUIA facilitará a conexão entre os dois lados e trará clareza ao empreendedor de negócios de impacto acerca do suporte oferecido pelas organizações do setor, tendo acesso a detalhes de como funcionam e critérios de seleção, de forma que sua decisão ganhe mais qualidade.

No Instituto Quintessa, desejamos transformar a realidade do país pelo empreendedorismo: existimos para impulsionar uma nova forma de fazer negócios, garantindo o sucesso de empresas que resolvem os desafios centrais da sociedade. Queremos ressignificar o papel de empresas como um instrumento de geração de impacto e estimular que tenham uma gestão consciente e humana.

Dessa forma, queremos, por meio do **GUIA 2.5**, empoderar os empreendedores e impulsionar o processo de desenvolvimento de seus negócios, os quais promoverão a transformação do nosso país.

**Anna de Souza Aranha**  
Gestora do Instituto Quintessa



# ÍNDICE

Sobre o GUIA 2.5 ..... página 4

Como utilizar o GUIA ..... página 7

Dados comparativos ..... página 8

Perfis das organizações ..... página 15

**ARTEMISIA**

página 15

**ASHOKA  
BRASIL**

página 22

**IMPACT HUB**

página 29

**INSTITUTO  
QUINTESSA**

página 36

**NESSt BRASIL**

página 44

**RED BULL  
AMAPHIKO BRASIL**

página 51

**REDE PAPEL  
SOLIDÁRIO**

página 57

**SISTEMA B  
BRASIL**

página 63

**SOCIAL GOOD  
BRASIL**

página 68

**WORTH  
A MILLION**

página 75

**YUNUS  
AND YOUTH**

página 80

Iniciativas para conhecer ..... página 85

Agradecimentos ..... página 86

Contato ..... página 86

# SOBRE O GUIA 2.5

## Objetivo

O objetivo do **GUIA 2.5** é contribuir para o melhor direcionamento de empreendedores de negócios de impacto às organizações que lhes oferecem suporte, fazendo com que tomem decisões mais qualificadas e tenham mais fácil acesso ao auxílio de que necessitam.

Além disso, o levantamento tem como objetivo trazer clareza sobre os tipos de suporte que cada ator do setor 2,5 oferece e seus diferenciais.

## Negócios de impacto

Negócios de impacto são “empreendimentos que têm a missão explícita de gerar impacto socioambiental ao mesmo tempo em que geram resultado financeiro positivo de forma sustentável” (*Carta de Princípios para Negócios de Impacto no Brasil*).

Fala-se também em “Setor 2,5”, uma referência ao que seria uma união entre características do segundo setor, de empresas privadas e mercado pelo foco em retorno financeiro, e do terceiro setor, de organizações sem fins lucrativos e mercado pelo foco em geração de impacto socioambiental.



# SOBRE O GUIA 2.5

## Recorte

Dentre as diversas organizações existentes no setor, o GUIA fez o recorte daquelas que atendem a três critérios principais:

- 1 A organização se posiciona com foco em negócios de impacto.
- 2 A organização tem como atividade principal o suporte ao desenvolvimento desses negócios.
- 3 A organização tem um programa aberto e recorrente para inscrição dos empreendedores.

## Metodologia

O levantamento foi realizado a partir de um questionário personalizado para atender aos objetivos do **GUIA 2.5**. Foram realizadas diversas entrevistas presenciais e virtuais com representantes das organizações descritas, com posterior revisão do material por esses representantes.

## Conteúdo

O GUIA 2.5 oferece uma análise comparativa acerca do suporte oferecido pelas organizações, trabalhando as informações de forma agrupada.

Além disso, apresenta o perfil detalhado de cada organização, sendo este seu principal foco. O conteúdo abrange:

- Descrição geral sobre a organização
- Serviço que oferece, bem como seu objetivo, duração e necessidade de investimento
- Critérios de seleção
- Tipos de suporte oferecidos ao negócio de impacto e detalhes sobre seu funcionamento

O GUIA oferece uma *fotografia* do cenário atual, compreendendo que as organizações descritas estão constantemente promovendo modificações em sua metodologia, com o objetivo de aprimorar seus serviços.

# ORGANIZAÇÕES DESCRITAS NO GUIA 2.5





# COMO UTILIZAR O GUIA 2.5

Para encontrar a organização mais adequada, no momento atual, para oferecer suporte a você, empreendedor, e ao seu negócio de impacto, responda aos dois filtros principais.











Vale ressaltar que os serviços das organizações podem ser complementares (oferecidos de maneira sequencial ou ao mesmo tempo), de forma que mais de uma se apresente como adequada para você e seu negócio. Pergunte à organização a respeito disso.

Dica: converse com um empreendedor que já recebeu suporte da organização para ouvir sua opinião acerca de pontos positivos e negativos da sua experiência.

## 1 Qual o estágio atual do seu negócio de impacto?

Estágio 1	Estágio 2	Estágio 3	Estágio 4
Estou no começo da minha trajetória empreendedora. É o momento de explorar e realizar pesquisas iniciais para ter mais certeza sobre a minha ideia de negócio.	Já tenho clareza sobre a minha ideia de negócio, mas preciso entender como vou colocá-la em prática. É o momento de realizar testes e protótipos para aperfeiçoar o modelo de negócio.	Meu negócio já existe juridicamente, está operando e realizei as primeiras vendas. É o momento de estruturá-lo e profissionalizar sua gestão.	Meu negócio está estruturado e preparado para crescer. É o momento de expandir.

## 2 De quais tipos de suporte você e o seu negócio precisam?

- 
**Capacitação e treinamento**  
 Oportunidades de inspiração ou capacitação em conteúdos relacionados a empreendedorismo e gestão por meio de palestras, oficinas ou workshops.
- 
**Desenvolvimento pessoal do empreendedor**  
 Oferecimento de ferramentas com foco exclusivo no desenvolvimento do empreendedor.
- 
**Espaço**  
 Oferta de espaço para postos de trabalho ou salas de reunião.
- 
**Suporte em gestão**  
 Oferecimento de suporte com foco no desenvolvimento da gestão do negócio, como no modelo de negócio, estratégia, criação de ferramentas de gestão ou formação de time.
- 
**Ponte com potenciais clientes e parceiros**  
 Apresentação a uma rede de potenciais clientes e parceiros para o negócio, incluindo benefícios por meio de descontos.
- 
**Ponte com potenciais investidores**  
 Apresentação para potenciais investidores no negócio.
- 
**Rede entre empreendedores**  
 Apresentação a uma rede de empreendedores, viabilizando a troca de experiências.
- 
**Reconhecimento e divulgação**  
 Acesso facilitado a canais de mídia, prêmios ou meios de divulgação do negócio e/ou do empreendedor.
- 
**Rede de mentores**  
 Acesso a uma rede de mentores (profissionais com grande expertise e experiência em empreendedorismo ou temas de gestão que oferecem orientação e aconselhamento ao empreendedor).
- 
**Investimento**  
 Apoio por meio de recursos financeiros, como bolsa-auxílio, empréstimo, dívida conversível, ou equity.




# DADOS COMPARATIVOS



ESTÁGIOS

- 1
- 2
- 1
- 2
- 3
- 2
- 3
- 2
- 3
- 4
- 3
- 4
- 1
- 2
- 3
- 4

	Capacitação e treinamento	Desenvolvimento pessoal do empreendedor	Espaço	Investimento	Ponte com potenciais clientes e parceiros	Ponte com potenciais investidores	Reconhecimento e divulgação	Rede de mentores	Rede entre empreendedores	Suporte em gestão
<b>Social Good Brasil</b>	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<b>Worth a Million</b>	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✓	✗	✗	✓
<b>Yunus and Youth</b>	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✓	✓
<b>Rede Papel Solidário</b>	✓	✗	✗	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓
<b>NESSt Brasil</b>	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<b>Red Bull Amaphiko Brasil</b>	✓	✓	✓	✗	✓	✗	✓	✗	✓	✓
<b>Artemisia</b>	✓	✗	✗	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<b>Ashoka Brasil</b>	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<b>Instituto Quintessa</b>	✓	✓	✗	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<b>Sistema B Brasil</b>	✓	✗	✗	✗	✓	✓	✓	✗	✓	✗
<b>Impact Hub</b>	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✗	✗	✓	✓

 Suporte oferecido
  Suporte não oferecido
  Suporte no qual a organização se diferencia



	O que é	Foco no GUIA 2,5	Objetivos
<b>Artemisia</b>	Aceleradora	Programa de aceleração	Apoiar o empreendedor para que, em um curto período de tempo, todos os negócios acelerados estejam mais preparados para alcançar resultados econômicos e sociais em larga escala e mais atraentes para investidores nacionais e internacionais.
<b>Ashoka Brasil</b>	Rede	Programa de Fellowship	Apoiar o empreendedor para que consiga expandir sua ideia de forma a criar impacto sistêmico.
<b>Impact Hub</b>	Rede	Membership	Facilitar o desenvolvimento do ecossistema de negócios de impacto em âmbito local e global, articulando e conectando estrategicamente os atores e fornecendo suporte para cada etapa do ciclo empreendedor.
<b>Instituto Quintessa</b>	Aceleradora	Programa de aceleração	Potencializar o crescimento de negócios que geram impacto social ou ambiental por meio da atuação na gestão e com apoio para desenvolvimento do empreendedor. São identificadas as principais oportunidades e desafios relacionados à gestão da empresa e à figura do empreendedor enquanto liderança, os quais são desenvolvidos visando uma mudança de patamar do negócio a médio e longo prazo, de forma que lucro e impacto cresçam juntos.
<b>NESsT Brasil</b>	Catalisadora	Programa de Incubação	Apoiar o desenvolvimento dos negócios, para que eles provem seus modelos e se consolidem de forma a prepará-los para expansão. A NESsT busca apoiar negócios sociais que estejam gerando emprego e/ou renda sustentáveis e dignos para comunidades marginalizadas. O lema da NESsT é que o empreendedor consiga, após ou durante o programa, voar com as próprias asas.
<b>Red Bull Amaphiko Brasil</b>	Plataforma de impulso a empreendedores sociais	Plataforma de impulso	Inspirar, impulsionar e conectar jovens criativos que queiram alavancar seu desenvolvimento pessoal e da iniciativa.
<b>Rede Papel Solidário</b>	Rede	Membership	Preparar o empreendedor, desde a reflexão sobre o negócio social até a análise do problema do projeto e suas possíveis soluções. O empreendedor participa da Rede Papel Solidário para solucionar os problemas do projeto com ajuda de especialistas de diversas áreas.
<b>Sistema B Brasil</b>	Rede	Movimento de Empresas B certificadas	Apoiar as empresas no processo de certificação B, facilitar a construção de uma Comunidade brasileira de Empresas B e articular atores estratégicos para a construção de um Ecossistema B.
<b>Social Good Brasil</b>	Rede	Social Good Lab	Fazer com que o empreendedor teste a ideia/produto e aprimore o seu projeto. O Lab desafia seus participantes a encontrarem formas de desenvolverem suas ideias, projetos.
<b>Worth a Million</b>	Pré-aceleradora	Programa de educação e pré-aceleração	Alavancar boas ideias, com propósitos fortes, mas que ainda estão em estágio de conceituação, prototipagem ou início das vendas.
<b>Yunus and Youth</b>	Incubadora	Programa de Fellowship	Ajudar empreendedores iniciantes a terem clareza sobre sua missão, visão e proposta de valor. Além disso, por meio da mentoria é trabalhada uma questão específica de cada mentorado.



## Diferencial

### Artemisia

Dentre os diferentes tipos de suporte oferecidos, a ARTEMISIA considera que se destaca em: “Reconhecimento e divulgação” e “Ponte com potenciais investidores”.

“Nosso diferencial é que há uma estratégia bem definida de preparar o empreendedor para trabalhar com todos os possíveis atores do setor de negócios sociais, não só com a ARTEMISIA, para que o negócio acelerado ganhe escala. Além disso, a ARTEMISIA tem uma rede qualificada de empreendedores e talentos interessados em experiências profissionais em negócios de impacto social.”

### Ashoka Brasil

Dentre os diferentes tipos de suporte oferecidos, a Ashoka considera que se destaca em: “Rede entre empreendedores” e “Reconhecimento e divulgação”.

“Nosso diferencial é possuir a maior rede de empreendedores sociais (chamados ‘Fellows’) do mundo, com mais de 3 mil empreendedores e, no Brasil, com 370 empreendedores já apoiados. Além disso, a Ashoka tem como foco a pessoa empreendedora, não o negócio. Outro grande diferencial é que também há suporte para outros modelos de iniciativas sociais, como ONGs, não somente negócios. Possuímos 35 anos de atuação, estamos presente em 87 países, com 37 escritórios ao redor do mundo, sendo uma das grandes responsáveis pela construção do ecossistema de empreendedorismo social no mundo.”

### Impact Hub

Dentre os diferentes tipos de suporte oferecidos, o Impact Hub considera que se destaca em: “Rede entre empreendedores”.

“Nosso diferencial é a abertura para diferentes negócios em diferentes fases. Além disso, contamos com uma rede global bastante conectada. No dia a dia do Impact Hub, o que oferecemos é uma rede local e global de empreendedores com serviços especializados de conexão; espaços de trabalho; espaços para reuniões e eventos; programação de eventos de conexão (#connect), inspiração (#inspire), aprendizado (#learn) e empoderamento (#enable) para os membros; cursos especializados; benefícios fornecidos por parceiros da rede e serviços de consultoria.”

### Instituto Quintessa

Dentre os diferentes tipos de suporte oferecidos, o Quintessa considera que se destaca em: “Suporte em gestão”.

“Um dos grandes diferenciais da aceleração do Quintessa é o suporte em gestão, que é personalizado e baseado em uma relação muito próxima ao empreendedor: com contato semanal, mão na massa, durante uma média de dois anos. Além disso, olhamos além da gestão, com soluções para o desenvolvimento do empreendedor e estímulo para a adoção de práticas que caracterizem uma cultura organizacional humana e consciente, baseada em propósito, relações de confiança, transparência, meritocracia, e espaços para participação e desenvolvimento do time.”

### NESsT Brasil

Dentre os diferentes tipos de suporte oferecidos, a NESsT considera que se destaca em: “Investimento”.

“Nosso diferencial é o suporte completo (gerencial, financeiro e social) de longo prazo desde os estágios iniciais do negócio social. Além disso, oferecemos uma rede internacional de apoio, por meio do relacionamento com as equipes e portfólios de oito países da Europa e América Latina.”



## Diferencial

### Red Bull Amaphiko Brasil

Dentre os diferentes tipos de suporte oferecidos, a Red Bull Amaphiko considera que se destaca em: “Rede entre empreendedores”.

“Não somos uma aceleradora, tampouco uma incubadora; somos uma empresa que quer compartilhar suas expertises e ativos: e nosso principal ativo é o storytelling e nossa habilidade de pensar a comunicação como caminho de desenvolvimento.”

### Rede Papel Solidário

Dentre os diferentes tipos de suporte oferecidos, a Rede Papel Solidário considera que se destaca em: “Ponte com potenciais clientes e parceiros”.

“Nosso diferencial é a conexão de diversos especialistas, que oferecem seu trabalho para os empreendedores. Além disso, a Rede trabalha com progressão de associação, que permite ter cada vez mais acesso a treinamentos, capacitações, consultorias e até mesmo decisões da Rede, conforme interesse do empreendedor. Outro diferencial é que todos os setores estão na Rede: primeiro, segundo e terceiro setores.

### Sistema B Brasil

Dentre os diferentes tipos de suporte oferecidos, o Sistema B considera que se destaca em: “Reconhecimento e divulgação”.

“A comunidade Global de Empresas B vem crescendo a cada ano. Hoje são mais de 1300 empresas no mundo reconhecidas por uma avaliação criteriosa, transparente e que olha para a empresa como um todo, incluindo a avaliação do seu modelo de negócios. Essas empresas juntas lideram um Movimento Global que pretende redefinir o conceito de sucesso nos negócios. Juntas são pioneiras nesse Movimento que vem ganhando destaque na mídia e nos fóruns de discussão que estão reavaliando o papel das empresas.”

### Social Good Brasil

Dentre os diferentes tipos de suporte oferecidos, o Social Good Brasil considera que se destaca em: “Suporte em gestão”.

“Nosso diferencial é que não há restrição em relação a propósito social. Outro diferencial está em relação à fase em que as organizações fazem o laboratório, a qual é muito anterior às empresas já operacionais ou até mesmo com o projeto pronto. Ou seja, selecionam ideias a serem desenvolvidas dentro do laboratório.”

### Worth a Million

Dentre os diferentes tipos de suporte oferecidos, o Worth a Million considera que se destaca em: “Suporte em gestão”.

“Somos a única empresa que fala de Branding para startups e negócios sociais. Além disso, temos uma metodologia própria para desenvolver o trabalho e um programa verdadeiramente próximo e customizado.”

### Yunus and Youth

Dentre os diferentes tipos de suporte oferecidos, o Yunus&Youth considera que se destaca em: “Rede de mentores”.

“O programa do Yunus&Youth é inteiramente virtual, em inglês, e focado em empreendedores iniciantes. Conseguimos oferecer suporte para empreendedores que estejam em qualquer lugar com conexão de internet. Além disso, o fato de procurarmos empreendedores em estágio inicial é um diferencial em comparação com a maioria das incubadoras que procura negócios mais maduros.”



	Duração	Necessidade de investimento por parte do empreendedor
<b>Artemisia</b>	Entre 3 e 4 meses	Doação de R\$ 3.500, paga no início do programa de aceleração.
<b>Ashoka Brasil</b>	Ilimitado, durante toda a vida do Fellow	Não há necessidade de investimento, é oferecido gratuitamente.
<b>Impact Hub</b>	A duração é determinada pelo tempo em que o empreendedor se mantiver associado como membro.	O membership pode ser contratado mensalmente por R\$ 60,00/mês, com possibilidade de tarifas promocionais. Além disso, alguns tipos de suporte e serviços são cobrados separadamente.
<b>Instituto Quintessa</b>	Personalizada, entre 6 meses e 2 anos	O programa de aceleração possui um Plano de Retribuição flexível, desenhado em conjunto com o empreendedor e que respeita o perfil e momento de cada negócio. A Retribuição acontece ao final do programa de aceleração.
<b>NESsT Brasil</b>	3 a 7 anos, sendo 3-5 anos de incubação e 2 anos de expansão	Não há necessidade de investimento, é oferecido gratuitamente.
<b>Red Bull Amaphiko Brasil</b>	18 meses	Não há necessidade de investimento, é oferecido gratuitamente.
<b>Rede Papel Solidário</b>	A duração é determinada pelo tempo em que o empreendedor se mantiver associado como membro.	O valor da contribuição associativa depende da categoria do membro. O valor inicia no modo gratuito e chega até o máximo de uma contribuição mensal no valor de 4 salários mínimos vigentes. Além disso, o suporte em gestão é realizado por profissionais parceiros da rede, que cobram pelo seu serviço à parte.
<b>Sistema B Brasil</b>	A duração é determinada pelo tempo em que o empreendedor se mantiver certificado (a certificação como Empresa B, que garante a participação no Movimento, é válida por dois anos, podendo se recertificar).	O investimento varia de acordo com o faturamento anual em dólares (vendas líquidas). O valor varia entre 500 e 50.000 dólares anuais.
<b>Social Good Brasil</b>	4 meses	Inscrição de R\$ 700. (As inscrições compõem um fundo de capital semente que é revertido aos empreendedores participantes do programa.)
<b>Worth a Million</b>	Programa de educação: 3 semanas. Programa de pré-aceleração: 3 meses, com opção de renovação por mais três meses.	Porcentagem de 8 a 20% sobre o faturamento durante 1 ou 2 anos. Todos os valores são acordados com base no tipo de negócio, modelo de negócio e estágio de crescimento.
<b>Yunus and Youth</b>	6 meses	Não há necessidade de investimento, é oferecido gratuitamente.



# DETALHES SOBRE A SELEÇÃO

	Visão sobre política de dividendos	Região atendida
<b>Artemisia</b>	Não há restrições acerca da política de dividendos.	Brasil
<b>Ashoka Brasil</b>	Deve reinvestir 100% do lucro ou superávit.	Brasil
<b>Impact Hub</b>	Não há restrições acerca da política de dividendos.	Manaus (AM), Belo Horizonte (MG), Recife (PE), Curitiba (PR), Florianópolis (SC) e São Paulo (SP)
<b>Instituto Quintessa</b>	Não há restrições acerca da política de dividendos.	Brasil, com preferência ao Estado de São Paulo
<b>NESsT Brasil</b>	Não há restrições acerca da política de dividendos.	Brasil
<b>Red Bull Amaphiko Brasil</b>	Não há restrições acerca da política de dividendos.	Brasil
<b>Rede Papel Solidário</b>	Não há restrições acerca da política de dividendos.	Brasil
<b>Sistema B Brasil</b>	Não há restrições acerca da política de dividendos.	Brasil
<b>Social Good Brasil</b>	Não há restrições acerca da política de dividendos.	Brasil
<b>Worth a Million</b>	Não há restrições acerca da política de dividendos.	Sudeste e Sul
<b>Yunus and Youth</b>	Deve reinvestir 100% do lucro ou superávit.	Brasil



# DETALHES SOBRE AS ORGANIZAÇÕES

	Ano de fundação	Número de negócios já apoiados	Número de colaboradores	Formato jurídico	Modelo de receita
<b>Artemisia</b>	2004	70 negócios, desde 2011	19 colaboradores	Associação, com titulação de OSCIP	Doação, patrocínio e prestação de serviço
<b>Ashoka Brasil</b>	1986 no Brasil (globalmente, 1980)	Desde 1986, foram selecionados mais de 370 empreendedores sociais. Uma parte deles são negócios sociais, sobretudo aqueles que foram selecionados para a rede nos últimos cinco anos.	Cerca de 10 colaboradores no Brasil	Associação, com titulação de OSCIP	Doação, parcerias e prestação de serviço
<b>Impact Hub</b>	2007 em São Paulo (globalmente, 2005)	Aproximadamente 1300 empreendedores	Por cidade, uma média de 4 a 10 colaboradores. No Brasil, cerca de 30 colaboradores	Híbrido: empresa e associação	Prestação de serviço
<b>Instituto Quintessa</b>	2009	30 negócios	8 colaboradores	Associação, com titulação de OSCIP	Doação, retribuição dos negócios acelerados, prestação de serviço
<b>NESSt Brasil</b>	2007 no Brasil (na Hungria, 1997)	67 negócios	2 colaboradores	Associação, com titulação de OSCIP	Doação e prestação de serviço
<b>Red Bull Amaphiko Brasil</b>	2014	15 empreendedores sociais entre 2014 e 2015	3 colaboradores	Empresa (é uma iniciativa dentro da área de marketing da Red Bull)	Investimento em marketing da Red Bull
<b>Rede Papel Solidário</b>	2006	Aproximadamente 50 negócios	1 colaborador na equipe contratada, 3 contratados para áreas de apoio, que são prestadores de serviço, e 12 voluntários.	Associação	Prestação de serviço
<b>Sistema B Brasil</b>	2013 no Brasil (globalmente, desde 2006 nos EUA e 2011 na América Latina)	42 empresas certificadas no Brasil	7 colaboradores	Associação	Doação e prestação de serviço
<b>Social Good Brasil</b>	2011 no Brasil	72 negócios, em 2013 e 2014	12 colaboradores	Associação	Doação, patrocínio de empresas e prestação de serviço
<b>Worth a Million</b>	2014	22 negócios	3 colaboradores	Empresa limitada	Prestação de serviço
<b>Yunus and Youth</b>	2014	5 negócios no Brasil	8 colaboradores	Associação	Prestação de serviço



# ARTEMISIA

Estágios **2** **3** **4**



Capacitação e  
treinamento



Ponte com  
potenciais clientes  
e parceiros



Ponte com  
potenciais  
investidores



Reconhecimento  
e divulgação do  
negócio social



Rede de  
mentores



Rede entre  
empreendedores



Suporte  
em gestão



## Dados

<http://artemisia.org.br>

**LOCAL DA SEDE** São Paulo (SP)

**ANO DE FUNDAÇÃO** 2004

**CONTATO** Renan Costa Rego  
[artemisia@artemisia.org.br](mailto:artemisia@artemisia.org.br)

**O QUE É** Aceleradora

**FORMATO JURÍDICO** Associação, com  
titulação de OSCIP

**NÚMERO DE COLABORADORES** 19

**MODELO DE RECEITA** Doação, patrocínio e  
prestação de serviço

# ARTEMISIA

## Sobre a organização

**FOCO NO GUIA 2.5** Programa de aceleração

### OUTRAS ATIVIDADES QUE REALIZA

- Movimento CHOICE (com soluções para empreendedores no Estágio 1 e 2)
- ARTEMISIA Lab (com soluções para empreendedores no Estágio 1 e 2)
- Eventos temáticos com parceiros
- Consultoria/Projetos institucionais

### TIPOS DE SUPORTE OFERECIDOS

- Capacitação e treinamento
- Ponte com potenciais clientes e parceiros
- Ponte com potenciais investidores
- Reconhecimento e divulgação
- Rede de mentores
- Rede entre empreendedores
- Suporte em gestão

**OBJETIVO** O objetivo da aceleração é que, em um curto período de tempo, todos os negócios acelerados estejam mais preparados para alcançar resultados econô-

micos e sociais em larga escala e mais atraentes para investidores nacionais e internacionais.

**DIFERENCIAL** Dentre os diferentes tipos de suporte oferecidos, a ARTEMISIA considera que se destaca em: “Reconhecimento e divulgação” e “Ponte com potenciais investidores”.

“Nosso diferencial é que há uma estratégia bem definida de preparar o empreendedor para trabalhar com todos os possíveis atores do setor de negócios sociais, não só com a ARTEMISIA, para que o negócio acelerado ganhe escala. Além disso, a ARTEMISIA tem uma rede qualificada de empreendedores e talentos interessados em experiências profissionais em negócios de impacto social.”

**DURAÇÃO** Entre 3 e 4 meses

**NECESSIDADE DE INVESTIMENTO POR PARTE DO EMPREENDEDOR** Doação de R\$ 3.500, paga no início do programa de aceleração

**NÚMERO DE NEGÓCIOS APOIADOS AO MESMO TEMPO** Entre 10 e 12 negócios por semestre



# ARTEMISIA

## Sobre a organização

**NÚMERO DE NEGÓCIOS JÁ APOIADOS** 70 negócios, desde 2011

### CASOS BEM SUCEDIDOS

- Programa Vivenda: com foco em fazer reformas em casas para a população de baixa renda, foi uma aceleração completa, desde conceituação até busca de investimento seed, doação e parceiros.
- Geekie: o negócio da área de educação já chegou com uma equipe e conceito fortes. Mesmo assim, trabalharam para aumentar a equipe, desde diretor até analista de TI.
- Saútil: excelente caso de serviço voltado para melhorar a vida da população da base da pirâmide. A ARTEMISIA ajudou desde a modelagem de negócio até chegar ao investimento Série A.
- MultiOrto: já chegou com uma ampla rede de clínicas ortodônticas e proposta consistente. A aceleradora trabalhou a comunicação do produto, refinamento do modelo de negócio e capacitação do empreendedor para escalar e buscar investimento Série A.
- Guten: o conceito de desenvolver habilidades de crianças já estava formado. A aceleradora trabalhou desde estratégia até formas de distribuir o produto e a precificação.

**MENSURAÇÃO DE IMPACTO DOS NEGÓCIOS** É realizada uma mensuração quantitativa, com indicadores personalizados para cada negócio, que são coletados semestralmente. Exemplo: número de beneficiários impactados.

Uma mensuração qualitativa é realizada pelos negócios em estágio mais avançado, normalmente com auxílio de consultoria externa e de forma independente. Mensura-se o negócio 12 meses antes da aceleração, durante o processo, 6 e 12 meses após o término do processo de aceleração.

### MONITORAMENTO DO DESENVOLVIMENTO DOS NEGÓCIOS

É realizada uma mensuração quantitativa, com indicadores coletados semestralmente. Exemplos: faturamento, investimento articulado, pessoas na equipe.

Coletam-se os indicadores 12 meses antes da aceleração, durante o processo, 6 e 12 meses após o término do processo de aceleração.

**ACOMPANHAMENTO APÓS O SUPORTE** É realizado um acompanhamento até 12 meses após o término do processo de aceleração, por meio de acompanhamento e mensuração de impacto. A ARTEMISIA normalmente agrega valor na captação de investimento após o período de aceleração, embora esteja aberta a outras demandas.

## Critérios de seleção

**VISÃO SOBRE NEGÓCIOS DE IMPACTO** Empresas que oferecem, de forma intencional, soluções escaláveis para problemas sociais da população de baixa renda. O negócio pode gerar impacto social em cinco dimensões:

1. Diminuição de custos de transação;
2. Redução de condições de vulnerabilidade;
3. Aumento de renda;
4. Desenvolvimento de capacidades;
5. Construção de cidadania.

### ESTÁGIO DO NEGÓCIO

- Estágio 2
- Estágio 3
- Estágio 4

**VISÃO SOBRE POLÍTICA DE DIVIDENDOS** Não há restrições acerca da política de dividendos.

**SETORES-ALVO** Não há restrição, apoiam os mais variados setores. Entretanto, a ARTEMISIA tem teses setoriais desenvolvidas em educação, saúde, habitação e serviços financeiros.

# ARTEMISIA

## Critérios de seleção

**REGIÃO ATENDIDA** Brasil

**OUTROS CRITÉRIOS DE SELEÇÃO** O negócio deve estar dentro do escopo da tese de impacto social feita pela ARTEMISIA e focos de seleção determinados para a turma em questão.

Os critérios-base são:

1. Impacto social: negócios que ofereçam produtos e serviços desenhados para melhorar a qualidade de vida da população de baixa renda, preferencialmente nas áreas de saúde, educação, habitação e serviços financeiros.
2. Empreendedores: empreendedores que tenham a intenção genuína de mudar o Brasil para melhor, um histórico de realizações e capacidade de atrair talentos e desenvolver uma equipe consistente.
3. Potencial de escala: modelos de negócio lucrativos que ofereçam soluções escaláveis, com potencial de atender milhares de pessoas das classes CDE.
4. Estágio de maturidade: negócios em fase inicial, desde ideias em fase piloto/protótipo até startups com produtos no mercado, buscando rápido crescimento.

**PROCESSO PARA INSCRIÇÃO** A inscrição é aberta durante o ano todo. Há dois gates de seleção, um a cada semestre (julho e janeiro).

Para se inscrever, o empreendedor deve preencher um formulário no site: [www.artemisia.org.br/conteudo/frentes/acceleradora/o-programa/inscricoes.aspx](http://www.artemisia.org.br/conteudo/frentes/acceleradora/o-programa/inscricoes.aspx)

As etapas de seleção são:

1. Inscrições;
2. Entrevistas de 1ª Opinião;
3. Entrevistas de 2ª Opinião;
4. Painel de Análise Equipe ARTEMISIA;
5. Painel de Análise Mentores/Especialistas;
6. Seleção.

## Descrição de cada suporte oferecido



### Capacitação e treinamento

**FORMATO** Em grupo

**MODO** Presencial

**CONTEÚDO** Modelo de Negócios, Impacto Social e Investimento

**FREQUÊNCIA E DURAÇÃO** Três encontros durante os três meses iniciais, ou seja, um encontro por mês. Em cada encontro, são dois dias de capacitação, totalizando seis dias de capacitação em grupo.

**DESCRIÇÃO** As capacitações em grupo têm como objetivo a troca de experiências. Não são aulas, são encontros de empreendedores. A ideia é que a ARTEMISIA atue como facilitadora, não apoio técnico.



# ARTEMISIA

## Descrição de cada suporte oferecido



### Ponte com potenciais clientes e parceiros

**FORMA DE INTERMEDIACÃO** Individualmente, conforme necessidade e afinidade do negócio.

**DESCRIÇÃO** Com base nos desafios do negócio e projeto de aceleração, a ARTEMISIA conecta o empreendedor diretamente, por meio de reuniões presenciais e virtuais, dando todo o apoio de informações, sinergias e objetivos de ambas as partes.



### Ponte com potenciais investidores

**FORMA DE INTERMEDIACÃO** Individualmente, conforme necessidade do negócio, e coletivamente, por meio de encontros durante a aceleração e eventos pontuais organizados pela ARTEMISIA.

**TIPO DE INVESTIMENTO SUPRIDO COM A PONTE** Doação, empréstimo, dívida conversível, investimento com participação societária.

**MOMENTO EM QUE É FEITA A PONTE** Conforme necessidade do negócio e, coletivamente, em um evento semestral (último encontro da aceleração).



### Reconhecimento e divulgação

#### FORMA DE DIVULGAÇÃO

- Citação em eventos;
- Dentro de rede própria;
- Ponte com imprensa impressa;
- Ponte com imprensa online;
- Site, mídias sociais e materiais institucionais.

**DESCRIÇÃO** A ARTEMISIA possui uma ótima abertura nos principais veículos de negócios, economia e empreendedorismo do Brasil, como: Folha de S.Paulo, Estadão, PEGN, EXAME, Brasil Econômico, Startupi, InfoMoney, Diário de Pernambuco e Catraca Livre, tendo uma parceria com o Prêmio Folha Empreendedor Social.



### Rede de mentores

**FREQUÊNCIA E DURAÇÃO** São acessados pontualmente, de acordo com a necessidade do negócio.

**PERFIL DOS MENTORES** Há duas categorias de mentores: (1) especialistas que estão no mercado e são mentores estratégicos voluntários e (2) empreendedores mais experientes, que já receberam aceleração e dedicam menos horas de mentoria. O link para conhecer o perfil dos cerca de 50 mentores é: [artemisia.org.br/conteudo/frentes/acceleradora/mentores/rede-mentores.aspx](http://artemisia.org.br/conteudo/frentes/acceleradora/mentores/rede-mentores.aspx).



### Rede entre empreendedores

**MODO** Presencial

**FREQUÊNCIA DOS ENCONTROS** Três encontros durante os três meses iniciais, ou seja, um encontro por mês, com duração de dois dias cada.

# ARTEMISIA

## Descrição de cada suporte oferecido

**DESCRIÇÃO** Os temas tratados dentro dos encontros são os mesmos que os descritos em “Capacitação e Treinamento”. Os encontros acontecem na cidade de São Paulo.



### Suporte em gestão

**CONDIÇÕES DE ACESSO** Há uma seleção específica para acesso dos empreendedores ao suporte. Após os três meses iniciais, que funcionam como seleção, alguns negócios são escolhidos para suporte em gestão.

**FORMATO** Individual

#### SUPORTE EM GESTÃO OFERECIDO

- Aconselhamento global e estratégico;
- Criação de modelo de expansão;
- Diagnóstico aprofundado da organização e identificação de desafios de gestão;
- Suporte em decisões operacionais.

#### CONTATO COM O EMPREENDEDOR

- Durante reuniões;
- Imersões da equipe nos negócios.

**PERSONALIZAÇÃO** Personalizado para cada negócio

**ÁREAS ABORDADAS** Branding, Estratégia, Gestão de Pessoas, Governança, Marketing, Modelo de Negócios, Preparação de pitch, Tese de impacto social e mensuração

#### QUEM OFERECE O SUPORTE

- Membros da equipe;
- Parceiros/Terceiros.

Membros da equipe

- Quantas pessoas dão suporte para cada negócio: um colaborador.
- De quantos negócios cada pessoa cuida: até quatro negócios.
- Frequência e duração dos encontros com o empreendedor: em média, uma vez por semana, durante duas horas (no mínimo, quinzenal).
- Suporte oferecido: contatos com pessoas que possam

abrir o caminho para o empreendedor, como buscar parceiros e mentores, e alinhamento de expectativas entre o empreendedor e o apoio dado pela ARTEMISIA. A equipe tem um trabalho menos operacional e mais focado em abrir caminhos para o negócio.

- Perfil da equipe responsável: pessoa que tenha a inteligência de como usar a rede de mentores, a rede da ARTEMISIA conforme a necessidade e a expectativa do empreendedor (analistas juniores). Algumas pessoas, mais seniores, têm maior visão de negócios e podem ser um mentor interno.

Parceiros/Terceiros

- Frequência e duração dos encontros com o empreendedor: o envolvimento se dá de acordo com a necessidade de cada negócio e disponibilidade dos parceiros.
- Suporte oferecido: parceiros para pagamento via cartão de crédito, gestão de pessoas e financeiro.

**DESCRIÇÃO** Há colaboradores alocados para facilitar o envolvimento do empreendedor com a ARTEMISIA, mas o foco não é de criar as ferramentas de gestão junto com ele (como de controle de fluxo de caixa), mas facilitar para que ele mesmo as construa. Já ajudaram na



# ARTEMISIA

## Descrição de cada suporte oferecido

revisão do valuation de um negócio, mas não costumam ter tanta profundidade nesse suporte.

Com o olhar para business development, a equipe da ARTEMISIA trabalha principalmente em estratégia e modelo de negócio, focando em um ou dois temas por negócio.

A ARTEMISIA também dá suporte na mobilização de talentos para trabalharem nos negócios acelerados por meio da rede de universitários que fazem parte do Movimento Choice.



# ASHOKA BRASIL

Estágios **3** **4**



Capacitação e treinamento



Desenvolvimento pessoal do empreendedor



Investimento



Ponte com potenciais clientes e parceiros



Ponte com potenciais investidores



Reconhecimento e divulgação do negócio social



Rede de mentores



Rede entre empreendedores



Suporte em gestão





## Dados

<http://brasil.ashoka.org>

**LOCAL DA SEDE** São Paulo (SP)

**ANO DE FUNDAÇÃO** 1986 no Brasil  
(globalmente, 1980)

**CONTATO** Deise Hajpek  
[selecao@ashoka.org](mailto:selecao@ashoka.org)

**O QUE É** Rede

**FORMATO JURÍDICO** Associação, com  
titulação de OSCIP

**NÚMERO DE COLABORADORES** Cerca de  
dez colaboradores no Brasil

**MODELO DE RECEITA** Doação, parcerias e  
prestação de serviço

# ASHOKA BRASIL

## Sobre a organização

**FOCO NO GUIA 2.5** Programa de Fellowship

**OUTRAS ATIVIDADES QUE REALIZA** A Ashoka fomenta o campo da inovação e da transformação social promovendo ações que identificam e oferecem suporte a agentes de transformação social de distintos setores, grupos e linhas de atuação. Isso ocorre por meio de diversas iniciativas nas temáticas de educação, meio ambiente, saúde, participação cidadã, direitos humanos e desenvolvimento econômico, colaborando na convergência entre os setores, privado, público e social para promoção de transformações sociais.

### TIPOS DE SUPORTE OFERECIDOS

- Capacitação e treinamento
- Desenvolvimento pessoal do empreendedor
- Investimento
- Ponte com potenciais clientes e parceiros
- Ponte com potenciais investidores
- Reconhecimento e divulgação
- Rede de mentores
- Rede entre empreendedores
- Suporte em gestão

**OBJETIVO** Apoiar o empreendedor para que consiga expandir sua ideia de forma a criar impacto sistêmico.

**DIFERENCIAL** Dentre os diferentes tipos de suporte oferecidos, a Ashoka considera que se destaca em: “Rede entre empreendedores” e “Reconhecimento e divulgação”. “Nosso diferencial é possuir a maior rede de empreendedores sociais (chamados ‘Fellows’) do mundo, com mais de 3 mil empreendedores e, no Brasil, com 370 empreendedores já apoiados. Além disso, a Ashoka tem como foco a pessoa empreendedora, não o negócio. Outro grande diferencial é que também há suporte para outros modelos de iniciativas sociais, como ONGs, não somente negócios. Possuímos 35 anos de atuação, estamos presente em 87 países, com 37 escritórios ao redor do mundo, sendo uma das grandes responsáveis pela construção do ecossistema de empreendedorismo social no mundo.”

**DURAÇÃO** Ilimitado, durante toda a vida do Fellow

**NECESSIDADE DE INVESTIMENTO POR PARTE DO EMPREENDEDOR** Não há necessidade de investimento, é oferecido gratuitamente.

# ASHOKA BRASIL

## Sobre a organização

**NÚMERO DE NEGÓCIOS APOIADOS AO MESMO TEMPO** Há cerca de 200 empreendedores ativos atualmente na rede da Ashoka Brasil.

**NÚMERO DE NEGÓCIOS JÁ APOIADOS** Desde 1986, foram selecionados mais de 370 empreendedores sociais. Uma parte deles são negócios sociais, sobretudo aqueles que foram selecionados para a rede nos últimos cinco anos.

### CASOS BEM SUCEDIDOS

- Eugênio Scannavino (Projeto Saúde e Alegria-PA): com apoio da parceria Ashoka-McKinsey, elaborou o plano de negócio e expansão do Artesanato da Floresta, projeto para resgate cultural de cestaria em palha e geração de renda para comunidades ribeirinhas, expandido para outras regiões da Resex-Tapajós.
- Cybele Amado (Instituto Chapada Educação-BA): participou do treinamento no Programa de Planejamento Estratégico para Ganho de Escala Ashoka-McKinsey, para expansão da metodologia de ensino, alcançando escala em outros municípios do Brasil.
- Wellington Nogueira (Doutores da Alegria-SP): participou do treinamento no Programa de Planejamento Estratégico para Ganho de Escala Ashoka-McKinsey, para

expansão das atividades em diferentes áreas de atuação na direção de cultura e alegria a nível Brasil.

- Vera Cordeiro (Saúde Criança-RJ): recebeu apoio pro bono da parceria Ashoka-McKinsey para desenvolvimento do modelo de franquia para os dados de sistema de gestão, expandindo sua metodologia para outros municípios no Brasil.

**MENSURAÇÃO DE IMPACTO DOS NEGÓCIOS** Durante os três primeiros anos após o empreendedor social entrar para a rede, o programa Take-Off Lab acompanha indicadores personalizados para cada Fellow e sua organização social e gera um relatório e um diagnóstico sobre a situação de cada projeto.

**MONITORAMENTO DO DESENVOLVIMENTO DOS NEGÓCIOS** O monitoramento se dá pelas ações promovidas junto aos Fellows.

Três anos após a entrada para a rede, há um acompanhamento personalizado. Para os negócios sociais que passam pelo Grow2Impact, há um acompanhamento após um ano do programa.

## Critérios de seleção

**VISÃO SOBRE NEGÓCIOS DE IMPACTO** Iniciativas de impacto socioambiental, quando o lucro é reinvestido na organização.

### ESTÁGIO DO NEGÓCIO

- Estágio 3
- Estágio 4

**VISÃO SOBRE POLÍTICA DE DIVIDENDOS** Não deve haver distribuição de dividendos (é necessário reinvestir 100% do lucro ou superávit).

**SETORES-ALVO** Não há restrição, apoiam os mais variados setores.

**REGIÃO ATENDIDA** Brasil

**OUTROS CRITÉRIOS DE SELEÇÃO** O foco da seleção é a pessoa - o empreendedor social - não o negócio. São critérios considerados: inovação, fibra ética, perfil empreendedor, criatividade e impacto social (inclui escala, em termos de replicação e capacidade de transformar a origem do problema socioambiental).



# ASHOKA BRASIL

## Critérios de seleção

**PROCESSO PARA INSCRIÇÃO** A inscrição é aberta durante o ano todo. O número de painéis de seleção varia entre 1 ou 2 por ano. Para se inscrever, o empreendedor deve preencher um formulário no site <http://migre.me/rNxxn>. As etapas de seleção, que duram entre 6 e 8 meses, são:

- Nomeação (autonomeação ou via rede da Ashoka);
- Visita de campo;
- Avaliação nacional;
- Avaliação internacional;
- Painel de seleção;
- Aprovação final pelo Global Board of Directors.

## Descrição de cada suporte oferecido



### Capacitação e treinamento

**FORMATO** Em grupo

**MODO** Presencial e online

**CONTEÚDO** Aspectos contábeis, Branding, Comercial, Desenvolvimento de competências empreendedoras, Estratégia, Financeiro, Gestão de Pessoas, Governança, Inovação, Inspiração, Internacionalização, Jurídico, Marketing, Modelo de Negócios, Operação, Preparação de pitch, Tese de impacto social e mensuração

**FREQUÊNCIA E DURAÇÃO** Depende de cada treinamento. Quando se forma a turma, são pelo menos quatro encontros de dois dias inteiros. Há situações de cinco encontros presenciais, com atividades à distância também.

**DESCRIÇÃO** Os encontros de capacitação e treinamento são desenvolvidos sob demanda, não havendo um padrão que todo empreendedor apoiado recebe.



### Desenvolvimento pessoal do empreendedor

**CONDIÇÕES DE ACESSO** Há um limite de vagas abertas por semestre e um direcionamento por parte da equipe Ashoka de quais empreendedores devem participar, de acordo com as suas necessidades.

**DESCRIÇÃO** O foco no desenvolvimento pessoal do empreendedor se dá de três formas coaching, com uma média de dez sessões de uma hora individuais com coaches voluntários, presencial ou online – é estabelecido um desafio como foco a ser trabalhado com os coaches; programa Well Being, que está sendo modelado, mas será uma semana de encontro presencial em imersão e interações online; diálogos de líderes, que aconteceu em 2013.



### Investimento

**CONDIÇÕES DE ACESSO** Há uma seleção específica para acesso dos empreendedores sociais ao investimento, dependendo da necessidade financeira do empreendedor para seu próprio custeio (não da organização). A

# ASHOKA BRASIL

## Descrição de cada suporte oferecido

Ashoka Global avalia cada solicitação e decide sobre a aprovação.

**TIPO** Doação de bolsa-auxílio (equivalente ao que seria o pró-labore do empreendedor).

**FAIXA** Aproximadamente R\$ 3 mil por mês.

**MOMENTO DO INVESTIMENTO** O apoio acontece logo no início da entrada do empreendedor para a rede, tendo uma duração de no máximo três anos, com redução gradual no último ano.



### Ponte com potenciais clientes e parceiros

**FORMA DE INTERMEDIÇÃO** Individualmente, conforme necessidade e afinidade do negócio.

**DESCRIÇÃO** A Ashoka realiza indicação a prêmios e mídia, é Referral Partner da rede Trust Law (apoio jurídico global pro bono) e tem uma rede temporária de empresas que oferecem serviços pro bono para os empreendedores.



### Ponte com potenciais investidores

**FORMA DE INTERMEDIÇÃO** Individualmente, conforme necessidade do negócio, e coletivamente, por meio da divulgação de editais de organizações parceiras.

**TIPO DE INVESTIMENTO SUPRIDO COM A PONTE** Doação, empréstimo, investimento com participação societária.

**MOMENTO EM QUE É FEITA A PONTE** Conforme necessidade do negócio.

**DESCRIÇÃO** Apoiam a inscrição do empreendedor em editais de organizações parceiras que são exclusivos para Fellows Ashoka.



### Reconhecimento e divulgação

**FORMA DE DIVULGAÇÃO**

- Citação em eventos;
- Dentro de rede própria;

- Ponte com imprensa impressa;
- Ponte com imprensa online;
- Premiações;
- Site, mídias sociais e materiais institucionais.

**DESCRIÇÃO** São realizados prêmios próprios da Ashoka e há parcerias pontuais com veículos de mídia para realização de artigos e matérias.



### Rede de mentores

**FREQUÊNCIA E DURAÇÃO** São acessados pontualmente, de acordo com a necessidade do negócio.

**DESCRIÇÃO** A Ashoka Support Network (ASN) é uma rede de mentores que oferecem apoio aos empreendedores. Em geral, o empreendedor compartilha um desafio e os mentores apoiam com brainstorming de soluções. São organizados encontros aproximadamente uma vez por mês, no formato de café da manhã ou reunião.

**PERFIL DOS MENTORES** Os mentores são executivos com grande experiência no setor privado e diferentes



# ASHOKA BRASIL

## Descrição de cada suporte oferecido

expertises, além de investidores sociais que são doadores da Ashoka.



### Rede entre empreendedores

**MODO** Presencial e online

**FREQUÊNCIA DOS ENCONTROS** Indefinida

**DESCRIÇÃO** Há três formas de conexão entre os empreendedores. São organizados encontros regionais presenciais, esporádicos. No site da Ashoka há informações dos empreendedores e eles solicitam que uma ponte seja feita entre eles para alguém do time da Ashoka. Existe o Ashoka Hub, uma plataforma online pela qual os Fellows podem se conectar diretamente, ofertar oportunidades, demandar solicitações e participar de fóruns temáticos.



### Suporte em gestão

**CONDIÇÕES DE ACESSO** Empreendedores que apresentem necessidade do tema da capacitação em questão.

**FORMATO** Individual e em grupo

#### TIPO DE SUPORTE EM GESTÃO

- Assessoria de marketing;
- Assessoria jurídica;
- Aconselhamento global e estratégico;
- Criação de modelo de expansão;
- Diagnóstico aprofundado da organização e identificação de desafios de gestão.

**CONTATO COM O EMPREENDEDOR** Durante reuniões

**PERSONALIZAÇÃO** Personalizado para cada negócio e padronizado para a turma, com suporte individual complementar

**ÁREAS ABORDADAS** Aspectos contábeis, Branding, Comercial, Estratégia, Financeiro, Gestão de Pessoas, Governança, Jurídico, Marketing, Modelo de Negócios, Operação, Preparação de pitch, Tese de impacto social e mensuração

#### QUEM OFERECE O SUPORTE

- Membros da equipe;
  - Mentores;
  - Parceiros/Terceiros.
- \* Há parcerias globais de assessoria jurídica, de marketing e de visibilidade.

**DESCRIÇÃO** O empreendedor é selecionado para a rede da Ashoka e permanece nela ao longo de toda sua vida. Durante esse período, existem quatro formas principais de receber suporte em gestão.

- Programa Take-Off Lab

Trata-se dos três primeiros anos após a entrada na rede como um Fellow Ashoka. É estabelecido um canal direto com um colaborador Ashoka, que faz uma visita a campo e gera um diagnóstico de necessidades e oportunidades. Esse colaborador e o empreendedor alinham prioridades de suporte do negócio e modelam como a Ashoka lhe oferecerá apoio, considerando as

# ASHOKA BRASIL

## Descrição de cada suporte oferecido

oportunidades dentro da Ashoka – como parceria com McKinsey e programas específicos de suporte.

- Parceria com a Consultoria McKinsey & Company

Consultores da McKinsey fazem voluntariado para empreendedores previamente selecionados pela Ashoka, com foco em apoio estratégico customizado para a organização individual ou treinamentos em grupos, que podem ser presenciais nos escritórios da McKinsey ou à distância.

- Programa Grow2Impact – modelagem de negócio social com impacto sistêmico

Trata-se de um programa que foca em criar um modelo de geração de receita para ONGs ou desenvolver algum piloto de novo projeto em negócios sociais, com foco em impacto sistêmico sustentável. Podem participar o empreendedor da Rede Ashoka e um colaborador nos encontros presenciais e o time de sua organização em atividades à distância. São quatro encontros de dois dias, totalizando oito dias de programa. Nestes, há três workshops com conteúdo e um treinamento de pitch para o painel, com uma apresentação ao final. São parceiros de conteúdo: Warehouse, McKinsey, Hookah Design Thinking, DreamShaper, BMA Advogados, entre outros.

Há um mentor alocado por empreendedor, com contato em oito encontros presenciais de um dia inteiro e

contato online durante o período entre encontros, somando ao mínimo 80 horas de mentoria.

Para participar no programa, os critérios são relacionados ao perfil da organização social do Fellow Ashoka e potencial para modelagem de um negócio social por meio de um produto ou serviço com potencial de impacto social sistêmico.

- Programa Globalizer

Programa com foco em escalar organizações para fora do Brasil. Em geral, se forma um grupo de apoio formado por duas ou mais pessoas, sendo um mentor executivo da Rede Ashoka Support Network e um consultor McKinsey. Durante três a quatro meses, à distância, desenham um modelo para escala, e depois o empreendedor participa de um encontro global Ashoka para um pitch de apresentação e seleção dos melhores modelos desenvolvidos.



IMPACT  
HUB

# IMPACT HUB

Estágios **1** **2** **3** **4**



Capacitação e  
treinamento



Desenvolvimento  
pessoal do  
empreendedor



Espaço/  
coworking



Ponte com  
potenciais clientes  
e parceiros



Ponte com  
potenciais  
investidores



Rede entre  
empreendedores



Suporte  
em gestão

# IMPACT HUB

## Dados

www.impacthub.com.br

**LOCAL DA SEDE** Manaus (AM), Belo Horizonte (MG), Recife (PE), Curitiba (PR), Florianópolis (SC) e São Paulo (SP)

**ANO DE FUNDAÇÃO** 2007 em São Paulo (globalmente, 2005)

**CONTATO** Henrique Bussacos  
contato@impacthub.com.br

**O QUE É** Rede

**FORMATO JURÍDICO** Híbrido: empresa e associação

**NÚMERO DE COLABORADORES** Por cidade, uma média de 4 a 10 colaboradores. No Brasil, cerca de 30 colaboradores

**MODELO DE RECEITA** Prestação de serviço

# IMPACT HUB

## Sobre a organização

### FOCO NO GUIA 2.5 Membership

**Observação:** o membership do Impact Hub é um serviço global que conecta o empreendedor à rede mundial de pessoas, negócios, espaços e programas de impacto. Como as unidades do Impact Hub são independentes, com comunicação e governança alinhadas entre si, os suportes oferecidos ao empreendedor e seu negócio podem ter características locais – como programas, eventos e serviços particulares de uma cidade. O empreendedor sempre estará conectado a um Impact Hub principal, mas pode ter acesso a serviços em todas as 85+ cidades do mundo via Membership.

### OUTRAS ATIVIDADES QUE REALIZA

- Hub Escola
- Aluguel de espaços de trabalho móveis e permanentes, individuais ou para equipes
- Aluguel de espaço para eventos
- Programas e consultorias

### TIPOS DE SUPORTE OFERECIDOS

- Capacitação e treinamento
- Desenvolvimento pessoal do empreendedor
- Espaço

- Ponte com potenciais clientes e parceiros
- Ponte com potenciais investidores
- Rede entre empreendedores
- Suporte em gestão

**OBJETIVO** Facilitar o desenvolvimento do ecossistema de negócios de impacto em âmbito local e global, articulando e conectando estrategicamente os atores e fornecendo suporte para cada etapa do ciclo empreendedor.

**DIFERENCIAL** Dentre os diferentes tipos de suporte oferecidos, o Impact Hub considera que se destaca em: “Rede entre empreendedores”.

“Nosso diferencial é a abertura para diferentes negócios em diferentes fases. Além disso, contamos com uma rede global bastante conectada. No dia a dia do Impact Hub, o que oferecemos é uma rede local e global de empreendedores com serviços especializados de conexão; espaços de trabalho; espaços para reuniões e eventos; programação de eventos de conexão (#connect), inspiração (#inspire), aprendizado (#learn) e empoderamento (#enable) para os membros; cursos especializados; benefícios fornecidos por parceiros da rede e serviços de consultoria.”



# IMPACT HUB

## Sobre a organização

**DURAÇÃO** A duração é determinada pelo tempo em que o empreendedor se mantiver associado como membro.

**NECESSIDADE DE INVESTIMENTO POR PARTE DO EMPREENDEDOR** O membership pode ser contratado mensalmente por R\$ 60,00/mês. É também possível ter tarifas promocionais no caso da contratação anual, em caso de grupos de empreendedores ou organizações/projetos representados por mais de uma pessoa e no caso de estudantes interessados em se juntar à rede.

Além disso, alguns tipos de suporte e serviços são cobrados separadamente.

**NÚMERO DE NEGÓCIOS APOIADOS AO MESMO TEMPO** Atualmente, há aproximadamente 600 membros no Brasil, sendo cerca de 250 membros em São Paulo.

**NÚMERO DE NEGÓCIOS JÁ APOIADOS** Aproximadamente 1300 empreendedores

### CASOS BEM SUCEDIDOS

- VOX Capital: o Impact Hub serviu de inspiração e espaço de conexão para Daniel Izzo, cofundador da Vox, fundo de investimento de impacto. Conectado ao Im-

Impact Hub ele se inspirou em novas possibilidades de negócio e conheceu os sócios e parceiros necessários para abrir o primeiro fundo de investimento de impacto do Brasil.

- AOKA: a AOKA nasceu dentro do Impact Hub, como a primeira operadora de turismo sustentável do Brasil – o espaço e a rede de empreendedores alimentaram inspirações e conexões necessárias ao nascimento da organização. O Impact Hub foi a primeira sede física da AOKA, que teve seu escritório lá durante alguns anos e hoje continua conectada à rede.

- Carbono Zero Courier: a primeira organização a trabalhar de forma estruturada o serviço de bike courier, além de ser muito ativa no desenvolvimento de programas para estímulo do uso da bike na cidade de São Paulo. A Carbono Zero nasceu e cresceu dentro do Impact Hub, chegando a uma equipe de mais de 30 bikers associados.

- Flowmakers: um programa de formação desescolarizada para jovens empreendedores que hoje forma profissionais de diversas organizações do setor como: Catarse, Artemísia, Windeo, Impact Hub, Okena, Atados, Cause, entre outras. Os três sócios fundadores são membros do Impact Hub e se conheceram lá. A equipe também conta com outras três profissionais especializadas em comunicação, facilitação e educação que são também membros da rede.

**MENSURAÇÃO DE IMPACTO DOS NEGÓCIOS** Anualmente, há uma pesquisa global com os membros, que mensura o impacto gerado pelos negócios e suas áreas de expertise. Alguns dos indicadores medidos são: número de beneficiados, empregos gerados e outros personalizados de acordo com o estágio de desenvolvimento do negócio e área de atuação.

**MONITORAMENTO DO DESENVOLVIMENTO DOS NEGÓCIOS** Anualmente, há uma pesquisa global com os membros, que mensura o estágio de desenvolvimento dos negócios e a percepção sobre o apoio recebido pelo Impact Hub. Alguns dos indicadores medidos são: receita, renda gerada, estágio de desenvolvimento dos negócios, índices de percepção sobre apoio recebido em inspiração, conexão e empoderamento e outros personalizados de acordo com o estágio de desenvolvimento do negócio e área de atuação. A pesquisa global é realizada duas vezes ao ano e localmente há outros pontos de contato para monitoramento do desenvolvimento e apoio recebido.

# IMPACT HUB

## Critérios de seleção

**VISÃO SOBRE NEGÓCIOS DE IMPACTO** Olham para negócios com propósito, que promovem transformação e impacto positivo na sociedade, por meio de seu serviço/produto ou sua operação.

### ESTÁGIO DO NEGÓCIO

- Estágio 1
- Estágio 2
- Estágio 3
- Estágio 4

**VISÃO SOBRE POLÍTICA DE DIVIDENDOS** Não há restrições acerca da política de dividendos.

**SETORES-ALVO** Não há restrição, apoiam os mais variados setores.

**REGIÃO ATENDIDA** Manaus (AM), Belo Horizonte (MG), Recife (PE), Curitiba (PR), Florianópolis (SC) e São Paulo (SP)

**OUTROS CRITÉRIOS DE SELEÇÃO** Não excluem quem quiser ser membro. Ainda assim, existe uma conversa inicial de alinhamento para entender a intenção do em-

preendedor em entrar para a rede, se há intenção de desenvolver uma atuação de impacto e interagir com outros empreendedores.

**PROCESSO PARA INSCRIÇÃO** A inscrição é aberta durante o ano todo.

Para se inscrever, o empreendedor deve preencher um formulário no site, de acordo com a cidade em que estiver. Os links são:

- Manaus: em processo de abertura
- Belo Horizonte: <http://belohorizonte.impacthub.net/experiencia> (o membership é atrelado ao uso do espaço)
- Recife: <http://recife.impacthub.net/membership>
- Curitiba: <http://curitiba.impacthub.net/alem-do-coworking> (o membership é atrelado ao uso do espaço)
- Florianópolis: <http://promo.impacthub.com.br/membership-impact-hub-floripa>
- São Paulo: <http://saopaulo.impacthub.com.br/membership-no-impact-hub>

## Descrição de cada suporte oferecido



### Capacitação e treinamento

**INVESTIMENTO** O valor varia de acordo com cada curso. Os membros têm 40-60% de desconto para participar. Em São Paulo, o preço médio é de R\$ 50/hora e R\$ 200-400/workshop.

**FORMATO** Em grupo

**MODO** Presencial

**CONTEÚDO** Aspectos contábeis, Branding, Comercial, Conceito de negócio social e o setor, Desenvolvimento de competências empreendedoras, Estratégia, Financeiro, Gestão de Pessoas, Governança, Inovação, Inspiração, Jurídico, Liderança, Marketing, Modelo de Negócios, Operação, Preparação de pitch, Tese de impacto social e mensuração

**DESCRIÇÃO** Cada unidade tem uma agenda diferente. Em São Paulo e Florianópolis é promovida a Hub Escola em uma base contínua. Há uma média de quatro a oito workshops mensais, que duram entre quatro e oito



# IMPACT HUB

## Descrição de cada suporte oferecido

horas cada. Todos têm uma pegada prática e vivencial e tratam de temas relacionados a empreendedorismo, inovação social e desenvolvimento pessoal.

Em Belo Horizonte e Curitiba há cursos semanais e Festivais Hub Escola esporádicos.

Para saber das agendas, acesse os links:

- São Paulo: <http://saopaulo.impacthub.com.br/agenda>
- Belo Horizonte: <https://belohorizonte.impacthub.net/eventos>
- Curitiba: <http://curitiba.impacthub.net/cursos>
- Florianópolis: <http://hubescola.com.br/floripa>



### Desenvolvimento pessoal do empreendedor

**INVESTIMENTO** O valor varia de acordo com cada curso. Os membros têm 40-60% de desconto para participar. Em São Paulo, o preço médio é de R\$ 50/hora e R\$ 200-400/workshop.

**FORMATO** Em grupo

**MODO** Presencial

**DESCRIÇÃO** O desenvolvimento dos empreendedores é realizado de duas formas. Em todas as localidades é realizada a Hub Escola, descrita em “Capacitação e Treinamento”, com cursos focados em jornada do herói, propósito, comunicação e relacionamento, e desenvolvimento de habilidades socioemocionais. Em São Paulo, há também a programação de encontros mensais de inspiração (#inspire), conexão (#connect) e empoderamento (#enable), descritos em “Rede entre Empreendedores”.



### Espaço

**INVESTIMENTO** Os espaços podem ser contratados para eventos e reuniões e também para opções de trabalho diário. Todas as localidades do Impact Hub contam com opções mais flexíveis e esporádicas, baseadas em horas de uso, e também opções mais fixas como offices privativos e mesas para equipes.

Cada unidade tem um valor de investimento diferente e que varia de acordo com o plano escolhido pelo em-

preendedor. Para conhecer os planos e seus valores, acesse os links:

- Belo Horizonte: <https://belohorizonte.impacthub.net/experiencia>
- Curitiba: <http://curitiba.impacthub.net/alem-do-coworking>
- Florianópolis: <http://floripa.impacthub.com.br/coworking-em-florianopolis>
- Recife: <http://recife.impacthub.net/membership>
- São Paulo: <http://saopaulo.impacthub.com.br/membership-coworking>

**FACILIDADES** Luz, água, café, telefone, internet, mesa de trabalho, sala de reunião, projetor, som, flipcharts, lousas etc.

**FREQUÊNCIA DE UTILIZAÇÃO** De acordo com o plano adquirido

**LOCALIZAÇÃO** São Paulo (Paulista e Vila Madalena), Curitiba, Belo Horizonte, Recife, Florianópolis e Manaus

# IMPACT HUB

## Descrição de cada suporte oferecido



### Ponte com potenciais investidores

**FORMA DE INTERMEDIACÃO** Individualmente, conforme necessidade do negócio.

**TIPO DE INVESTIMENTO SUPRIDO COM A PONTE** Doação, empréstimo, dívida conversível, investimento com participação societária.

**MOMENTO EM QUE É FEITA A PONTE** Conforme necessidade do negócio

**DESCRIÇÃO** Há community managers que promovem o “matchmaking”, fazendo a ponte entre membros e fundos de investimento.



### Rede entre empreendedores

**MODO** Presencial e online

**DESCRIÇÃO** O Impact Hub é uma rede mundial e local de atores do ecossistema de impacto, articulando agentes como: empreendedores, profissionais autônomos, projetos, coletivos, organizações não governamentais, empresas, negócios sociais, consultores, entre outros. Todos esses diferentes atores possuem um ou vários representantes individuais na rede, ou seja, a relação é sempre pessoal.

Ao se tornar membro do Impact Hub, o empreendedor passa a ter rede para realizar suas iniciativas e contribuir com outras.

De forma prática, o Impact Hub possui plataformas locais e globais através das quais é possível se conectar virtualmente a outras pessoas e iniciativas. Por exemplo: em nível local há listas de e-mail e grupos de discussão e em nível global à uma plataforma de busca e colaboração entre empreendedores (conhecida como HubNet).

De forma presencial, cada unidade do Impact Hub gerencia uma agenda diferente de eventos e encontros ligados a conexão (#connect), inspiração (#inspire), comunidade (#community), empoderamento (#enable) e aprendizado (#learn). Alguns eventos com foco em rede e comunidade que acontecem em São Paulo são, por exemplo, o Impact Hub Experience (evento mensal para integração de novos membros); as Fuck up

Nights (encontro para conexão e troca de experiências sobre fracassos e aprendizados); o Impact Hub Mashup (encontro de apresentação de negócios e ideias); os almoços coletivos (Sexy Salads) e o NuBalcão (Happy Hour semanal).

Na perspectiva de serviço, todos os Impact Hubs do mundo possuem em sua equipe pessoas especializadas (hosts e community catalysts) responsáveis por tecer conexões de valor entre membros, em nível local e global.



### Suporte em gestão



### + Ponte com potenciais clientes e parceiros

**INVESTIMENTO** O suporte em gestão é oferecido por uma rede de parceiros que oferecem serviços especializados aos membros, gratuitos ou com valores especiais. Há community managers que promovem o “matchmaking”, fazendo a ponte entre membros e potenciais parceiros.

**FORMATO** Individual



# IMPACT HUB

## Descrição de cada suporte oferecido

### TIPO DE SUPORTE EM GESTÃO

- Aconselhamento global e estratégico;
- Assessoria contábil;
- Assessoria de marketing;
- Assessoria jurídica;
- Criação de modelo de expansão;
- Diagnóstico aprofundado da organização e identificação de desafios de gestão;
- Suporte em decisões operacionais.

**CONTATO COM O EMPREENDEDOR** Durante reuniões

**PERSONALIZAÇÃO** Personalizado para cada negócio

**ÁREAS ABORDADAS** Branding, Comercial, Gestão de pessoas, Modelo de negócio

### QUEM OFERECE O SUPORTE

- Parceiros/Terceiros.

\*As assessorias contábil e jurídica são oferecidas por parceiros, que oferecem um valor com desconto pelo serviço.

**DESCRIÇÃO** Os serviços oferecidos com desconto incluem: serviços contábeis, serviços jurídicos, softwares de gestão de atividades e projetos, horas gratuitas de consultoria em business development e branding, virtual office (registro jurídico), compra de passagens aéreas, cursos de idiomas, entre outros.

O Impact Hub cria um ambiente que empodera o empreendedor por meio de conexões estratégicas capazes de gerar valor.

Alguns exemplos de serviços acessíveis aos membros de forma gratuita são:

- Quatro horas de consultoria em gestão oferecidas por meio de um parceiro (Turbo). A consultoria é individual e com foco em modelo de negócio, comercial e gestão de pessoas.
- Duas horas de consultoria em Branding pela Trust.me.
- Acesso gratuito a ferramentas de gestão, como Podio e To-doist.

# INSTITUTO QUINTESSA

Estágios **2** **3** **4**



Capacitação e  
treinamento



Desenvolvimento  
pessoal do  
empreendedor



Ponte com  
potenciais clientes  
e parceiros



Ponte com  
potenciais  
investidores



Reconhecimento  
e divulgação do  
negócio social



Rede de  
mentores



Rede entre  
empreendedores



Suporte  
em gestão



## Dados

www.quintessa.org.br

LOCAL DA SEDE São Paulo (SP)

ANO DE FUNDAÇÃO 2009

CONTATO Natália Storace  
aceleracao@quintessa.org.br

O QUE É Aceleradora

FORMATO JURÍDICO Associação, com  
titulação de OSCIP

NÚMERO DE COLABORADORES 8

MODELO DE RECEITA Doação, retribuição  
dos negócios acelerados, prestação de  
serviço

# INSTITUTO QUINTESSA

## Sobre a organização

**FOCO NO GUIA 2.5** Programa de aceleração

### OUTRAS ATIVIDADES QUE REALIZA

- Fórum de Empreendedores
- Prestação de serviço (consultoria, apoio a projetos de outras organizações)

### TIPOS DE SUPORTE OFERECIDOS

- Capacitação e treinamento
- Desenvolvimento pessoal do empreendedor
- Ponte com potenciais clientes e parceiros
- Ponte com potenciais investidores
- Reconhecimento e divulgação
- Rede de mentores
- Rede entre empreendedores
- Suporte em gestão

**OBJETIVO** O objetivo do programa de aceleração é potencializar o crescimento de negócios que geram impacto social ou ambiental por meio da atuação na gestão e com apoio para desenvolvimento do empreendedor. São identificadas as principais oportunidades e desafios relacionados à gestão da empresa e à figura do

empreendedor enquanto liderança, os quais são desenvolvidos visando uma mudança de patamar do negócio a médio e longo prazo, de forma que lucro e impacto cresçam juntos.

**DIFERENCIAL** Dentre os diferentes tipos de suporte oferecidos, o Quintessa considera que se destaca em: “Suporte em gestão”.

“Um dos grandes diferenciais da aceleração do Quintessa é o suporte em gestão, que é personalizado e baseado em uma relação muito próxima ao empreendedor: com contato semanal, mão na massa, durante uma média de dois anos. Além disso, olhamos além da gestão, com soluções para o desenvolvimento do empreendedor e estímulo para a adoção de práticas que caracterizem uma cultura organizacional humana e consciente, baseada em propósito, relações de confiança, transparência, meritocracia, e espaços para participação e desenvolvimento do time.”

**DURAÇÃO** Personalizada, entre 6 meses e 2 anos

**NECESSIDADE DE INVESTIMENTO POR PARTE DO EMPREENDEDOR** O programa de aceleração possui um Plano de Retribuição flexível, desenhado em conjunto com o em-

# INSTITUTO QUINTESSA

## Sobre a organização

preendedor e que respeita o perfil e momento de cada negócio. Enxergam a retribuição como a materialização de que o objetivo almejado para o negócio foi alcançado com sucesso, permitindo assim a viabilização de um negócio seguinte a ser acelerado. A Retribuição acontece ao final do programa de aceleração.

**NÚMERO DE NEGÓCIOS APOIADOS AO MESMO TEMPO**  
Cerca de 10 negócios.

**NÚMERO DE NEGÓCIOS JÁ APOIADOS** 30 negócios

### CASOS BEM SUCEDIDOS

- **4you2:** a 4you2 é uma escola focada em proporcionar um ensino de línguas de qualidade e acessível a pessoas das classes CDE. Iniciaram a aceleração com 100 alunos e uma unidade e finalizaram com mais de 1500 alunos em quatro unidades. A aceleração abordou estruturação de processos e gestão de pessoas, redesigno dos produtos e precificação, ferramentas para gestão financeira, metas comerciais, modelo societário, assessoria jurídica, definição de modelo de expansão, acompanhamento de indicadores de resultado e qualidade dos processos, ponte com potenciais clientes e preparação para captação de investimento.

- **Courriers:** a Courriers realiza entregas ecológicas na região centro-oeste da cidade de São Paulo e adjacências, utilizando apenas bicicletas. A aceleração focou na divisão de funções entre os sócios e membros do time, controle de processos e monitoramento dos resultados, ferramentas para gestão financeira e definição de modelo de expansão.

- **Instituto Elos:** o Instituto Elos promove o desenvolvimento de comunidades por meio do empoderamento local e formação de jovens transformadores. Na aceleração, estruturou-se a gestão financeira, a estratégia comercial e a gestão de pessoas, com foco na divisão de funções e plano de carreira. Com isso, houve grande crescimento no número de programas desenvolvidos.

- **Catraca Livre:** o Catraca Livre é uma plataforma multimídia de comunicação voltada para o desenvolvimento de conteúdos e informações que promovam o acesso das pessoas a cultura e serviços gratuitos ou a preços populares. O Quintessa ofereceu suporte para que os empreendedores transformassem uma ideia de projeto em uma empresa de fato, com um modelo de negócio claro. Alguns dos temas trabalhados foram: papel da equipe, da sociedade, divisão de funções e atração de talentos. Ainda, com o suporte em precificação, assuntos administrativos, gestão financeira e questões jurídicas, fortaleceram a profissionalização da organização.

**MENSURAÇÃO DE IMPACTO DOS NEGÓCIOS** São estabelecidos três indicadores para cada negócio, personalizados de acordo com o impacto que cada um se propõe a promover a ao desafio socioambiental que se propõe a solucionar.

**MONITORAMENTO DO DESENVOLVIMENTO DOS NEGÓCIOS** Há um acompanhamento mensal de indicadores quantitativos dos negócios, como faturamento, lucro líquido e os indicadores de impacto. Além disso, acompanham qualitativamente a gestão do negócio e o desenvolvimento do empreendedor.

**ACOMPANHAMENTO APÓS O SUPORTE** Após a aceleração, o empreendedor continua fazendo parte da Rede de Empreendedores Quintessa e é convidado para os encontros bimestrais.



# INSTITUTO QUINTESSA

## Critérios de seleção

**VISÃO SOBRE NEGÓCIOS DE IMPACTO** Enxergam negócio de impacto como uma organização cuja atividade principal intencionalmente gera resultado econômico e impacto socioambiental positivo. Essas empresas utilizam mecanismos de mercado para oferecer soluções a desafios que exigem respostas urgentes da nossa sociedade.

### ESTÁGIO DO NEGÓCIO

- Estágio 3
- Estágio 4

**VISÃO SOBRE POLÍTICA DE DIVIDENDOS** Não há restrições acerca da política de dividendos.

**SETORES-ALVO** Não há restrição, apoiam os mais variados setores.

**REGIÃO ATENDIDA** Brasil, de preferência no Estado de São Paulo

**OUTROS CRITÉRIOS DE SELEÇÃO** Analisam três pilares na seleção: o empreendedor, o impacto e o negócio.

Empreendedor:

- Com brilho nos olhos e que sonha grande;

- Gosta de trabalhar em equipe;
- Deseja se desenvolver como líder e compartilhar méritos;
- Focado e com dedicação integral ao negócio;
- Com motivação pessoal em solucionar um problema social ou ambiental relevante;
- Aberto a mudanças.

Negócio:

- Em estágio operacional;
- Com produtos ou serviços que já tenham sido provados no mercado;
- Atende a um mercado de alto potencial e com espaço para crescer.

Impacto:

- Ser um impacto social ou ambiental relevante para a sociedade;
- Estar atrelado à atividade principal do negócio.

**PROCESSO PARA INSCRIÇÃO** A inscrição para seleção é aberta durante todo o ano.

Para se inscrever, o empreendedor deve preencher um formulário no site <http://quintessa.org.br> ou escrever para [aceleracao@quintessa.org.br](mailto:aceleracao@quintessa.org.br).

As etapas de seleção são:

1. Inscrição: inscrição ou reunião de apresentação;
2. Análises: entrevistas com sócios, colaboradores e clientes e análise de materiais e informações financeiras;
3. Diagnóstico: análise aprofundada da empresa e definição de metas e premissas para a aceleração;
4. Aprovação final.

# INSTITUTO QUINTESSA

## Descrição de cada suporte oferecido

### **Capacitação e treinamento**

**FORMATO** Em grupo

**MODO** Presencial

**CONTEÚDO** Aspectos contábeis, Branding, Comercial, Conceito de negócio social e o setor, Desenvolvimento de competências empreendedoras, Estratégia, Financeiro, Gestão de Pessoas, Governança, Inovação, Inspiração, Jurídico, Liderança, Marketing, Modelo de Negócios, Olhar do investidor, Operação, Panorama econômico brasileiro, Preparação de pitch, Relacionamento entre sócios, Tese de impacto social e mensuração

**FREQUÊNCIA E DURAÇÃO** Encontros bimestrais, com duração de cerca de quatro horas cada.

**DESCRIÇÃO** As capacitações e treinamentos acontecem em encontros bimestrais. Há sempre um convidado para expor o tema do encontro, um expert no assunto, que pode ser mentor do Quintessa, parceiro ou um empreendedor de destaque. O modelo segue a linha

de uma roda de conversa sobre o assunto, com espaço para troca de experiências entre os empreendedores. Os conteúdos explorados variam a cada semestre, não havendo um padrão de temas nos quais todos os empreendedores são capacitados durante a aceleração.

### **Desenvolvimento pessoal do empreendedor**

**CONDIÇÕES DE ACESSO** É oferecido um programa de coaching para os empreendedores, baseado em seis sessões individuais com mentores do Quintessa que são coaches profissionais. O programa é opcional para o empreendedor, dado que é premissa que ele esteja aberto e disposto a se transformar. Caso ele deseje participar, o gestor do Quintessa analisa o perfil do empreendedor a partir de um modelo que aborda cinco aspectos principais e apresenta ao empreendedor sua visão acerca dos elementos que acredita que mais demandam atenção.

Esse desenvolvimento tem o foco de trabalhar barreiras pessoais do empreendedor que afetam o negócio em termos de capacidade de expansão e cultura orga-

nizacional, como a sua capacidade de confiar no time, de delegar e de liderar.

### **Ponte com potenciais clientes e parceiros**

**FORMA DE INTERMEDIACÃO** Individualmente, conforme necessidade e afinidade do negócio.

**DESCRIÇÃO** A ponte com potenciais clientes e parceiros é realizada de acordo com a demanda do empreendedor. Quando identificada, os contatos podem ser realizados a partir de parceiros do Quintessa e da rede pessoal de gestores e mentores.

Além disso, há uma rede de parceiros que oferecem descontos em seus serviços aos negócios apoiados, ou até mesmo pro bono, que abrangem: assessoria jurídica, cursos de formação, sistema para atração de talentos, captação de investimento via crowdequity, aluguel de espaço.



# INSTITUTO QUINTESSA

## Descrição de cada suporte oferecido



### Ponte com potenciais investidores

**FORMA DE INTERMEDIACÃO** Individualmente, conforme necessidade do negócio

**TIPO DE INVESTIMENTO SUPRIDO COM A PONTE** Doação, empréstimo, dívida conversível, investimento com participação societária

**MOMENTO EM QUE É FEITA A PONTE** Conforme necessidade do negócio

**DESCRIÇÃO** A ponte com potenciais investidores é realizada sob demanda. Mobiliza-se a rede de relacionamentos do Quintessa, que conta com fundos de investimento de impacto e organizações que oferecem empréstimo com foco em impacto social e ambiental.



### Reconhecimento e divulgação

**FORMA DE DIVULGAÇÃO**

- Citação em eventos;

- Dentro de rede própria;
- Ponte com imprensa impressa;
- Ponte com imprensa online;
- Site, mídias sociais e materiais institucionais.

**DESCRIÇÃO** A PEGN (Pequenas Empresas & Grande Negócios) e o Catraca Livre são parceiros do Quintessa.



### Rede de mentores

**FREQUÊNCIA E DURAÇÃO** São acessados pontualmente, de acordo com a necessidade do negócio. Alguns mentores têm uma agenda regular com os empreendedores por meio de reuniões quinzenais, como descrito em "Suporte em gestão".

**DESCRIÇÃO** O empreendedor pode acessar uma rede de mais de 25 mentores voluntários para obter auxílio em desafios específicos de seu negócio.

**PERFIL DOS MENTORES** Os mentores são profissionais com grande experiência em gestão. Na maioria, são diretores de empresa, CEOs, empreendedores. Existem

duas categorias de mentores: (1) Mentor Pleno é aquele com perfil generalista e que são alocados para oferecer constante suporte em gestão ao um negócio do portfólio; (2) Mentor Consultor é aquele com grande expertise em um assunto específico, como jurídico, gestão de pessoas ou branding. O perfil dos mentores pode ser acessado em: <http://quintessa.org.br>.



### Rede entre empreendedores

**MODO** Presencial

**FREQUÊNCIA DOS ENCONTROS** Bimestral

**DESCRIÇÃO** Oferecem encontros bimestrais entre todos os Empreendedores Quintessa, incluindo os que estão passando pela aceleração e aqueles que já finalizaram o processo. Os encontros são os mesmos descritos em "Capacitação e Treinamento".

Além disso, possuem um e-mail que permite que se comuniquem diretamente entre si.

# INSTITUTO QUINTESSA

## Descrição de cada suporte oferecido



### Suporte em gestão

**FORMATO** Individual

#### TIPO DE SUPORTE EM GESTÃO

- Aconselhamento global e estratégico;
- Assessoria jurídica;
- Criação de modelo de expansão;
- Diagnóstico aprofundado da organização e identificação de desafios de gestão;
- Execução de processos do negócio;
- Suporte em decisões operacionais.

#### CONTATO COM O EMPREENDEDOR

- Durante reuniões;
- Imersões da equipe nos negócios.

**PERSONALIZAÇÃO** Personalizado para cada negócio

**ÁREAS ABORDADAS** Aspectos contábeis, Branding, Comercial, Estratégia, Financeiro, Gestão de Pessoas, Go-

vernança, Jurídico, Liderança, Marketing, Modelo de Negócios, Modelo societário, Operação, Preparação de pitch, Preparação para recebimento de investimento, Tese de impacto social e mensuração.

#### QUEM OFERECE O SUPORTE

- Membros da equipe;
  - Mentores;
  - Parceiros/Terceiros.
- \* A assessoria jurídica é oferecida por parceiros do Quintessa, que oferecem o suporte pro bono.
- Membros da equipe
- Quantas pessoas dão suporte para cada negócio: um a dois gestores.
  - De quantos negócios cada pessoa cuida: até dois negócios.
  - Frequência e duração dos encontros com o empreendedor: em média, dois dias por semana.
  - Perfil da equipe responsável: os gestores têm um perfil generalista, com formação acadêmica em gestão. O perfil da equipe está disponível em: <http://quintessa.org.br>.

Mentores

- Quantas pessoas dão suporte para cada negócio: um mentor.
- De quantos negócios cada pessoa cuida: um negócio.
- Frequência e duração dos encontros com o empreendedor: quinzenal, com duração de duas horas cada encontro.
- Perfil da equipe responsável: os mentores alocados para oferecer suporte em gestão são os descritos como Mentor Pleno em “Rede de Mentores”.

**DESCRIÇÃO** Durante a etapa de diagnóstico, que acontece na seleção dos negócios, são estabelecidas - em conjunto com o empreendedor - premissas e metas a serem atingidas durante o primeiro semestre de aceleração, formando um plano de aceleração. Nesse momento são identificadas as principais oportunidades a serem exploradas, bem como os aspectos de melhoria na gestão do negócio.

Ao dar início à aceleração, um time do Quintessa é formado, composto por um gestor e um mentor, o que permite a personalização do processo. O gestor tem um contato muito próximo, semanal, com o empreendedor e realiza imersões na sede do negócio, interagindo também com toda sua equipe. Ele atua de for-



# INSTITUTO QUINTESSA

## Descrição de cada suporte oferecido

ma “mão na massa” para desenhar soluções, como na criação de planilhas, definição de processos, processos de seleção e realização de entrevistas. O mentor, por meio de encontros quinzenais, traz um olhar mais estratégico para a aceleração e para o acompanhamento dos indicadores da empresa.

Dessa forma, o suporte em gestão oferece apoio na estratégia, criação de ferramentas de gestão, dilemas na tomada de decisão e também na formação da cultura da organização, trazendo reflexões sobre práticas baseadas em propósito, relações de confiança, transparência, meritocracia e espaços para participação e desenvolvimento do time.

Mesmo com a proximidade do contato e a longa duração do programa, o Quintessa busca construir na empresa as condições necessárias para que tenha uma gestão plena e independente de suporte externo.

Semestralmente as metas são acompanhadas e analisadas, de forma que a empresa atinja novos patamares em termos financeiros e de impacto, bem como tenha melhorias em sua estrutura visando à preparação para a fase de expansão.



NESST

# NESST BRASIL

Estágios **2** **3**



Capacitação e treinamento



Desenvolvimento pessoal do empreendedor



Investimento



Ponte com potenciais clientes e parceiros



Ponte com potenciais investidores



Reconhecimento e divulgação do negócio social



Rede de mentores



Rede entre empreendedores



Suporte em gestão



## Dados

[www.nesst.org/brazil](http://www.nesst.org/brazil)

**LOCAL DA SEDE** São Paulo (SP)

**ANO DE FUNDAÇÃO** 2007 no Brasil (na Hungria, 1997)

**CONTATO** Renata Truzzi  
brasil@nesst.org

**O QUE É** Catalisadora

**FORMATO JURÍDICO** Associação, com titulação de OSCIP

**NÚMERO DE COLABORADORES** 2

**MODELO DE RECEITA** Doação e prestação de serviço

# NESsT BRASIL

## Sobre a organização

**FOCO NO GUIA 2.5** Programa de Incubação

**OUTRAS ATIVIDADES QUE REALIZA** Prestação de serviços de consultoria para empresas privadas, governos, fundações e institutos nacionais ou internacionais (NESsT Consulting). Alguns exemplos: pesquisas qualitativas sobre o setor, publicações, eventos, avaliação de concursos de negócios sociais ou similares, desenvolvimento de processo seletivo para seleção de empreendedores.

### TIPOS DE SUPORTE OFERECIDOS

- Capacitação e treinamento
- Desenvolvimento pessoal do empreendedor
- Investimento
- Ponte com potenciais clientes e parceiros
- Ponte com potenciais investidores
- Reconhecimento e divulgação
- Rede de mentores
- Rede entre empreendedores
- Suporte em gestão

**OBJETIVO** O objetivo é apoiar o desenvolvimento dos negócios, para que eles provem seus modelos e se consolidem de forma a prepará-los para expansão. A

NESsT busca apoiar negócios sociais que estejam gerando emprego e/ou renda sustentáveis e dignos para comunidades marginalizadas. O lema da NESsT é que o empreendedor consiga, após ou durante o programa, voar com as próprias asas.

**DIFERENCIAL** Dentre os diferentes tipos de suporte oferecidos, a NESsT considera que se destaca em: "Investimento".

"Nosso diferencial é o suporte completo (gerencial, financeiro e social) de longo prazo desde os estágios iniciais do negócio social. Além disso, oferecemos uma rede internacional de apoio, por meio do relacionamento com as equipes e portfólios de oito países da Europa e América Latina."

**DURAÇÃO** De 3 a 7 anos, sendo 3-5 anos de incubação e 2 anos de expansão

**NECESSIDADE DE INVESTIMENTO POR PARTE DO EMPREENDEDOR** Não há necessidade de investimento, é oferecido gratuitamente.

**NÚMERO DE NEGÓCIOS APOIADOS AO MESMO TEMPO** 9 negócios



# NESsT BRASIL

## Sobre a organização

**NÚMERO DE NEGÓCIOS JÁ APOIADOS** 67 negócios

### CASOS BEM SUCEDIDOS

- Você aprende agora: plataforma web que disponibiliza cursos online de inglês por meio de aulas de três minutos gratuitas. Na plataforma o aluno pode ir do nível básico ao avançado sem custos, mas também pode optar por testes, certificação ou outros produtos pagos e bem acessíveis. Já são mais de nove milhões de aulas assistidas. O apoio da NESsT se iniciou no primeiro ano da empresa em 2014 com o planejamento do negócio e uma doação como capital semente e continua em 2015 com mentoria e treinamento da equipe.
- Bio Fair Trade: negócio existente desde 2007 que atua no apoio aos artesãos brasileiros que, apesar de movimentarem mais de R\$ 50 bilhões por ano, são cerca de 8,5 milhões de artesãos sofrendo com a dificuldade de comercialização e entrada dos seus produtos no mercado. A Bio Fair Trade, além de garantir a capacitação aos artesãos, dá acesso a mercado, incluindo o mercado internacional. Há quase dois anos a NESsT apoia a Bio Fair Trade no seu plano de expansão. O objetivo é apoiar a geração de renda sustentável para mais de 3.000 artesãos.
- Retalhar: negócio social iniciado oficialmente em 2015 e apoiado pela NESsT desde 2014 na fase de planeja-

mento. A Retalhar é um negócio social especializado na gestão do descarte de uniformes profissionais, oferecendo inovação na indústria ao priorizar valores sociais e ambientais em sua operação.

**MENSURAÇÃO DE IMPACTO DOS NEGÓCIOS** Os empreendedores sociais NESsT utilizam uma ferramenta interna, chamada PMT – Performance Management Tool – criada com base em padrões globais de mensuração de resultados e impacto. Os empreendedores demonstram seu impacto social por meio de critérios pré-estabelecidos e personalizados. A cada três meses, o empreendedor deve retornar à NESsT os resultados, que envolvem tanto impacto social quanto financeiro.

**MONITORAMENTO DO DESENVOLVIMENTO DOS NEGÓCIOS** A avaliação comparativa de todo o Portfólio global NESsT é feita anualmente. Nessa avaliação detectam-se os resultados recentes e o valor do apoio da NESsT para os negócios.

**ACOMPANHAMENTO APÓS O SUPORTE** Após o processo de saída dos negócios do Portfólio NESsT, busca-se acompanhar os resultados e o crescimento dos negócios por meio da manutenção do relacionamento e continuidade do preenchimento da PMT.

## Critérios de seleção

**VISÃO SOBRE NEGÓCIOS DE IMPACTO** Qualquer empresa que resolva um problema crítico social e seja financeiramente sustentável. O foco é apoiar negócios que gerem emprego e renda dignos a comunidades marginalizadas.

### ESTÁGIO DO NEGÓCIO

- Estágio 2
- Estágio 3

**VISÃO SOBRE POLÍTICA DE DIVIDENDOS** Não há restrições acerca da política de dividendos.

**SETORES-ALVO** Não há restrição, apoiam os mais variados setores.

**REGIÃO ATENDIDA** Brasil

**OUTROS CRITÉRIOS DE SELEÇÃO** O negócio apoiado deve gerar renda e/ou emprego para grupos marginalizados tais como: base da pirâmide, deficientes, pequenos produtores, grupos indígenas, mulheres etc.

Outros critérios considerados na seleção são: perfil da equipe gestora, tempo mínimo de um ano de existência, histórico de vendas, potencial de expansão.

# NESST BRASIL

## Critérios de seleção

Acerca dos estágios dos negócios, mais detalhes estão disponíveis em: [www.nesst.org/blog/2015/07/14/why-nesst-invests-in-early-stage-social-enterprises](http://www.nesst.org/blog/2015/07/14/why-nesst-invests-in-early-stage-social-enterprises).

**PROCESSO PARA INSCRIÇÃO** A inscrição é aberta durante o ano todo.

Para se inscrever, o empreendedor deve preencher um formulário no site [www.nesst.org](http://www.nesst.org).

As etapas de seleção são:

- Inscrição;
- Avaliação nacional e internacional; interna e externa (advisors);
- Avaliação do Pre Investment Committee;
- Aprovação final pelo Global Board of Directors.

## Descrição de cada suporte oferecido

### Capacitação e treinamento

**FORMATO** Em grupo e individual

**MODO** Presencial e online

**CONTEÚDO** Branding, Conceito de negócio social e o setor, Desenvolvimento de competências empreendedoras, Gerenciamento Financeiro, Gestão de Pessoas, Governança, Inovação, Marketing e Vendas, Modelo de Negócios, Operações, Inspiração, Liderança, Planejamento Estratégico, Preparação de pitch, Tese de impacto social e mensuração

**FREQUÊNCIA E DURAÇÃO** Os treinamentos são programados a cada três meses ou conforme a necessidade do negócio apoiado. O tipo de treinamento e a duração são determinados caso a caso, sendo normalmente treinamentos de dois a três dias.

**DESCRIÇÃO** Algumas temáticas são pré-estabelecidas. Quando o empreendedor entra, já recebe treinamento para mensuração de impacto, comunicação, posiciona-

mento dentro do branding da NESST, comercial, liderança e gestão de pessoas.

A capacitação e/ou treinamento são oferecidos a todos os negócios sociais incubados pela NESST de forma personalizada e conforme a necessidade.

A NESST busca cobrir os custos do empreendedor para participação nas capacitações.

### Desenvolvimento pessoal do empreendedor

**DESCRIÇÃO** A NESST se preocupa com o desenvolvimento pessoal e profissional dos empreendedores apoiados, assim como o desenvolvimento de suas equipes. Desenvolvem uma ferramenta de apoio ao gestor em relação ao seu perfil e sua necessidade em Talentos (NESST Talent Tool). Essa ferramenta está em teste e será disponibilizada gratuitamente para todo o Portfólio e posteriormente para o setor de negócios de impacto. Os objetivos da ferramenta são:

1. acesso à capacidade empreendedora do gestor/fundador da empresa em relação ao estágio de desenvolvimento do seu negócio de forma a identificar seu perfil de talento e suas necessidades de capacitação;

# NESsT BRASIL

## Descrição de cada suporte oferecido

2. uma vez identificado o seu perfil, a ferramenta ajudará o empreendedor e os intermediários que o apoiam (aceleradoras, incubadoras, mentores) a desenhar e implementar um plano de construção de talentos que o permitirá responder melhor às necessidades do seu negócio.



### Investimento

**CONDIÇÕES DE ACESSO** As condições para receber investimento são operações ativas por pelo menos um ano, histórico de vendas, condições para repagamento da doação (se aplicável), condições para atingir o breakeven em um ano após a doação, modelo de negócios provado.

**TIPO** Doações, doações retornáveis e empréstimos.

**FAIXA** De US\$ 100 mil a US\$ 150 mil para cada negócio investido ao longo de um período de cinco anos.

**DESCRIÇÃO** O investimento pode ser oferecido tanto na fase de validação do negócio quanto na fase de preparação para expansão. As necessidades financeiras

dos negócios apoiados pela NESsT são avaliadas por um Comitê de Investimento.



### Ponte com potenciais clientes e parceiros

**FORMA DE INTERMEDIÇÃO** Individualmente, conforme necessidade e afinidade do negócio.

**DESCRIÇÃO** A NESsT conta com uma rede de apoio nacional e internacional, a qual é acionada conforme a necessidade dos negócios do seu Portfólio.



### Ponte com potenciais investidores

**FORMA DE INTERMEDIÇÃO** Individualmente, conforme necessidade do negócio

**TIPO DE INVESTIMENTO SUPRIDO COM A PONTE** Doações retornáveis, empréstimo, investimento com participação societária

**MOMENTO EM QUE É FEITA A PONTE** Conforme necessidade do negócio

**DESCRIÇÃO** É oferecido aos negócios que estejam preparados para expansão. Em alguns casos será solicitado o retorno ao investimento conforme contratos com os investidores.



### Reconhecimento e divulgação

#### FORMA DE DIVULGAÇÃO

- Citação em eventos;
- Dentro de rede própria;
- Ponte com imprensa impressa;
- Ponte com imprensa online;
- Premiações;
- Site, mídias sociais e materiais institucionais.

**DESCRIÇÃO** Há contato com imprensa nacional e internacional e outros conforme planejamento anual da NESsT e parceiros.



# NESsT BRASIL

## Descrição de cada suporte oferecido



### Rede de mentores

**FREQUÊNCIA E DURAÇÃO** São acessados pontualmente, de acordo com a necessidade do negócio. Alguns mentores têm uma agenda regular com o Portfólio da NESsT por meio de reuniões quinzenais ou mensais, como descrito em “Suporte em gestão”.

**PERFIL DOS MENTORES** São 40 mentores, especialistas em negócios e, em sua maioria, investidores.



### Rede entre empreendedores

**MODO** Presencial e online

**FREQUÊNCIA DOS ENCONTROS** Há um grande encontro presencial obrigatório que é anual (NESsT Portfolio Retreat) e outros encontros menores esporádicos durante o ano.

**DESCRIÇÃO** A definição de temáticas é realizada conforme necessidade dos empreendedores apoiados. Os

encontros presenciais acontecem em locais isolados, facilitando a concentração do grupo, durante dois ou três dias. Os encontros virtuais acontecem por meio de ferramentas de reuniões virtuais de uma a duas horas. Os encontros são os mesmos que os descritos em “Capacitação e treinamento”.



### Suporte em gestão

**FORMATO** Individual

#### TIPO DE SUPORTE EM GESTÃO

- Assessoria jurídica;
- Aconselhamento estratégico e operacional;
- Criação de modelo de expansão;
- Suporte em decisões operacionais.

**CONTATO COM O EMPREENDEDOR** Durante reuniões

**PERSONALIZAÇÃO** Personalizado para cada negócio

**ÁREAS ABORDADAS** Aspectos contábeis, Branding, Comercial, Estratégia, Financeiro, Gestão de Pessoas, Governança, Impacto social e mensuração, Liderança, Marketing, Modelo de Negócios, Operação

#### QUEM OFERECE O SUPORTE

- Membros da equipe;
- Mentores;
- Parceiros/Terceiros.

\*A assessoria jurídica é oferecida por parceiros da NESsT, que oferecem o suporte pro bono.

Membros da equipe

- Quantas pessoas dão suporte para cada negócio: de uma a duas pessoas.
- De quantos negócios cada pessoa cuida: de quatro a cinco negócios.
- Frequência e duração dos encontros com o empreendedor: os encontros são mensais, mas podem ser quinzenais ou semanais, conforme a necessidade do negócio. As reuniões são de duas horas, mas o acompanhamento é integral. Dedicam um mínimo de oito horas por mês para cada negócio. A média de dedicação mensal é de dez horas.

# NESsT BRASIL

## Descrição de cada suporte oferecido

- Tipo de suporte em gestão oferecido: a equipe da NESsT trabalha como um mentor identificando problemas e apontando soluções. As temáticas das discussões nas reuniões vão sendo adaptadas conforme a necessidade e evolução do empreendedor.
- Perfil da equipe responsável: administradores.

### Mentores

#### Parceiros/Terceiros

- Quantas pessoas dão suporte para cada negócio: uma pessoa.
- De quantos negócios cada pessoa cuida: um a dois negócios.
- Frequência e duração dos encontros com o empreendedor: quinzenal ou mensal, com uma média de duas a quatro horas mensais.
- Perfil da equipe responsável: profissionais especializados em áreas como finanças, mercado financeiro, gestão e vendas.

**DESCRIÇÃO** O foco é menos operacional e mais na tomada de decisão, atuando como um conselheiro para que o empreendedor esteja menos solitário.



# RED BULL AMAPHIKO BRASIL

Estágios **2** **3**



Capacitação e  
treinamento



Desenvolvimento  
pessoal do  
empreendedor



Espaço/  
coworking



Ponte com  
potenciais clientes  
e parceiros



Reconhecimento  
e divulgação do  
negócio social



Rede entre  
empreendedores



Suporte  
em gestão





## Dados

<https://amaphiko.redbull.com>

**LOCAL DA SEDE** São Paulo (SP)

**ANO DE FUNDAÇÃO** 2014

**CONTATO** Camila Melo  
amaphiko@br.redbull.com

**O QUE É** Plataforma de impulso a empreendedores sociais (online e offline)

**FORMATO JURÍDICO** Empresa (é uma iniciativa dentro da área de marketing da Red Bull)

**NÚMERO DE COLABORADORES** 3

**MODELO DE RECEITA** Investimento em marketing da Red Bull

# RED BULL AMAPHIKO

## Sobre a organização

**FOCO NO GUIA 2.5** Plataforma de impulso

### OUTRAS ATIVIDADES QUE REALIZA

- Plataforma online global de informação e troca de conhecimentos e habilidades entre empreendedores, mentores e interessados na temática
- Apoio a projetos de terceiros na área de inovação e empreendedorismo social
- Perfil de financiamento coletivo dentro do Catarse

### TIPOS DE SUPORTE OFERECIDOS

- Capacitação e treinamento
- Desenvolvimento pessoal do empreendedor
- Espaço
- Ponte com potenciais clientes e parceiros
- Reconhecimento e divulgação
- Rede entre empreendedores
- Suporte em gestão

**OBJETIVO** Inspirar, impulsionar e conectar jovens criativos que queiram alavancar seu desenvolvimento pessoal e da iniciativa.

**DIFERENCIAL** Dentre os diferentes tipos de suporte oferecidos, a Red Bull Amaphiko considera que se destaca em: "Rede entre empreendedores".

"Não somos uma aceleradora, tampouco uma incubadora; somos uma empresa que quer compartilhar suas expertises e ativos: e nosso principal ativo é o storytelling e nossa habilidade de pensar a comunicação como caminho de desenvolvimento."

**DURAÇÃO** 18 meses

**NECESSIDADE DE INVESTIMENTO POR PARTE DO EMPREENDEDOR** Não há necessidade de investimento, é oferecido gratuitamente.

**NÚMERO DE NEGÓCIOS APOIADOS AO MESMO TEMPO** Entre 15 e 20 empreendedores por turma

**NÚMERO DE NEGÓCIOS JÁ APOIADOS** 15 empreendedores sociais entre 2014 e 2015

**CASOS BEM SUCEDIDOS** Raquel Rosemberg: empreendedora do Engajamundo, que tem como objetivo formar jovens conscientes de seu impacto social e ambiental

# RED BULL AMAPHIKO

## Sobre a organização

e engajá-los na participação dos processos políticos de decisão internacional. Participa da rede e declara que o apoio da Amaphiko foi fundamental para clarear a proposta de valor da iniciativa, compreender as diferentes áreas de atuação e priorizar os focos estratégicos de desenvolvimento da equipe. Depois de um ano e meio na plataforma, reestruturaram toda a comunicação do projeto, desenharam um novo site e a equipe se sente mais empoderada a falar em nome do projeto, fortalecendo esse papel que antes era realizado somente ou prioritariamente pela Raquel. Também ganhou um vídeo institucional que conta em imagens e com uma narrativa mais clara como funciona o projeto.

As histórias dos empreendedores apoiados estão disponíveis em <https://amaphiko.redbull.com/magazine> e depoimentos de quem faz parte dessa rede estão em <https://amaphiko.redbull.com/magazine/uma-rede-verdadeira>.

**MENSURAÇÃO DE IMPACTO DOS NEGÓCIOS** Dão muito valor para a qualidade do impacto social que as iniciativas trazem para suas comunidades, mas não mensuram o impacto diretamente. O objetivo é impulsionar as pessoas e iniciativas para o próximo estágio de desenvolvimento, construindo uma base mais consciente e sustentável de atuação, o que acreditam ser, natural-

mente, muito importante para que o impacto seja cada vez mais cuidado pela iniciativa e esteja no centro de sua prática.

**MONITORAMENTO DO DESENVOLVIMENTO DOS NEGÓCIOS** Acompanham a trajetória de cada empreendedor, construindo com eles um plano de trabalho que integre as diversas estratégias que a plataforma oferece às necessidades e particularidades de cada iniciativa. Esse plano é marcado por uma fase diagnóstica no início, um termômetro de percepções no meio e uma colheita de resultados e aprendizagens ao final.

**ACOMPANHAMENTO APÓS O SUPORTE** Após o período de 18 meses, os empreendedores começam a fazer parte da rede de amigos/parceiros da Red Bull, sendo convidados para os eventos promovidos pelo Amaphiko e tendo as portas abertas para solicitar algum apoio específico quando enxergam oportunidades.

## Critérios de seleção

**VISÃO SOBRE NEGÓCIOS DE IMPACTO** Acreditam que um projeto de impacto acontece quando ele transforma a realidade de uma comunidade (territorial ou de interesses comuns), mobilizando e engajando as pessoas a enxergarem mais amplamente e participarem de novos jeitos dentro da sociedade.

### ESTÁGIO DO NEGÓCIO

- Estágio 2
- Estágio 3

**VISÃO SOBRE POLÍTICA DE DIVIDENDOS** Não há restrições acerca da política de dividendos.

**SETORES-ALVO** Não há restrição, apoiam os mais variados setores.

**REGIÃO ATENDIDA** Brasil

### OUTROS CRITÉRIOS DE SELEÇÃO

- Atitude empreendedora (motivação/relação com o desafio a ser solucionado, visão de futuro sobre os desafios).

# RED BULL AMAPHIKO

## Critérios de seleção

- Ideia criativa e inovadora (originalidade no desenho da solução/desafio que nunca antes foi explorado por outros empreendedores).
- Impacto social (como o desafio está sendo solucionado/qual a estratégia para transformar a vida das pessoas envolvidas/qual o potencial de inspirar pessoas não envolvidas).
- Não é necessário que o negócio tenha constituição jurídica para que se inscreva, mas é preciso que as ideias tenham sido minimamente testadas.

**PROCESSO PARA INSCRIÇÃO** A inscrição é aberta a cada 18 meses, e a última aconteceu em julho de 2015.

Para se inscrever, o empreendedor deve preencher um formulário no site: <https://amaphiko.redbull.com>.

As etapas de seleção são:

1. Inscrições;
2. Entrevistas;
3. Aprovação final.

## Descrição de cada suporte oferecido

### Capacitação e treinamento

**FORMATO** Individual e em grupo

**MODO** Presencial e online

**CONTEÚDO** Conceitos de comunicação e storytelling e orientação prática para desenvolvimento de plano de comunicação customizado por iniciativa

**FREQUÊNCIA E DURAÇÃO** O primeiro encontro de imersão que oferecem é a Red Bull Amaphiko Academy, um evento de sete dias que inicia e aquece a jornada de desenvolvimento dos empreendedores da rede, oferecendo acesso a histórias inspiradoras de outros empreendedores e oportunidade de troca com mentores do Brasil e do mundo. O objetivo é inspirar a jornada de cada participante, trazer amplitude de oportunidades para os desafios das iniciativas e aquecer um processo reflexivo sobre os passos que cada iniciativa precisa dar.

Depois da Academy, são realizados também: (1) cinco módulos de imersão de um workshop de comunicação, com duração de dois dias cada, que acontecem ao longo dos 18 meses e (2) acompanhamento presencial e à

distância do desenvolvimento da comunicação de cada iniciativa, com limite de até cinco encontros, definido de acordo com a necessidade de cada projeto.

### Desenvolvimento pessoal do empreendedor

**DESCRIÇÃO** Oferecem um espaço customizado de troca e diálogo de qualidade com mentores experientes, que acompanham cada iniciativa da rede ao longo dos 18 meses. Nesse espaço, os empreendedores podem refletir sobre os passos estratégicos da iniciativa e tomada de decisões – o que durante a correria do dia a dia pode ficar comprometido. É também um espaço de pausa para a pessoa por trás do projeto, hora de olhar de maneira integral para a situação em que vive o empreendedor, incluindo aqui seus desafios pessoais. Esse espaço é desenvolvido durante as atividades descritas em “Suporte em gestão”.

### Espaço

**FACILIDADES** Sala de reunião e espaço para eventos



# RED BULL AMAPHIKO

## Descrição de cada suporte oferecido

**FREQUÊNCIA DE UTILIZAÇÃO** Livre, a depender da agenda disponível dos espaços

**LOCALIZAÇÃO** Itaim Bibi e Praça da Bandeira (centro de São Paulo)

**DESCRIÇÃO** Oferecem acesso às instalações da Red Bull. Salas de reunião no escritório, localizado no Itaim Bibi, e auditório e salas de reunião no Red Bull Station, localizado no centro de São Paulo. As salas de reunião podem ser usadas sem restrição, o Red Bull Station depende de uma sinergia conceitual com proposta do evento, já que é um espaço dedicado à criatividade, artes e pensamento urbano.



### Ponte com potenciais clientes e parceiros

**FORMA DE INTERMEDIÇÃO** Individualmente, conforme necessidade e afinidade do negócio

**DESCRIÇÃO** Oferecem acesso a profissionais da equipe e parceiros da Red Bull. Por exemplo, colaboradores do time de marketing e da área financeira.



### Reconhecimento e divulgação

#### FORMA DE DIVULGAÇÃO

- Citação em eventos;
- Dentro de rede própria;
- Site, mídias sociais e materiais institucionais.

**DESCRIÇÃO** Há divulgação na Plataforma Amaphiko, mídias sociais e canais de comunicação da Red Bull - existindo sinergia de visão, podem usar os canais de divulgação da Red Bull para comunicar as histórias dos empreendedores e eventos das iniciativas.



### Rede entre empreendedores

**MODO** Presencial e online

**FREQUÊNCIA DOS ENCONTROS** Encontros de imersão (um de sete dias e outros dois de dois dias cada) ao longo 18 de meses

**DESCRIÇÃO** Além da Academy (evento de sete dias descrito em “Capacitação e treinamento”), também oferecem duas oportunidades para os empreendedores se encontrarem entre eles, convivendo durante dois dias, trocando entre si aprendizados e conhecimentos de modo a fortalecer os vínculos dessa rede. O evento sempre acontece num lugar inspirador, para tirar os participantes da rotina, um presente para conviver com qualidade.

No modo online, há uma plataforma global de matching entre demandas e ofertas do campo de empreendedorismo e inovação social, com espaço para comunidades de aprendizagem, crowdfunding, crowdsourcing e uma revista.



### Suporte em gestão

**FORMATO** Individual

#### SUORTE EM GESTÃO OFERECIDO

- Aconselhamento global e estratégico;
- Assessoria contábil;
- Assessoria em TI;

# RED BULL AMAPHIKO

## Descrição de cada suporte oferecido

- Assessoria jurídica;
- Criação de modelo de negócio;
- Diagnóstico aprofundado da organização e identificação de desafios de gestão;
- Suporte em decisões operacionais.

### CONTATO COM O EMPREENDEDOR

- Durante reuniões;
- Imersões da equipe nos negócios.

### PERSONALIZAÇÃO Personalizado para cada negócio

**ÁREAS ABORDADAS** Branding, Captação de Recursos, Comercial, Comunicação, Formação de Time, Estratégia, Financeiro, Gestão de Pessoas, Governança, Jurídico, Liderança, Marketing, Modelo de Negócios, Operação, Preparação de pitch

**QUEM OFERECE O SUPORTE** A Red Bull trabalha atualmente com a Maniê, empresa parceira que acompanha as iniciativas ao longo dos 18 meses e as possíveis assessorias (jurídica, contábil e TI) são oferecidas pela equipe ou parceiros da Red Bull, de acordo com a necessidade.

### Parceiros/Terceiros

- Quantas pessoas dão suporte para cada negócio: uma pessoa.
- De quantos negócios cada pessoa cuida: cinco negócios.
- Frequência e duração dos encontros com o empreendedor: o empreendedor tem direito a até 14 sessões de até quatro horas ao longo de 18 meses (a frequência é customizada e construída em parceria com o empreendedor).
- Perfil da equipe responsável: a Maniê é composta por profissionais experientes na temática dos negócios de impacto, que trabalham como mentores para os participantes da rede.

**DESCRIÇÃO** Trata-se de um momento individualizado de acompanhamento e apoio das iniciativas; uma combinação de coaching, mentoria e consultoria estratégica, customizado de acordo com a necessidade do empreendedor.

Propõe-se a oferecer um espaço de reflexão e tomada de decisão conjunta, apoiando o desenvolvimento pessoal do empreendedor e aprimorando suas habilidades empreendedoras, a fim de alancar a iniciativa.

Há também a possibilidade de participação da equipe do projeto.

Considerando que o processo é personalizado, o trabalho com cada empreendedor tem focos diferentes e, olhando de forma mais detalhada, resultados diferentes. Ainda assim, os desdobramentos possíveis desses resultados são:

- Ter apoiado o empreendedor a identificar com clareza seu propósito;
- Ter apoiado o empreendedor a alinhar as estratégias do empreendimento ao propósito;
- Ter apoiado o empreendedor a visualizar os desafios e oportunidades da sua iniciativa e jornada empreendedora;
- Ter apoiado o empreendedor a planejar o ano de forma estratégica e tática e a priorizar os próximos passos;
- Ter apoiado o empreendedor a tomar decisões estratégicas e processar seus resultados;
- Ter apoiado o empreendedor a visualizar as perspectivas futuras da iniciativa;
- Ter apoiado o empreendedor a acessar recursos e contatos para alavancar o empreendimento.



# REDE PAPEL SOLIDÁRIO

Estágios **1** **2** **3**



Capacitação e  
treinamento



Investimento



Ponte com  
potenciais clientes  
e parceiros



Ponte com  
potenciais  
investidores



Reconhecimento  
e divulgação do  
negócio social



Rede entre  
empreendedores



Suporte  
em gestão



## Dados

<http://redepapelsolidario.org.br/a-rede>

**LOCAL DA SEDE** São Paulo (SP)

**ANO DE FUNDAÇÃO** 2006

**CONTATO** Leila Novak  
[contato@redepapelsolidario.org.br](mailto:contato@redepapelsolidario.org.br)

**O QUE É** Rede

**FORMATO JURÍDICO** Associação

**NÚMERO DE COLABORADORES** 1 colaborador na equipe contratada, 3 contratados para áreas de apoio, que são prestadores de serviços, e 12 voluntários

**MODELO DE RECEITA** Prestação de serviço

# REDE PAPEL SOLIDÁRIO

## Sobre a organização

**FOCO NO GUIA 2.5** Membership

**OUTRAS ATIVIDADES QUE REALIZA** Desenvolvimento de tecnologias sociais de impacto socioambiental e disponibilização da sistematização da metodologia para seus membros.

### TIPOS DE SUPORTE OFERECIDOS

- Capacitação e treinamento
- Investimento
- Ponte com potenciais clientes e parceiros
- Ponte com potenciais investidores
- Reconhecimento e divulgação
- Rede entre empreendedores
- Suporte em gestão

**OBJETIVO** O objetivo do apoio é preparar o empreendedor, desde a reflexão sobre o negócio social até a análise do problema do projeto e suas possíveis soluções. O empreendedor participa da Rede Papel Solidário para solucionar os problemas do projeto com ajuda de especialistas de diversas áreas.

**DIFERENCIAL** Dentre os diferentes tipos de suporte oferecidos, a Rede Papel Solidário considera que se destaca em: “Ponte com potenciais clientes e parceiros”.

“Nosso diferencial é a conexão de diversos especialistas, que oferecem seu trabalho para os empreendedores. Além disso, a Rede trabalha com progressão de associação, que permite ter cada vez mais acesso a treinamentos, capacitações, consultorias e até mesmo decisões da Rede, conforme interesse do empreendedor. Outro diferencial é que todos os setores estão na Rede: primeiro, segundo e terceiro setores.

**DURAÇÃO** A duração é determinada pelo tempo em que o empreendedor se mantiver associado como membro.

**NECESSIDADE DE INVESTIMENTO POR PARTE DO EMPREENDEDOR** O valor da contribuição associativa depende da categoria do membro:

- Membro Online: gratuito
- Membro Executor: contribuição anual de R\$ 300
- Membro Executor Pleno: contribuição mensal no valor de um salário mínimo vigente
- Membro Executor Master: contribuição mensal no valor de quatro salários mínimos vigentes

# REDE PAPEL SOLIDÁRIO

## Sobre a organização

Além disso, o suporte em gestão é realizado por profissionais parceiros da rede, os Viabilizadores, que cobram pelo seu serviço à parte.

**NÚMERO DE NEGÓCIOS APOIADOS AO MESMO TEMPO** Atualmente, há 680 membros ativos nas diversas categorias, sendo cerca de 60 negócios de impacto.

**NÚMERO DE NEGÓCIOS JÁ APOIADOS** Aproximadamente 50 negócios

### CASOS BEM SUCEDIDOS

- **Gastromotiva:** foi o primeiro membro e permanece até hoje, crescendo em impacto social na cidade de São Paulo, Rio de Janeiro e Salvador com perspectivas de aumento significativo de jovens no mercado de trabalho. A Rede ofereceu todo suporte jurídico para constituição e suporte em gestão, plano de negócios, assessoria contábil, acompanhamento para parcerias iniciais com poder público e empresas privadas.
- **Retalhar:** empresa social com impacto significativo ambiental e crescimento previsto para 2016 com envolvimento na transformação de uniformes descartados em cobertores populares. A Rede ofereceu todo suporte jurídico para constituição e suporte em ges-

tão, plano de negócios, assessoria contábil, acompanhamento para parcerias iniciais com poder público e empresas privadas.

**MENSURAÇÃO DE IMPACTO DOS NEGÓCIOS** Aplicam semestralmente um relatório junto aos membros e há uma reunião semestral com todos os Viabilizadores, para discussão de fraquezas dos membros e possível conexões de aprimoramento de resultados de impacto.

**MONITORAMENTO DO DESENVOLVIMENTO DOS NEGÓCIOS** Aplicam um formulário semestralmente e realizam uma comparação gráfica no formato “teia de aranha” a cada ano.

**MONITORAMENTO DO DESENVOLVIMENTO DOS NEGÓCIOS** Os poucos membros que deixam a Rede costumam permanecer como membros online.

## Critérios de seleção

**VISÃO SOBRE NEGÓCIOS DE IMPACTO** O negócio social deve estar ligado a uma causa de impacto, atendendo a carências em setores específicos, aos quais a base da pirâmide tem acesso limitado ou ausente. O negócio social deve, além disso, ter a menor distribuição de lucro possível para o maior investimento possível na causa.

### ESTÁGIO DO NEGÓCIO

- Estágio 1
- Estágio 2
- Estágio 3

**VISÃO SOBRE POLÍTICA DE DIVIDENDOS** Não há restrições acerca da política de dividendos (no entanto, incentivam que o negócio distribua o mínimo possível).

**SETORES-ALVO** Não há restrição, apoiam os mais variados setores.

**REGIÃO ATENDIDA** Brasil

**OUTROS CRITÉRIOS DE SELEÇÃO** Não excluem quem quiser ser membro. Ainda assim, existe uma conversa inicial de alinhamento para entender o perfil

# REDE PAPEL SOLIDÁRIO

## Critérios de seleção

empreendedor, o impacto social e a disposição do empreendedor em compartilhar conhecimento.

**PROCESSO PARA INSCRIÇÃO** A inscrição é aberta durante o ano todo. Para se inscrever, o empreendedor deve preencher um formulário no site, de acordo com a categoria de membro que deseja entrar.

Os links são:

- Membro Online: <http://redepapelsolidario.org.br/membro-online>
- Membro Executor: <http://redepapelsolidario.org.br/membro-executor>
- Membro Executor Pleno: <http://redepapelsolidario.org.br/membro-executor-pleno>
- Membro Executor Master: <http://redepapelsolidario.org.br/membro-executor-master>

## Descrição de cada suporte oferecido



### Capacitação e treinamento

**INVESTIMENTO** Todas as categorias de membro têm acesso a conteúdos online gratuitos. Para as capacitações presenciais, o Membro Online e o Membro Executor confirmam inscrição com pagamento pré-determinado por capacitação.

**FORMATO** Individual e em grupo

**MODO** Presencial e online

**CONTEÚDO** Aspectos contábeis, Comercial, Desenvolvimento de competências empreendedoras, Estratégia, Financeiro, Gestão de Pessoas, Governança, Jurídico, Inovação, Inspiração, Marketing, Modelo de Negócios, Operação, Preparação de pitch, Tese de impacto social e mensuração

**DESCRIÇÃO** As capacitações são denominadas "Rodas de Sinergias", com frequência bimestral e duração de quatro horas, e os conteúdos são demandados por parte dos membros.

O escopo dos demais encontros é escolhido pelos empreendedores individualmente, conforme necessidade, porém divulgado para abrir a possibilidade de outros membros também participarem.

Há, ainda, capacitações patrocinadas, ou seja, uma empresa privada faz aporte financeiro por um determinado tempo para que algumas organizações pequenas possam ser capacitadas com intuito de crescimento em gestão e conseqüentemente desenvolvimento de sua sustentabilidade.



### Investimento

**CONDIÇÕES DE ACESSO** Exclusivo para a categoria de Membro Executor

**TIPO** Doação

**FAIXA** A doação ao empreendedor pode ser feita em horas de trabalho dos viabilizadores ou por montante a ser decidido pelos membros da Rede. Não há um montante pré-estabelecido.



# REDE PAPEL SOLIDÁRIO

## Descrição de cada suporte oferecido

**MOMENTO DO INVESTIMENTO** Conforme necessidade do negócio

**MOMENTO DO INVESTIMENTO** A doação é feita por um Fundo Social, que tem 100% dos seus recursos e horas de trabalho distribuídos para Membros Executores. O Fundo é formado pelos profissionais que trabalham na rede (membros Viabilizadores) e doam os recursos ou horas de trabalho. Eles tomam a decisão de quem receberá a doação.



### Ponte com potenciais investidores

**FORMA DE INTERMEDIÇÃO** Individualmente, conforme necessidade do negócio

**TIPO DE INVESTIMENTO SUPRIDO COM A PONTE** Doação, patrocínio

**MOMENTO EM QUE É FEITA A PONTE** Conforme necessidade do negócio

**DESCRIÇÃO** A Rede analisa a área de atuação do empreendedor e as possibilidades que são mais favoráveis a ele como fonte de financiamento. Após esse diagnóstico, a Rede prepara o empreendedor para acessar os investidores/doadores/patrocinadores/parceiros com os quais a Rede tem contato.



### Reconhecimento e divulgação

**CONDIÇÕES DE ACESSO** É necessário que o membro tenha constituição jurídica para que possa ser divulgado no site da Rede.

### FORMA DE DIVULGAÇÃO

- Citação em eventos;
- Dentro de rede própria;
- Site, mídias sociais e materiais institucionais.



### Rede entre empreendedores

**MODO** Presencial e online

**FREQUÊNCIA DOS ENCONTROS** Bimestral. Além disso, os empreendedores podem se reunir quando acharem necessário.

**DESCRIÇÃO** No modo presencial, os empreendedores se reúnem na “Roda de Sinergia” bimestral para discutir assuntos levantados pela maioria, como o Marco Regulatório do Terceiro Setor, por exemplo. Os encontros são os mesmos descritos em “Capacitação e Treinamento”.

No modo online, são capacitações com ferramentas que permitem interação entre os participantes.



### Suporte em gestão + ponte com potenciais clientes e parceiros

**INVESTIMENTO** O suporte em gestão é oferecido por profissionais, não voluntários, que fazem parte da Rede como Membros Viabilizadores. Eles dão um desconto de, no mínimo, 30% em relação aos preços que praticam no mercado.

**FORMATO** Individual

# REDE PAPEL SOLIDÁRIO

## Descrição de cada suporte oferecido

### TIPO DE SUPORTE EM GESTÃO

- Aconselhamento global e estratégico;
- Assessoria de marketing;
- Assessoria jurídica;
- Criação de modelo de expansão;
- Diagnóstico aprofundado da organização e identificação de desafios de gestão;
- Suporte em decisões operacionais.

**CONTATO COM O EMPREENDEDOR** Durante reuniões

**PERSONALIZAÇÃO** Personalizado para cada negócio

**ÁREAS ABORDADAS** Aspectos contábeis, Branding, Comercial, Estratégia, Financeiro, Gestão de Pessoas, Governança, Jurídico, Marketing, Modelo de Negócios, Operação, Preparação de pitch, Tese de impacto social e mensuração

### QUEM OFERECE O SUPORTE

- Membros da equipe;
- Parceiros/Terceiros.

Membros da equipe:

- Quantas pessoas dão suporte para cada negócio: duas pessoas.
- De quantos negócios cada pessoa cuida: todos os membros ativos, cerca de 680 organizações, por demandas pontuais e capacitações grupais. Apenas os membros da categoria Membro Executor Pleno Membro Executor Master recebem atendimento personalizado.
- Frequência e duração dos encontros com o empreendedor: de acordo com a categoria da qual faz parte.

Membro Executor Pleno: tem direito a três horas mensais de assessoria empreendedora e três horas mensais de assessoria jurídica.

Membro Executor Master: tem direito a seis horas mensais de assessoria empreendedora e seis horas mensais de assessoria jurídica.

• Suporte oferecido: a equipe atua bastante no ingresso de novos membros na Rede e durante toda a vida do assinante. O papel da equipe é ser advisor, conector de pessoas, para que a Rede seja alimentada e os conteúdos compartilhados. Dão suporte jurídico e de gestão empreendedora.

- Perfil da equipe responsável: a equipe conta com vasta experiência em terceiro setor.

Parceiros/Terceiros:

A rede de Membros Viabilizadores ajuda os empreendedores associados com suporte em gestão. O empreendedor escolhe qual profissional deseja contratar e passa a ter uma relação com o Membro Viabilizador, com um contrato firmado entre as partes, durante o tempo acordado. Os profissionais dão um desconto de, no mínimo, 30% em relação aos preços que praticam no mercado.

**DESCRIÇÃO** O papel desempenhado pela Rede Papel Solidário é mostrar os caminhos, facilitar contatos, para que os próprios empreendedores desenvolvam suas ideias, produtos e possam encontrar soluções.

Oferecem apoio na concepção do projeto, nos melhores caminhos, na reflexão, na melhor forma jurídica, no diagnóstico dos problemas.

Sempre que necessário, os membros recebem suporte via e-mail e Skype da equipe da rede e contratam os viabilizadores quando necessário.

Além disso, a partir de uma ideia de resolução de problema de impacto social, há encontros com outros membros da rede para validação do produto. Denominam "tecnologia social", em que a tecnologia é desenvolvida e compartilhada na rede.



# SISTEMA B BRASIL

Estágios **3** **4**



Capacitação e  
treinamento



Ponte com  
potenciais clientes  
e parceiros



Ponte com  
potenciais  
investidores



Reconhecimento  
e divulgação do  
negócio social



Rede entre  
empreendedores





## Dados

[www.sistemab.org/br/inicio](http://www.sistemab.org/br/inicio)

**LOCAL DA SEDE** São Paulo (SP)

**ANO DE FUNDAÇÃO** 2013 no Brasil (globalmente, desde 2006 nos EUA e 2011 na América Latina)

**CONTATO** Thales Bueno  
sistemab@sistemab.org

**O QUE É** Rede

**FORMATO JURÍDICO** Associação

**NÚMERO DE COLABORADORES** 7

**MODELO DE RECEITA** Doação e prestação de serviço

# SISTEMA B BRASIL

## Sobre a organização

**FOCO NO GUIA 2.5** Movimento de Empresas B certificadas

### OUTRAS ATIVIDADES QUE REALIZA

- Articulação de comunidades de prática com seus grupos de interesse: Grupo Jurídico B, Academia B
- Projetos de Expansão e Formação de Multiplicadores B

### TIPOS DE SUPORTE OFERECIDOS

- Capacitação e treinamento
- Ponte com potenciais clientes e parceiros
- Ponte com potenciais investidores
- Reconhecimento e divulgação
- Rede entre empreendedores

**OBJETIVO** Apoiar as empresas no processo de certificação B, facilitar a construção de uma Comunidade brasileira de Empresas B e articular atores estratégicos para a construção de um Ecosistema B.

**DIFERENCIAL** Dentre os diferentes tipos de suporte oferecidos, o Sistema B considera que se destaca em: "Reconhecimento e divulgação".

"A comunidade Global de Empresas B vem crescendo a cada ano. Hoje são mais de 1300 empresas no mundo reconhecidas por uma avaliação criteriosa, transparente e que olha para a empresa como um todo, incluindo a avaliação do seu modelo de negócios. Essas empresas juntas lideram um Movimento Global que pretende redefinir o conceito de sucesso nos negócios. Juntas são pioneiras nesse Movimento que vem ganhando destaque na mídia e nos fóruns de discussão que estão reavaliando o papel das empresas."

**DURAÇÃO** A duração é determinada pelo tempo em que o empreendedor se mantiver certificado (a certificação como Empresa B, que garante a participação no Movimento, é válida por dois anos, podendo se recertificar).

**NECESSIDADE DE INVESTIMENTO POR PARTE DO EMPREENDEDOR** O investimento varia de acordo com o faturamento anual em dólares (vendas líquidas).

Faturamento (em dólares):

\$ 0 – \$ 499.999: anuidade de 500 dólares

\$ 500.000 – \$ 1.999.999: anuidade de 1.000 dólares

\$ 2.000.000 – \$ 4.999.999: anuidade de 1.500 dólares

\$ 5 MM – \$ 9.999.999: anuidade de 2.500 dólares

\$ 10 MM – \$ 19.999.999: anuidade de 5.000 dólares

# SISTEMA B BRASIL

## Sobre a organização

\$ 20 MM – \$ 49.999.999: anuidade de 10.000 dólares  
 \$ 50 MM – \$ 99.999.999: anuidade de 15.000 dólares  
 \$ 100 MM +: anuidade de 25.000 dólares  
 \$ 1 B+: anuidade de 50.000 dólares

**NÚMERO DE NEGÓCIOS APOIADOS AO MESMO TEMPO** Atualmente, há 42 Empresas B no Brasil, sendo cerca de 30 empresas em São Paulo.

**NÚMERO DE NEGÓCIOS JÁ APOIADOS** 42 empresas certificadas no Brasil

### CASOS BEM SUCEDIDOS

- **Abramar:** é uma empresa B certificada que atua com soluções criativas para o Urbanismo Social. Por meio do programa de Improve Your Score, a empresa conseguiu aumentar 69 pontos em sua recertificação, se tornando a empresa que mais evoluiu em uma recertificação no mundo.
- **Feitiços Aromáticos:** é uma empresa B certificada de cosméticos localizada na periferia de São Paulo. Foi ganhadora do Prêmio IstoÉ de 2014 na categoria pequenas empresas. O prêmio utiliza-se das ferramentas de

mensuração de impacto do Sistema B e as empresas B certificadas estão automaticamente inscritas.

- **Recicladora Urbana e CDI (Parcerias B-B):** a Recicladora Urbana mantém com o CDI, Comitê de Democratização à Informática, (ambas empresas B certificadas), uma parceria cidadã e totalmente adequada à Política Nacional dos Resíduos Sólidos (PNRS). Transformam os resíduos eletrônicos coletados em empresas e instituições mantenedoras ou parceiras da ONG em receita social e equipamentos prontos para reúso.

**MENSURAÇÃO DE IMPACTO DOS NEGÓCIOS** O B Impact Assessment (BIA) é uma ferramenta de mensuração e monitoramento do impacto dos negócios. Há a versão mais reduzida, chamada Quick Impact Assessment (QIA) que permite a empresas terem uma prévia em relação a seu impacto e pontos potenciais de desenvolvimento.

O Improve Your Score oferece um panorama dos pontos com potencial de desenvolvimento que as empresas poderiam melhorar e um banco de boas práticas da comunidade global como inspiração.

### MONITORAMENTO DO DESENVOLVIMENTO DOS NEGÓCIOS

A ferramenta Measure what Matters permite às empresas avaliarem suas cadeias de valor, envolvendo e engajando stakeholders na avaliação de seu impacto.

## Critérios de seleção

**VISÃO SOBRE NEGÓCIOS DE IMPACTO** Negócios que geram soluções para problemas sociais e/ou ambientais por meio de produtos, serviços, práticas e relações com a sua cadeia de valor. A tomada de decisão leva em consideração a geração de valor compartilhado e o modelo de negócios absorve as externalidades geradas pela organização.

### ESTÁGIO DO NEGÓCIO

- Estágio 3
- Estágio 4

**VISÃO SOBRE POLÍTICA DE DIVIDENDOS** Não há restrições acerca da política de dividendos.

**SETORES-ALVO** Não há restrição, apoiam os mais variados setores.

**REGIÃO ATENDIDA** Brasil

### OUTROS CRITÉRIOS DE SELEÇÃO

- Estar constituído como empresa e ter pelo menos 12 meses de operação.

# SISTEMA B BRASIL

## Critérios de seleção

• Ser certificado como Empresa B, ou seja, ter uma pontuação mínima de 80 pontos no BIA e ser aprovado no processo global.

**PROCESSO PARA INSCRIÇÃO** A inscrição é aberta durante o ano todo.

Para se inscrever, o empreendedor deve preencher um formulário no site: <http://migre.me/rMBvV>

As etapas de seleção são:

1. Preenchimento da Avaliação B;
2. Chamada telefônica;
3. Entrega da documentação de apoio;
4. Assinatura do term sheet;
5. Modificação do Contrato Social (estatutos da sua empresa), considerando os trabalhadores, a comunidade e o meio ambiente de forma vinculativa na tomada de decisões;
6. Pagamento da certificação.

## Descrição de cada suporte oferecido

### Capacitação e treinamento

**INVESTIMENTO** Varia de acordo com o treinamento.

**FORMATO** Individual e em grupo

**MODO** Presencial e online

**CONTEÚDO** Branding, Conceito de negócio social e o setor, Desenvolvimento de competências empreendedoras, Estratégia, Gestão de Pessoas, Governança, Inovação, Inspiração, Jurídico, Liderança, Marketing, Modelo de Negócios, Preparação de pitch, Tese de impacto social e mensuração

**FREQUÊNCIA E DURAÇÃO** Em média, bimestral ou de acordo com demanda

**DESCRIÇÃO** A capacitação acontece por meio do “Dia B” e da ferramenta “Improve Your Score”.

O Dia B é uma formação anual para empreendedores e colaboradores de Empresas B certificadas em assuntos relevantes para a construção de identidade da comu-

nidade de Empresas B global. Envolve colaboradores e tem como objetivo transmitir o conceito “B” internamente e perante o resto da comunidade. Foco em gestão de pessoas, inspiração, modelos de negócio, tese de impacto social.

O Improve Your Score é uma ferramenta de mensuração do impacto atual e possível de ser alcançado, utilizada durante workshop para aumentar pontuação para empresas B certificadas ou que pretendem se certificar. Além da leitura da pontuação de cada empresa, há compartilhamento de boas práticas da comunidade global.

### Ponte com potenciais clientes e parceiros

**FORMA DE INTERMEDIACÃO** Individualmente, conforme necessidade e afinidade do negócio, e coletivamente, por meio de encontros

**DESCRIÇÃO** A ponte é realizada por quatro formas:

- Catálogo Comercial, B Marketplace, encontros Comunidade de Empresas B e parceiros que oferecem descontos.



# SISTEMA B BRASIL

## Descrição de cada suporte oferecido

- Catálogo Comercial - Ao longo do semestre, o portfólio de Empresas B certificadas é apresentado para diferentes parceiros e potenciais clientes com o intuito de expandir as relações das Empresas B.
- B Marketplace - Facilidades de acesso a serviços de outras Empresas B com desconto.
- Encontros Comunidade de Empresas B - Durante o ano acontecem eventos de engajamento e fortalecimento da comunidade de Empresas B, como o Retiro de Lideranças B, que consiste em um final de semana de troca de experiências e uma comunidade de práticas.
- Parceiros que oferecem descontos - As Empresas B certificadas contam com uma série de benefícios exclusivos, como descontos em plataformas como Salesforce, Netsuite, entre outras.



### Ponte com potenciais investidores

**FORMA DE INTERMEDIÇÃO** Coletivamente, por meio da plataforma B Analytics

**TIPO DE INVESTIMENTO SUPRIDO COM A PONTE** Empréstimo, dívida conversível, investimento com participação societária

**MOMENTO EM QUE É FEITA A PONTE** Conforme interesse do investidor

**DESCRIÇÃO** Mais de 80 fundos de investimento no mundo acessam as empresas certificadas através da plataforma B Analytics.



### Reconhecimento e divulgação

#### FORMA DE DIVULGAÇÃO

- Citação em eventos;
- Dentro de rede própria;
- Ponte com imprensa impressa;
- Ponte com imprensa online;
- Premiações;
- Site, mídias sociais e materiais institucionais.

**DESCRIÇÃO** O reconhecimento e as oportunidades de comunicação que a certificação promove são um grande diferencial no mercado. Ao ser reconhecida como B, a empresa transpõe suas práticas socioambientais, mas também tem reconhecido seu modelo de negócios e governança.

O Sistema B ainda estabelece parceria com outras organizações na construção de prêmios para empresas socioambientais, como é o caso do Prêmio IstoÉ de Empresas +Conscientes e o Prêmio Ecoera – ambos utilizam-se das ferramentas de mensuração de impacto do Sistema B como critério de avaliação das empresas vencedoras.



### Rede entre empreendedores

**MODO** Presencial e online

**FREQUÊNCIA DOS ENCONTROS** Os encontros ocorrem periodicamente, entre grupos de práticas específicas ou oportunidades para toda a comunidade.

**DESCRIÇÃO** O Sistema B serve à comunidade de empresas B, ouvindo as demandas e propondo encontros que atendam essas expectativas. Exemplos de encontros estão descritos em “Capacitação e treinamento” e “Ponte com potenciais clientes e parceiros”.

Há uma ferramenta utilizada pela comunidade global de Empresas B chamada BHive. É uma plataforma onde todas as Empresas B certificadas do mundo podem conversar entre si, trocar experiências, fazer contatos e negócios e acessar o networking da rede.

# SOCIAL GOOD BRASIL

Estágios **1** **2**



Capacitação e  
treinamento



Investimento



Desenvolvimento  
pessoal do  
empreendedor



Ponte com  
potenciais clientes  
e parceiros



Ponte com  
potenciais  
investidores



Reconhecimento  
e divulgação do  
negócio social



Rede de  
mentores



Rede entre  
empreendedores



Suporte  
em gestão



**SOCIAL GOOD BRASIL**  
CONECTADOS TRANSFORMAMOS.

## Dados

<http://socialgoodbrasil.org.br>

**LOCAL DA SEDE** Florianópolis (SC)

**ANO DE FUNDAÇÃO** 2011 no Brasil

**CONTATO** Bárbara Basso  
[sgb@socialgoodbrasil.org.br](mailto:sgb@socialgoodbrasil.org.br)

**O QUE É** Rede

**FORMATO JURÍDICO** Associação

**NÚMERO DE COLABORADORES** 12

**MODELO DE RECEITA** Doação, patrocínio de empresas e prestação de serviço

# SOCIAL GOOD BRASIL

## Sobre a organização

**FOCO NO GUIA 2.5** Social Good Lab

### OUTRAS ATIVIDADES QUE REALIZA

- Seminário
- Documentário
- Plataforma de conteúdo
- Prestação de serviço (consultoria, apoio a projetos de outras organizações)

### TIPOS DE SUPORTE OFERECIDOS

- Capacitação e treinamento
- Desenvolvimento pessoal do empreendedor
- Investimento
- Ponte com potenciais clientes e parceiros
- Ponte com potenciais investidores
- Reconhecimento e divulgação
- Rede de mentores
- Rede entre empreendedores
- Suporte em gestão

**OBJETIVO** Como laboratório de ideias, o objetivo do Social Good Brasil é fazer com que o empreendedor

teste a ideia/produto e aprimore o seu projeto. O Lab desafia seus participantes a encontrarem formas de desenvolverem suas ideias e projetos.

**DIFERENCIAL** Dentre os diferentes tipos de suporte oferecidos, o Social Good Brasil considera que se destaca em: "Suporte em gestão".

"Nosso diferencial é que não há restrição em relação a propósito social. Outro diferencial está em relação à fase em que as organizações fazem o laboratório, a qual é muito anterior às empresas já operacionais ou até mesmo com o projeto pronto. Ou seja, selecionam ideias a serem desenvolvidas dentro do laboratório."

**DURAÇÃO** 4 meses

**NECESSIDADE DE INVESTIMENTO POR PARTE DO EMPREENDEDOR** Inscrição de R\$ 700

(As inscrições compõem um fundo de capital semente que é revertido aos empreendedores participantes do programa.)

**NÚMERO DE NEGÓCIOS APOIADOS AO MESMO TEMPO** 50 negócios por ano, variando o tamanho por turma



# SOCIAL GOOD BRASIL

## Sobre a organização

**NÚMERO DE NEGÓCIOS JÁ APOIADOS** 72 negócios, em 2013 e 2014

### CASOS BEM SUCEDIDOS

- **Alinha:** a Alinha é uma plataforma online focada na aceleração de oficinas de costura e no aumento de sua visibilidade para o mercado. Seu objetivo principal é colaborar para a melhoria das condições de trabalho na cadeia da moda com foco no apoio ao empreendedorismo. Premiados em 1º lugar no Seminário SGB, recebendo a maior parcela do capital semente. Entraram no Lab unicamente como uma ideia. Durante o Lab, estruturaram-na e testaram-na. Em 2015 estão em fase de formalização e início das atividades práticas junto às oficinas.
- **Plante para mim:** um e-commerce especializado em produtos orgânicos, que aproxima consumidores de produtores locais. Hoje realizam entregas na Grande Florianópolis e em Porto Alegre. Os labbers são agrônomos e entraram no Lab em 2013 apenas com a ideia de entrega de orgânicos. Hoje têm o negócio e a rede montados e funcionando.
- **Conexão Pais e Filhos:** uma estrutura multicanal cujo objetivo é levar o conhecimento sobre educação e relação entre pais e filhos ao maior número possível de pessoas e apoiar os pais ou quaisquer adultos que quei-

ram embarcar na jornada de autoconhecimento, desenvolvimento e transformação. O empreendedor já tinha um blog no qual escrevia sobre isso; no Lab testaram a monetização. Hoje, o empreendedor vive disso e está ampliando o modelo e testando outros formatos.

- **Doa Nota:** Doa Nota é uma tecnologia desenvolvida a partir do Lab e de testes realizados lá. O objetivo é automatizar a arrecadação de recurso por meio do programa de NF Paulista para as ONGs. O diferencial é que os usuários (ONGs) não precisam mais digitar a nota, basta tirar uma foto do cupom fiscal e um sistema de inteligência virtual faz o reconhecimento dos dados, valida e integra com Secretaria da Fazenda. Ele torna a captação de cupons 70% mais rápida e segura. Uma solução escalável que garante maior eficiência e possibilita novas formas de arrecadação. O empreendedor entrou no Lab com uma ideia inicial que nada tinha a ver com essa. Após os primeiros testes no Lab, ele chegou a essa hipótese e desde então está desenvolvendo a tecnologia para tal, com o lançamento da versão beta do app sendo previsto para 2015 ainda.

**MENSURAÇÃO DE IMPACTO DOS NEGÓCIOS** Indicadores personalizados para cada iniciativa (exemplo: número de pessoas impactadas).

### MONITORAMENTO DO DESENVOLVIMENTO DOS NEGÓCIOS

Pesquisa semestral com os empreendedores (quantitativa e qualitativa) e entrada posterior da iniciativa em programas de aceleração/incubação, prêmios, recebimento de investimento.

### ACOMPANHAMENTO APÓS O SUPORTE

São promovidos encontros mensais entre os empreendedores que já participaram do Lab, nos quais bimestralmente há participação da equipe do SGB também. Realizam também ponte para apoio do SEBRAE/SC e articulação com outros atores, como investidores, aceleradoras e outras organizações que podem apoiar.

# SOCIAL GOOD BRASIL

## Critérios de seleção

**VISÃO SOBRE NEGÓCIOS DE IMPACTO** Usar as tecnologias, novas mídias e o pensamento inovador para contribuir para a solução de problemas sociais.

### ESTÁGIO DO NEGÓCIO

- Estágio 1
- Estágio 2

**VISÃO SOBRE POLÍTICA DE DIVIDENDOS** Não há restrições acerca da política de dividendos.

**SETORES-ALVO** Não há restrição, apoiam os mais variados setores.

**REGIÃO ATENDIDA** Brasil

**OUTROS CRITÉRIOS DE SELEÇÃO** É necessário ter um pensamento inovador, que pode ser um novo produto ou serviço, um novo processo ou metodologia, uma nova proposta de valor para um novo público-alvo, novos insumos ou modelos de parcerias ou novos modelos organizacionais, que geram valor para a sociedade ao contribuir com a solução de problemas sociais e ambientais. O foco do SGB é a utilização de tecnologia para o impacto.

**PROCESSO PARA INSCRIÇÃO** A inscrição é aberta uma vez ao ano, entre março e maio.

Para se inscrever, o empreendedor deve preencher um formulário no site: <http://socialgoodbrasil.org.br/lab-inscreva-se>.

As etapas de seleção são:

- Inscrição;
- Pré-seleção;
- Participação em webinar;
- Entrega de desafio;
- Aprovação final por uma banca composta pela equipe do Social Good Brasil e parceiros.

## Descrição de cada suporte oferecido



### Capacitação e treinamento

**FORMATO** Em grupo

**MODO** Presencial e online

**CONTEÚDO** Comercial, Conceito de negócio social e o setor, Desenvolvimento de competências empreendedoras, Design thinking. Estratégia, Financeiro, Gestão de Pessoas, Inovação, Inspiração, Jurídico, Liderança, Marketing, Modelo de Negócios, Preparação de pitch, Tese de impacto social e mensuração

**FREQUÊNCIA E DURAÇÃO** Ao longo do treinamento, são feitos quatro encontros, com espaço de um mês entre eles. No primeiro encontro, são três dias de imersão, em que é dado o primeiro desafio ao empreendedor. Após um mês, há o segundo encontro, de três dias de imersão, em que o primeiro desafio é entregue. Novamente se tem um novo desafio que será entregue no próximo encontro, esse de dois dias. No último encontro, é feito o *demoday*. Entre os encontros, há comunicação por meio de conference call. Assim, somam 95 horas de capacitação no total.

# SOCIAL GOOD BRASILE

## Descrição de cada suporte oferecido



### Desenvolvimento pessoal do empreendedor

**DESCRIÇÃO** No último dia do terceiro encontro (descrito em "Capacitação e Treinamento"), há um espaço de conversa e exercícios para ajudar na reflexão do empreendedor acerca de seu futuro, o que ele deseja para si. Trabalham com Bússola da Vida, Janela de Johari e Business Model You. Ao longo de todo o Lab, a proposta é que os participantes mudem sua maneira de compreender o que é testar, errar e aprender com o erro, pois acreditam que só assim se chega a resultados inovadores reais.



### Investimento

**CONDIÇÕES DE ACESSO** No máximo três negócios por ano recebem a doação

**TIPO** Doação

**FAIXA** Média de R\$ 15 mil por negócio

### MOMENTO DO INVESTIMENTO Após o programa

**DESCRIÇÃO** São duas etapas. No encerramento do Lab, há o *Demoday*, no qual uma banca e a equipe SGB definem quem participará do Seminário (até seis iniciativas são escolhidas). Desses seis que participam do Seminário, até três são premiados – definidos por uma combinação de votação do público presente no seminário e decisão da equipe SGB.



### Ponte com potenciais clientes e parceiros

**FORMA DE INTERMEDIÇÃO** Individualmente, conforme necessidade e afinidade de negócio, e coletivamente, por meio de eventos

**DESCRIÇÃO** Fazem a ponte de acordo com as demandas dos empreendedores, com parceiros do Social Good Brasil, como aceleradoras e incubadoras. Além disso, o evento do *Demoday*, no qual há pitch dos empreendedores, conta com a presença de potenciais parceiros para os negócios.



### Ponte com potenciais investidores

**FORMA DE INTERMEDIÇÃO** Individualmente, conforme necessidade e afinidade de negócio, e coletivamente, por meio de eventos

**TIPO DE INVESTIMENTO SUPRIDO COM A PONTE** Doação, empréstimo, dívida conversível, investimento com participação societária

**MOMENTO EM QUE É FEITA A PONTE** Após o programa

**DESCRIÇÃO** É feito um *demoday*, no qual os empreendedores se apresentam aos potenciais investidores, além de promoverem conversas pontuais por meio de pontes para contato individual e direto.



### Reconhecimento e divulgação

**FORMA DE DIVULGAÇÃO**

- Citação em eventos;



# SOCIAL GOOD BRASIL

## Descrição de cada suporte oferecido

- Dentro de rede própria;
- Ponte com imprensa impressa;
- Ponte com imprensa online;
- Premiações;
- Site, mídias sociais e materiais institucionais.

**DESCRIÇÃO** Jornais/revistas: revistas locais de Santa Catarina

Portais: blog inovação social; outros blogs

Além disso, o Social Good tem assessores de imprensa, nacional e local, e conta com parceria com a Globo/RBS.

A divulgação também é feita dentro dos Labs, por meio de inspiração de empreendedores que passaram pelo Lab e deram certo.



### Rede de mentores

**FREQUÊNCIA E DURAÇÃO** São acessados pontualmente, de acordo com a necessidade do negócio.

**PERFIL DOS MENTORES** Os mentores são divididos em dois grupos. Os Mentores Individuais dão suporte às

iniciativas, como descrito em “Suporte em gestão”. Os Mentores Especialistas são acessados pontualmente de acordo com a sua expertise, como área de educação, contato com governo, ou temas de gestão. Os perfis são buscados de acordo com as necessidades dos negócios que estão participando no Lab. O link para conhecer o perfil dos cerca de 50 mentores é: [www.socialgoodbrasil.org.br/lab-mentores](http://www.socialgoodbrasil.org.br/lab-mentores).



### Rede entre empreendedores

**MODO** Presencial

**FREQUÊNCIA DOS ENCONTROS** Mensal apenas entre os empreendedores e bimestral com o Social Good

**DESCRIÇÃO** Os empreendedores são instigados a se encontrarem mensalmente. Bimestralmente, a equipe do Social Good Brasil se junta aos empreendedores para lançar desafios e levar experts no assunto. O tema desses encontros é escolhido pelos empreendedores. Esses encontros acontecem fora dos encontros descritos em “Capacitação e Treinamento”. Essa rede acompa-

nhada e animada pelo SGB está prevista para acontecer em até um ano após o Lab.



### Suporte em gestão

**FORMATO** Individual

#### TIPO DE SUPORTE EM GESTÃO

- Aconselhamento global e estratégico;
- Suporte em decisões operacionais;
- Suporte em validação de hipóteses, diagnóstico de problema e levantamento de possíveis soluções.

**CONTATO COM O EMPREENDEDOR** Durante reuniões

**PERSONALIZAÇÃO** Padronizado para a turma, com suporte individual complementar

**ÁREAS ABORDADAS** Comercial, Estratégia, Financeiro, Gestão de Pessoas, Jurídico, Liderança, Marketing, Modelo de Negócios, Preparação de pitch, Tese de impac-

# SOCIAL GOOD BRASIL

## Descrição de cada suporte oferecido

to social e mensuração, Validação de hipóteses, de problema e de solução

### QUEM OFERECE O SUPORTE

- Membros da equipe;
- Mentores;
- Parceiros/Terceiros.

#### Mentores

- Quantas pessoas dão suporte para cada negócio: uma pessoa.
- De quantos negócios cada pessoa cuida: um negócio.
- Frequência e duração dos encontros com o empreendedor: durante o segundo encontro do Lab e, uma vez feita a parceria entre empreendedor e mentor, eles se reúnem uma vez por semana por dois meses e meio. Dez horas totais é o mínimo acordado quando o mentor aceita essa responsabilidade. No entanto, incentivamos que a relação se estenda o quanto ambas as partes acharem benéfico.
- Suporte oferecido: o mentor oferece um acompanhamento individual para o processo do Lab – complementa a capacitação que o empreendedor está tendo, ajuda

a validar hipóteses, tira dúvidas e compartilha experiências anteriores.

- Perfil da equipe responsável: especialistas no mercado de atuação da ideia/iniciativa e trabalham como voluntários. Link para o perfil dos mentores: <http://social-goodbrasil.org.br/lab-mentores>.

#### Membros da equipe

#### Parceiros/Terceiros

A ideia é fazer um laboratório com todos os participantes, divididos em grupo, para desenharem o negócio, conceituarem, testarem suas ideias. São oferecidos desafios por grupo e, após a apresentação das respostas a esses desafios, são oferecidas orientações individualizadas. As orientações individualizadas têm como objetivo guiar o empreendedor para validar suas hipóteses, diagnosticar o real problema e atacar da forma mais correta possível. Além disso, os empreendedores são instigados a testarem as soluções encontradas no mercado consumidor/usuário.

Os membros da equipe são responsáveis pelos desafios propostos e feedback dos desafios entregues.

Os parceiros são responsáveis pela condução de atividades nos encontros presenciais, descritos em “Capacitação e treinamento”.

10<sup>6</sup>

# WORTH A MILLION

Estágios **1** **2**



Capacitação e  
treinamento



Desenvolvimento  
pessoal do  
empreendedor



Reconhecimento  
e divulgação do  
negócio social



Suporte  
em gestão



# worth a million<sup>6</sup>

## Dados

www.worthamillion.com.br

LOCAL DA SEDE São Paulo (SP)

ANO DE FUNDAÇÃO 2014

CONTATO Valentim Biazotti  
valentim@worthamillion.com.br

O QUE É Pré-aceleradora

FORMATO JURÍDICO Empresa limitada

NÚMERO DE COLABORADORES 3

MODELO DE RECEITA Prestação de serviço

# WORTH A MILLION

## Sobre a organização

**FOCO NO GUIA 2.5** Programa de educação e pré-aceleração

### TIPOS DE SUPORTE OFERECIDOS

- Capacitação e treinamento
- Desenvolvimento pessoal do empreendedor
- Reconhecimento e divulgação
- Suporte em gestão

**OBJETIVO** Alavancar boas ideias, com propósitos fortes, mas que ainda estão em estágio de conceituação, prototipagem ou início das vendas.

**DIFERENCIAL** Dentre os diferentes tipos de suporte oferecidos, o Worth a Million considera que se destaca em: "Suporte em gestão".

"Somos a única empresa que fala de Branding para startups e negócios sociais. Além disso, temos uma metodologia própria para desenvolver o trabalho e um programa verdadeiramente próximo e customizado."

**DURAÇÃO** Programa de educação: 3 semanas  
Programa de pré-aceleração: 3 meses, com opção de renovação por mais 3 meses

**NECESSIDADE DE INVESTIMENTO POR PARTE DO EMPREENDEDOR** Porcentagem de 8 a 20% sobre o faturamento durante um ou dois anos. Todos os valores são acordados com base no tipo de negócio, modelo de negócio e estágio de crescimento.

**NÚMERO DE NEGÓCIOS APOIADOS AO MESMO TEMPO** No máximo 24 negócios

**NÚMERO DE NEGÓCIOS JÁ APOIADOS** 22 negócios

### CASOS BEM SUCEDIDOS

- Eduqa.me: negócio com foco em registros pedagógicos inteligentes para professores do ensino infantil. Foi feita uma completa remodelação do modelo de negócio e de precificação. Em dois meses, a empresa começou a faturar, algo que nunca havia conseguido. São quase 200 professores utilizando a plataforma em um curto espaço de tempo.
- Anfib: contêineres que servem como estacionamento de bicicletas e chuveiro para ciclistas. Saindo de uma ideia do papel à fase comercial, o programa ajudou os empreendedores a escolher seu público-alvo, produto, modelo de negócio e comunicação.

# WORTH A MILLION

## Sobre a organização

- Retalhar: negócio focado na logística reversa de tecidos. Na pré-aceleração, foi feito um reajuste da forma de operação do negócio, com foco em vendas em crescimento. Os empreendedores adquiriram alto conhecimento de seu difícil mercado-alvo e absorveram todas as ferramentas para impulsionar seu faturamento.

**MENSURAÇÃO DE IMPACTO DOS NEGÓCIOS** Os indicadores de impacto socioambiental são personalizados por empresa e, devido ao estágio dos negócios apoiados, são mensurados posteriormente, após entrarem em operação.

**MONITORAMENTO DO DESENVOLVIMENTO DOS NEGÓCIOS** Focam na taxa de crescimento do negócio. Há reuniões semanais de três horas, customizadas de acordo com o negócio, com feedbacks constantes e lições de casa para os empreendedores para que sempre saibam qual será o próximo passo.

**ACOMPANHAMENTO APÓS O SUPORTE** Os negócios podem optar por pagar um fee de acompanhamento para que, após o planejamento estratégico e de branding, a Worth a Million acompanhe a implementação.

## Critérios de seleção

**VISÃO SOBRE NEGÓCIOS DE IMPACTO** Um negócio social bem estruturado se encaixa perfeitamente no momento econômico e de sociedade em que vivemos. Entendem que aí está o desafio e sua visão: criar negócios que tenham um impacto claro e que entreguem valor para um cliente, resultando em faturamento e sustentabilidade financeira de longo prazo.

### ESTÁGIO DO NEGÓCIO

- Estágio 1
- Estágio 2

**VISÃO SOBRE POLÍTICA DE DIVIDENDOS** Não há restrições acerca da política de dividendos.

**SETORES-ALVO** Não há restrição, apoiam os mais variados setores.

**REGIÃO ATENDIDA** Sudeste e Sul

### OUTROS CRITÉRIOS DE SELEÇÃO

- Empreendedor precisa ter um propósito claro, uma paixão declarada sobre o que está fazendo.

- Preferencialmente, o empreendedor criou um produto ou serviço para satisfazer uma necessidade própria.
- Empreendedor precisa demonstrar capacidade de execução.
- O time precisa ser equilibrado e complementar.

**PROCESSO PARA INSCRIÇÃO** A inscrição para seleção é aberta durante todo o ano.

Para se inscrever, o empreendedor deve enviar um e-mail para [valentim@worthamillion.com.br](mailto:valentim@worthamillion.com.br).

Para ser um pré-acelerado, o empreendedor precisa fazer o curso de admissão da Worth a Million, o Revolute. As equipes de maior destaque durante o curso ganham o direito de participar da pré-aceleração de três meses.

# WORTH A MILLION

## Descrição de cada suporte oferecido



### Capacitação e treinamento

**FORMATO** em grupo

**MODO** presencial

**CONTEÚDO** Branding, Comercial, Conceito de negócio social e o setor, Desenvolvimento de competências empreendedoras, Estratégia, Gestão de Pessoas, Inovação, Inspiração, Liderança, Marketing, Modelo de Negócios, Operação, Preparação de pitch

**FREQUÊNCIA E DURAÇÃO** A frequência varia conforme o tipo do curso.



### Desenvolvimento pessoal do empreendedor

**CONDIÇÕES DE ACESSO** Participam os empreendedores que tenham se destacado no curso de admissão (descrito em “Capacitação e treinamento”).

**DESCRIÇÃO** Uma das primeiras coisas que tratam com todos os empreendedores é a questão do propósito pessoal e como o propósito de cada indivíduo afeta a construção da equipe e da marca. Aplicam uma mentoria focada nesse assunto ao longo do programa. São, aproximadamente, cinco horas focadas para esse tópico para um negócio com uma equipe de três pessoas.



### Reconhecimento e divulgação

**CONDIÇÕES DE ACESSO** Participam os empreendedores que tenham se destacado no curso de admissão (descrito em “Capacitação e treinamento”).

#### FORMA DE DIVULGAÇÃO

- Citação em eventos;
- Dentro de rede própria;
- Ponte com imprensa online;
- Site, mídias sociais e materiais institucionais.

**DESCRIÇÃO** A equipe de relações públicas da Worth a Million seleciona os melhores canais de acordo com cada negócio.



### Suporte em gestão

**CONDIÇÕES DE ACESSO** Participam os empreendedores que tenham se destacado no curso de admissão (descrito em “Capacitação e treinamento”).

**FORMATO** Individual

#### TIPO DE SUPORTE EM GESTÃO

- Aconselhamento global e estratégico;
- Criação de modelo de expansão.

#### CONTATO COM O EMPREENDEDOR

- Durante reuniões;
- Imersões da equipe nos negócios.

**PERSONALIZAÇÃO** Personalizado para cada negócio

**ÁREAS ABORDADAS** Branding, Comercial, Estratégia, Financeiro, Gestão de Pessoas, Liderança, Marketing, Modelo de Negócios, Operação, Preparação de pitch



# WORTH A MILLION

## Descrição de cada suporte oferecido

### QUEM OFERECE O SUPORTE

Membros da equipe

- Quantas pessoas dão suporte para cada negócio: duas pessoas.
- De quantos negócios cada pessoa cuida: 16 negócios.
- Frequência e duração dos encontros com o empreendedor: semanal ou quinzenal (depende do estágio do trabalho), sendo em média 12 horas mensais.
- Suporte oferecido: a metodologia aborda, de forma estruturada, os aspectos necessários para o planejamento estratégico (envolvendo a parte financeira, branding, comercial etc.). Os encontros semanais servem também para suporte na gestão do negócio.
- Perfil da equipe responsável: histórico de trabalho em consultorias; eram consultores independentes de startups antes de trabalhar na Worth a Million; já tiveram empreendimentos; equipe jovem (máximo 27 anos) que sabe falar a língua do empreendedor e já passou por suas dores.



# YUNUS & YOUTH

Estágios **1** **2**



Capacitação e  
treinamento



Rede de  
mentores



Rede entre  
empreendedores



Suporte  
em gestão

## Dados

www.yunusandyouth.com

LOCAL DA SEDE São Paulo (SP)

ANO DE FUNDAÇÃO 2014

CONTATO Maria Martinez  
contact@yunusandyouth.com

O QUE É Incubadora

FORMATO JURÍDICO Associação

NÚMERO DE COLABORADORES 8

MODELO DE RECEITA Prestação de serviço

# YUNUS & YOUTH

## Sobre a organização

**FOCO NO GUIA 2.5** Programa de Fellowship

### OUTRAS ATIVIDADES QUE REALIZA

- Eventos e workshops para disseminar o conceito de negócio social entre os jovens
- Programa de educação online sobre negócios sociais

### TIPOS DE SUPORTE OFERECIDOS

- Capacitação e treinamento
- Rede de mentores
- Rede entre empreendedores
- Suporte em gestão

**OBJETIVO** O objetivo da mentoria é ajudar empreendedores iniciantes a terem clareza sobre sua missão, visão e proposta de valor. Além disso, por meio da mentoria é trabalhada uma questão específica de cada mentorado.

**DIFERENCIAL** Dentre os diferentes tipos de suporte oferecidos, o Yunus&Youth considera que se destaca em: "Rede de mentores".

"O programa do Yunus&Youth é inteiramente virtual, em inglês, e focado em empreendedores iniciantes. Conseguimos oferecer suporte para empreendedores que estejam em qualquer lugar com conexão de internet. Além disso, o fato de procurarmos empreendedores em estágio inicial é um diferencial em comparação com a maioria das incubadoras que procura negócios mais maduros."

**DURAÇÃO** 6 meses

**NECESSIDADE DE INVESTIMENTO POR PARTE DO EMPREENDEDOR** Não há necessidade de investimento, é oferecido gratuitamente

**NÚMERO DE NEGÓCIOS APOIADOS AO MESMO TEMPO** Em média, 5-10 fellows do Brasil

**NÚMERO DE NEGÓCIOS JÁ APOIADOS** 5 negócios no Brasil

### CASOS BEM SUCEDIDOS

- Descobrimo um Sonho Jovem: Gustavo Torres e João Araújo são os Fellows mais novos da Yunus&Youth, com 18 anos de idade. Eles têm um projeto de ajudar crianças do Capão Redondo a entender o tipo de carreira profes-



# YUNUS & YOUTH

## Sobre a organização

sional que desejam e fazer um plano de ação de como chegar lá. Ambos são um bom exemplo disso, tendo se matriculado em boas faculdades, e com Gustavo indo para Stanford. Dada a sua idade e inexperiência com negócio, a Yunus&Youth deu suporte para transformar seu projeto social em um negócio, entendendo como modelos de negócio funcionam e qual seria o melhor para eles. Eles cooperaram com outra Fellow, Marina, cofundadora da Aporé, e fizeram um projeto juntos. Gustavo e João estão testando oferecer seus workshops para escolas privadas para assim, utilizando um modelo de subsídio cruzado, poderem cobrir suas despesas com as oficinas para crianças em favelas. Seu mentor tem trabalhado com eles na compreensão de como ver seu projeto local como um negócio e como criar um modelo escalável a nível nacional e global. Eles representaram, em julho/2015, a Yunus&Youth e o Brasil em um fórum de impacto social do BRICS, na Rússia, falando sobre empreendedorismo social.

- Retalhar: a organização recicla uniformes de empresas enquanto gera trabalho para mulheres de grupos desfavorecidos. Lucas, o empreendedor e Fellow, era um daqueles empreendedores sociais apaixonados, que precisava ver mais a Retalhar como um negócio social real, do que como seu projeto pessoal. No programa, o mentor trabalhou com ele na criação de uma estratégia de marketing e vendas e na expansão de seus canais de

vendas, além de usar sua rede de conexões pessoais. Em julho de 2015, ele está negociando contratos com grandes empresas e tem uma ideia muito mais clara de como escalar seu negócio.

**MENSURAÇÃO DE IMPACTO DOS NEGÓCIOS** Há indicadores personalizados para cada negócio, com mensuração semestral.

**MONITORAMENTO DO DESENVOLVIMENTO DOS NEGÓCIOS** Há duas escalas, com monitoramento mensal. Uma escala é a melhoria da sustentabilidade do modelo de negócio (atingimento do breakeven, MVP, número de clientes, estágio de operação e preparação para receber investimento). A outra é impacto social (proposta de valor clara para os clientes, mensuração de indicadores, desenvolvimento de visão de futuro).

**ACOMPANHAMENTO APÓS O SUPORTE** Após o Fellowship, há acompanhamento por meio de mensuração de indicadores, convite para participação em treinamentos online e conexão com futuros apoiadores (aceleradoras, investidores etc.).

## Critérios de seleção

**VISÃO SOBRE NEGÓCIOS DE IMPACTO** Trabalham com a visão de Muhammad Yunus: “negócio social é um negócio que não gera lucro, nem prejuízo, nem dividendos cujo propósito é resolver um problema social”.

### ESTÁGIO DO NEGÓCIO

- Estágio 1
- Estágio 2

**VISÃO SOBRE POLÍTICA DE DIVIDENDOS** Não deve haver distribuição de dividendos (é necessário reinvestir 100% do lucro ou superávit).

**SETORES-ALVO** Não há restrição, apoiam os mais variados setores.

**REGIÃO ATENDIDA** Brasil

**OUTROS CRITÉRIOS DE SELEÇÃO** Os critérios principais são:

- Comprometimento do empreendedor com o negócio;
- Fit das necessidades do empreendedor e negócio com o que o programa oferece.

Outros critérios são:

# YUNUS & YOUTH

## Critérios de seleção

- Clareza sobre o que é o negócio;
- Impacto;
- Estágio no desenvolvimento do modelo de receita;
- Nível de inovação;
- Potencial de crescimento.

É necessário que o empreendedor fale inglês e que tenha entre 18 e 30 anos de idade.

**PROCESSO PARA INSCRIÇÃO** As inscrições são abertas de abril a junho, para a edição de julho, e de outubro a dezembro, para a edição de janeiro.

Para se inscrever, o empreendedor deve preencher um formulário no site <http://yunusandyouth.com/apply>.

As etapas de seleção são:

- Inscrição;
- Pré-seleção;
- Entrevistas;
- Aprovação final.

## Descrição de cada suporte oferecido



### Capacitação e treinamento

**FORMATO** Em grupo

**MODO** Online

**CONTEÚDO** Aspectos contábeis, Comercial, Desenvolvimento de competências empreendedoras, Estratégia, Financeiro, Gestão de Pessoas, Inovação, Inspiração, Marketing, Modelo de Negócios, Operação, Preparação de pitch, Tese de impacto social e mensuração

**FREQUÊNCIA E DURAÇÃO** Quinzenal, totalizando 12 encontros de 60-90 minutos cada.

**DESCRIÇÃO** Todo mês há dois encontros via webinar, um com foco no negócio e outro com foco no impacto social. No primeiro, o conteúdo é modelo de negócio, gestão financeira, projeções financeiras, marketing, canais de vendas, uso de mídias sociais e formação de time. No segundo, entendimento das necessidades dos clientes-beneficiados, definição de indicadores de outcomes e formas de mensuração, estratégia de cur-

to-médio e longo prazo, e “Moon shot thinking” – estabelecimento de visão.

A capacitação é composta por exposição de conteúdo e por um estudo de caso, de preferência um exemplo de Fellow apoiado.



### Rede de mentores

**FREQUÊNCIA E DURAÇÃO** São acessados pontualmente, de acordo com a necessidade do negócio. Alguns mentores têm uma agenda regular com os empreendedores, como descrito em “Suporte em gestão”.

**PERFIL DOS MENTORES** Oferecem uma rede de mentores especialistas e os Fellows que tenham dúvida em um tema específico podem para agendar uma conversa de cerca de 60-90 minutos. A ideia é que o empreendedor tenha uma sessão com cada mentor ativo. Há cerca de 45-55 mentores ativos na rede (sendo cerca de 25 dedicados para suporte a gestão e os demais disponíveis para One Time Mentoring). Os mentores são profissionais de sucesso, empreendedores sociais, líderes de movimentos sociais ou acadêmicos. Eles usam suas habilidades

# YUNUS & YOUTH

## Descrição de cada suporte oferecido

e sua rede para ajudar a desenvolver os jovens com a ambição de criar um mundo melhor.

Os critérios de seleção dos mentores são:

- Conhecimentos técnicos sólidos, com no mínimo sete anos de experiência, em determinado tema (exemplo: finanças, marketing, branding, estratégia);
- Desejo de transmitir sua experiência e conhecimento para desenvolver um jovem;
- Bom nível de inglês;
- Disponibilidade de tempo.

**DESCRIÇÃO** O contato entre empreendedor e mentor é feito diretamente por meio da plataforma Mentor Cloud. O empreendedor deve avisar a equipe da Yunus&Youth, para alinhar a adequação entre a necessidade do negócio e o perfil do mentor.



### Rede entre empreendedores

**MODO** Presencial e online

**FREQUÊNCIA DOS ENCONTROS** Indefinida

**DESCRIÇÃO** Os fellows participam de uma plataforma virtual onde podem conhecer e abordar outros fellows. Para dar início a esse processo de abordagem entre pares, há uma videoconferência de apresentação de todos. Além disso, usam um grupo do Facebook para se comunicar. Presencialmente, há encontros a cada dois meses promovidos pela Yunus&Youth, ocasionalmente com a presença de palestrantes.



### Suporte em gestão

**FORMATO** Individual

**MODO** Online

#### TIPO DE SUPORTE EM GESTÃO

- Aconselhamento global e estratégico;
- Suporte em decisões operacionais.

**CONTATO COM O EMPREENDEDOR** Durante reuniões online (Skype ou Google Hangout)

**PERSONALIZAÇÃO** Personalizado para cada negócio

**ÁREAS ABOARDADAS** Desenvolvimento de produto, Financeiro, Marketing e canais de venda, Modelo de receita

#### QUEM OFERECE O SUPORTE

Mentores

- Quantas pessoas dão suporte para cada negócio: uma pessoa.
- De quantos negócios cada pessoa cuida: um negócio.
- Frequência e duração dos encontros com o empreendedor: frequência mínima mensal, com duração de, no mínimo, 90 minutos.
- Suporte oferecido: o suporte oferecido varia de acordo com a necessidade e liderança do Fellow. Em geral, mentores oferecem seus conhecimentos, sua experiência e sua rede.
- Perfil da equipe responsável: os mentores são profissionais de sucesso, empreendedores sociais, líderes de movimentos sociais ou acadêmicos.

**DESCRIÇÃO** Há um mapeamento das necessidades do empreendedor. Depois, a Yunus&Youth, junto com o empreendedor, define as prioridades a serem trabalhadas. Isso ajudará a definir o perfil do mentor que será alocado.



# INICIATIVAS PARA CONHECER

## PRESENTES NO GUIA 2.5

ARTEMISIA  
 Ashoka Brasil  
 Impact Hub  
 Instituto Quintessa  
 NESSt Brasil  
 Red Bull Amaphiko Brasil  
 Rede Papel Solidário  
 Sistema B Brasil  
 Social Good Brasil  
 Worth a Million  
 Yunus&Youth

## PARCEIROS DO GUIA 2.5

PEGN  
 ponteAponte  
 Umcomum

## FONTES DE CONTEÚDO E LEVANTAMENTOS

Apreender  
 Carta de Princípios para Negócios de Impacto no Brasil  
 Catraca Livre  
 Folha Empreendedor Social  
 ILLA  
 Inspirare/Porvir  
 Mapa do Caçadores de Bons Exemplos  
 Mapa do Imagina na Copa  
 Mapa do Setor de Investimento de Impacto no Brasil  
 Projeto Brasil 27  
 Startupi

## REDES E SUPORTE AO SETOR

ANDE  
 Anprotec  
 Associação Brasileira de Start Ups  
 Associação Brasileira de Empresas Aceleradoras de Inovação e Investimento  
 Base Colaborativa  
 Em Movimento  
 Força Tarefa de Finanças Sociais  
 Fundacity  
 GIFE  
 ICE  
**SUPORTE AO EMPREENDEDOR**  
 Acelerapartners

Aceleratech  
 Aliança Empreendedora  
 Atados  
 Baita Aceleradora  
 Circuito Start Up  
 Din4mo  
 Endeavor  
 Fundação Fenômenos  
 Fundação Lemann  
 Fundação Telefônica Vivo  
 Impactix  
 ISES  
 Instituto Alana  
 Programa Dignidade (FDC)  
 Rede Cidadã  
 SEBRAE  
 Semente Negócios

Sense-Lab  
 Shell Iniciativa Jovem  
 Start Up Farm  
 Start Up Nave  
 Start You Up  
 Turbo  
 Up Brasil  
 Wayra  
 WTT  
 Yunus Negócios Sociais Brasil

## FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO

ABVCAP  
 Anjos do Brasil  
 ApexBrasil  
 Bamboo Finance  
 Benfeitoria

BNDES  
 Broota  
 Cartão BNDES  
 Catarse  
 Desenvolve SP  
 FIRST  
 FUMIN/BID  
 GAG  
 Gera  
 Grid  
 INSEED  
 Instituto Ventura  
 Juntos.com.vc  
 Kaeté Investimentos  
 LGT  
 MOV  
 Sitawi  
 Vox Capital

# AGRADECIMENTOS

Agradecemos aos representantes das onze organizações que contribuíram com as informações presentes no **GUIA 2.5**: ARTEMISIA (Renan, Gilberto e Renato), Ashoka Brasil (Deise), Impact Hub (João), Instituto Quintessa (Anna, Gabriel e Natália), NESST Brasil (Renata e Rodrigo), Red Bull Amaphiko Brasil (Camila), Rede Papel Solidário (Leila), Sistema B Brasil (Alex e Julia), Social Good Brasil (Andressa e Bárbara), Worth a Million (Valentim) e Yunus&Youth (Maria e Bozhanka).

Agradecemos também à Luisa Muller, voluntária que se dedicou à criação do conteúdo do material.

Ao Estúdio Umcomum, que foram parceiros no aprimoramento do projeto, bem como na elaboração do documento.

À ponteAponte, parceiros por meio da revisão de textos e cocriação da estratégia para disseminação do GUIA.

À toda a equipe do Instituto Quintessa, que acreditou neste desafio e se dedicou para que uma inquietação se tornasse um projeto real, viabilizando a realização do GUIA com o objetivo de beneficiar centenas de empreendedores e impulsionar seu impacto positivo ao redor do Brasil.

A você que está contribuindo para a disseminação do **GUIA 2.5** e permitindo que ele alcance mais pessoas.

# CONTATO

Para entrar em contato com a equipe do **GUIA 2.5**, escreva para: [guiadoisemeio@quintessa.org.br](mailto:guiadoisemeio@quintessa.org.br).

# PARCEIROS



O Umcomum é um estúdio de design que fomenta a consciência social, transparência e respeito entre pessoas e empresas. Acreditando que todas as ações geram alguma forma de impacto, busca trabalhar com aqueles que também acreditam nisso e escolheram fazer algo positivo desse poder.

Projeta com uma visão ampla sobre as necessidades humanas e faz a conexão entre essas necessidades e as pessoas por meio de projetos de identidade visual, interfaces digitais (sites e aplicativos), diagramação de livros e revistas, design de serviços, entre outros.

Tendo o design como uma poderosa ferramenta de transformação social, o Umcomum busca entender como potencializar o impacto positivo dos projetos por meio de pesquisas e de envolvimento próximo a empreendedores e iniciativas sociais. A proposta é que, de forma natural e espontânea, conhecimentos e experiências sejam trocados entre o Umcomum e todos que trabalham em conjunto e que o resultado de cada projeto consista na soma das partes.



A ponteA ponte é uma empresa social especializada no desenvolvimento de projetos relacionados à área socioambiental para OSCs (Organizações da Sociedade Civil), empresas privadas e órgãos governamentais. O objetivo é construir alianças e potencializar sinergias para que ideias saiam do papel e possam ter amplo impacto na sociedade. Atua em quatro frentes: avaliação e premiação, comunicação, desenvolvimento e gestão de redes e parcerias.

Tem a expertise de uma equipe multidisciplinar (administradores, jornalistas, educadores e pesquisadores) que já avaliou mais de 3.000 organizações de impacto nos últimos dez anos – dezenas delas a partir de vivências in loco.

Já desenvolveu trabalho para clientes como: Folha de S.Paulo, Schwab Foundation, Citi, Citi Foundation, Projeto CIES, Fundação Fenômenos, UBS, Brazil Foundation, Womanity Foundation, Banco Palmas, Secretaria-Geral da Presidência da República, entre outros.





O Instituto Quintessa deseja transformar a realidade do país pelo empreendedorismo: existem para impulsionar uma nova forma de fazer negócios, garantindo o sucesso de empresas que resolvem os desafios centrais da sociedade – os negócios de impacto. Querem ressignificar o papel de empresas como um instrumento de geração de impacto e estimular que tenham uma gestão consciente e humana.

A partir disso, sua atuação como aceleradora é focada em potencializar o crescimento de negócios que geram impacto social ou ambiental. São identificadas as principais oportunidades e desafios relacionados à gestão da empresa e à figura do empreendedor enquanto liderança, os quais são desenvolvidos visando uma mudança de patamar do negócio a médio e longo prazo, de forma que lucro e impacto cresçam juntos.

Por meio do programa de aceleração, o empreendedor acessa suporte em gestão (tanto estratégico quanto na

criação de ferramentas), rede de mentores, encontros com foco em capacitação e formação de rede entre empreendedores, desenvolvimento pessoal do empreendedor e suporte por meio de network, tendo contato com veículos de mídia e potenciais investidores, clientes e parceiros do seu negócio.

Um dos diferenciais da aceleração do Quintessa está na personalização e na relação muito próxima que é estabelecida com o time do negócio: com contato semanal, mão na massa, durante uma média de dois anos. Além disso, trazem também soluções para o desenvolvimento do empreendedor e estímulo para a adoção de práticas que caracterizem uma cultura organizacional humana e consciente, baseada em propósito, relações de confiança, transparência, meritocracia e espaços para participação e desenvolvimento do time.

[www.quintessa.org.br](http://www.quintessa.org.br)

# GUIA 2.5

Guia para o desenvolvimento de negócios de impacto

OUTUBRO 2015

Idealização  
e execução:



Apoio:

