

TESE DE IMPACTO PELA

MOBILIDADE SOCIAL

CAMINHOS DE ATUAÇÃO
DOS NEGÓCIOS DE IMPACTO
PARA A PROSPERIDADE
SOCIOECONÔMICA NO BRASIL



**fundação
Grupo Volkswagen**
juntos pela mobilidade social



artemisia



A Artemisia é a organização pioneira no apoio a negócios de impacto no Brasil. Tem como missão potencializar negócios que criam soluções para problemas sociais ou ambientais e provocam impacto positivo por meio da sua atividade principal. Para isso, lidera iniciativas de fortalecimento a negócios de impacto – via programas de aceleração, apoio em pilotos de inovação aberta e articulação de investimento –; conecta grandes empresas ao universo dos negócios de impacto; e desenvolve conhecimentos sobre o tema. Fundada em 2005, possui atuação nacional e já impulsionou mais de 770 iniciativas de impacto de todo o Brasil em seus diferentes programas.

artemisia.org.br



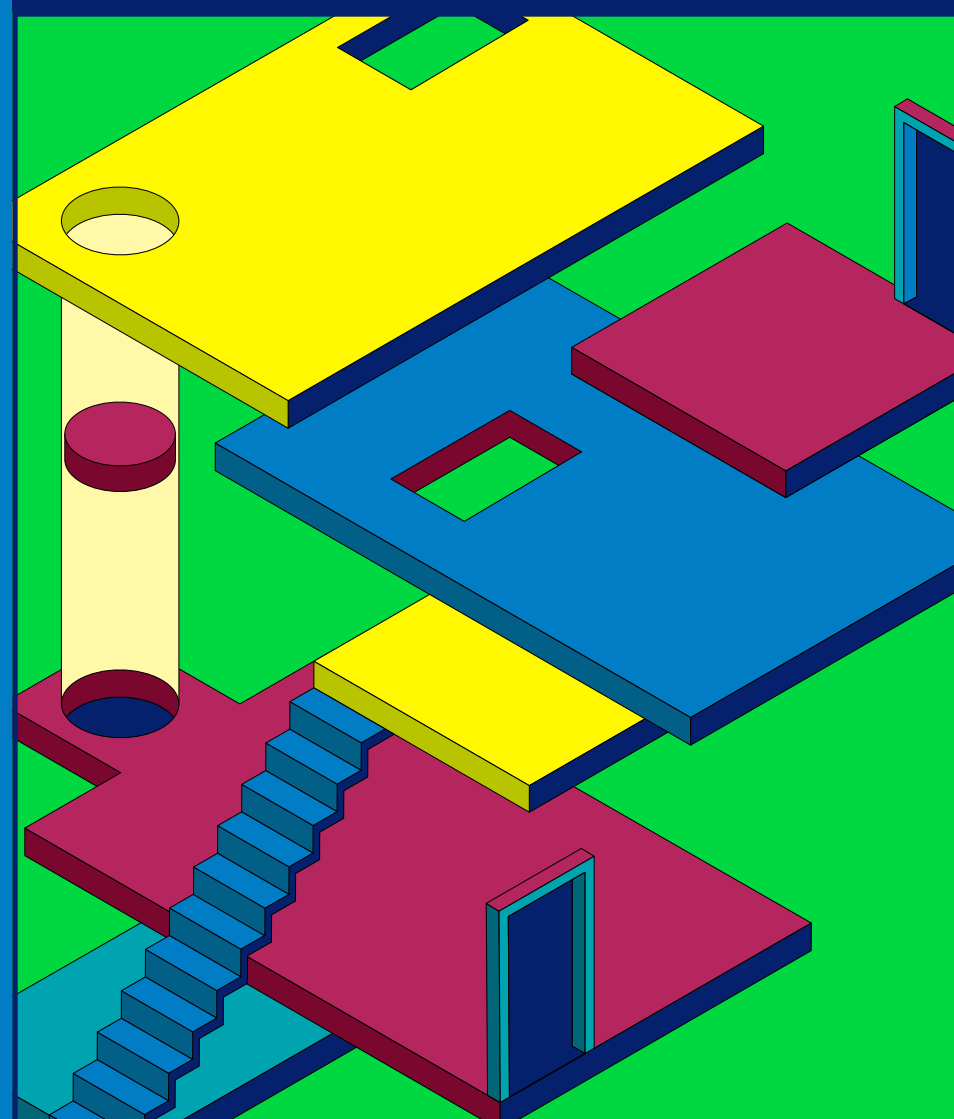
Desde 1979, a Fundação Grupo Volkswagen investe no desenvolvimento de comunidades e apoia ações educacionais com recursos de um fundo constituído pela Volkswagen. Ao longo destes 45 anos, mais de 3 milhões de brasileiras e brasileiros foram beneficiados pelo trabalho da Fundação, que tem como missão estimular a mobilidade social por meio do investimento em iniciativas e organizações que incentivam a prosperidade socioeconômica e o avanço de indivíduos e comunidades, fortalecendo suas potencialidades e colaborando para o acesso equitativo a direitos e oportunidades. Para isso, são priorizados os territórios mais vulneráveis nos municípios com unidades de negócio do Grupo Volkswagen no Brasil. Desta forma, a Fundação espera contribuir para reduzir a pobreza e diminuir as acentuadas desigualdades sociais brasileiras, por meio da inclusão produtiva e de estratégias complementares de fortalecimento das capacidades locais e assistência social.

fundacaogrupovw.org.br

COMPREENDENDO A MOBILIDADE SOCIAL

CONCEITOS, CONTEXTO E
DESAFIOS BRASIL

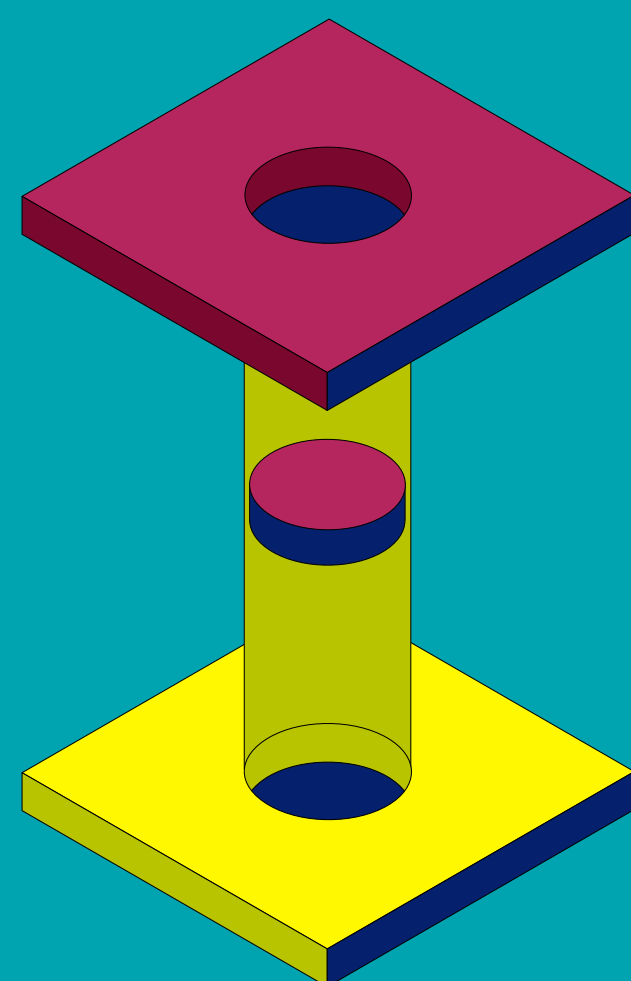
1



NEGÓCIOS E SOLUÇÕES DE IMPACTO

INOVAÇÕES QUE
PODEM CONTRIBUIR
PARA A MOBILIDADE
SOCIAL NO BRASIL

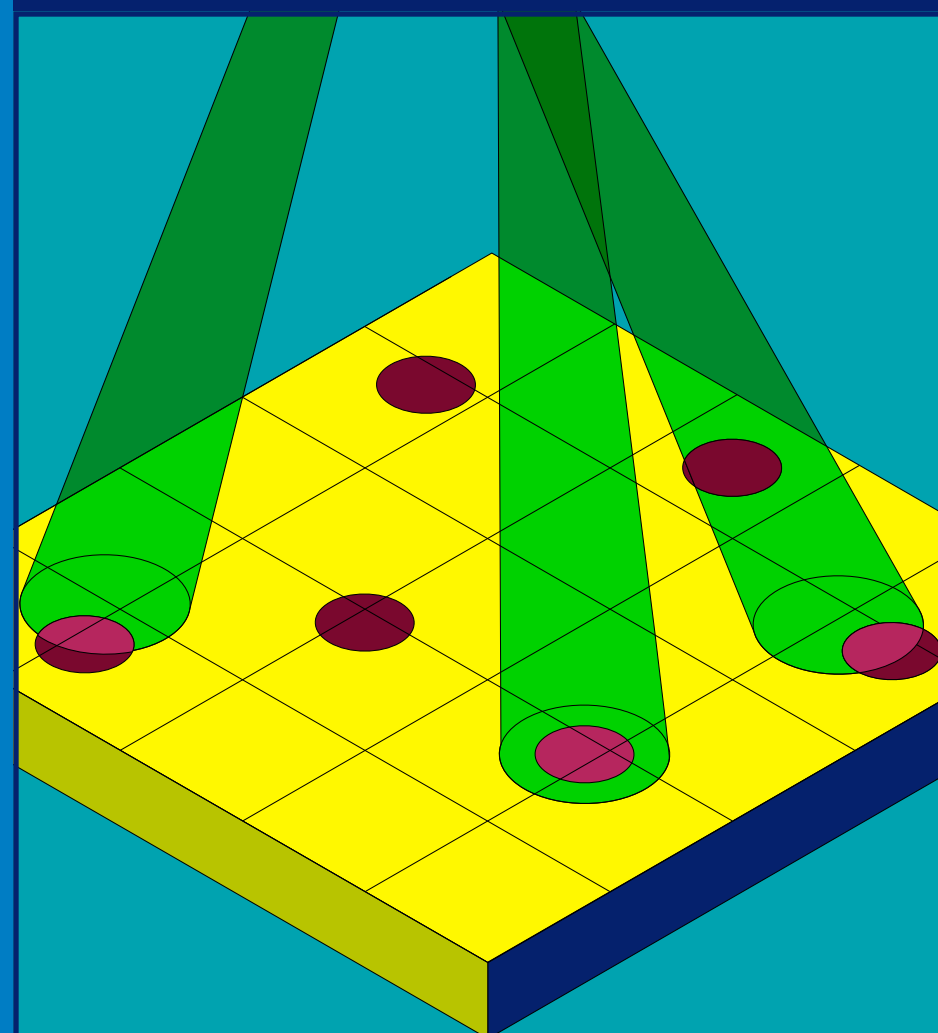
2



RADAR DE DEMANDAS

COMO CONTRIBUIR PARA
O AVANÇO DE INOVAÇÕES
E NEGÓCIOS DE IMPACTO
NO TEMA

3



RECOMENDAÇÕES CONCLUSÕES, DIRETRIZES E ORIENTAÇÕES PRÁTICAS

4



CARTA AO LEITOR

Olá,

Se você chegou aqui, significa que tem interesse em saber mais sobre mobilidade social, redução das desigualdades, inovações sociais e negócios de impacto.

O seu interesse já é parte da solução. Afinal, amplificar o diálogo e a reflexão acerca do tema é o primeiro passo para que, juntos, possamos articular mudanças concretas em nossa sociedade.

Nas próximas páginas, você poderá se aprofundar nos conteúdos que selecionamos e analisamos para compreender os principais desafios relacionados à mobilidade social no Brasil, além de conhecer os possíveis caminhos para a transformação desse cenário por meio da contribuição de inovações e negócios de impacto.

Nosso intuito é tornar esse conhecimento acessível e compreensível para todos os interessados. Seja você um investidor ou empreendedor buscando conhecimento para investir ou desenvolver soluções adequadas aos desafios dessa temática. Um gestor de programas de fomento ou aceleração que deseja entender melhor o cenário para apoiar o desenvolvimento de soluções de impacto positivo. Um profissional do setor social, ou simplesmente um interessado no tema, que busca atualizar seus conhecimentos e contribuir para a construção de uma sociedade mais justa.



ESTA NÃO É UMA PESQUISA ACADÊMICA.

A intenção deste material é apresentar um contexto base sobre os conceitos, desafios e alavancas sobre o tema, organizando informações pulverizadas de dados secundários, junto a análises de especialistas, de modo que seja um conteúdo de fácil compreensão e disseminação.

ESTE É UM CONTEÚDO NÃO EXAUSTIVO.

Os desafios sociais são complexos e interligados. Nesta tese, devido à necessidade de delimitação, muitas temáticas que trazem efeito direto ou indireto à mobilidade social não foram exploradas ou aprofundadas. Portanto, o material não se propõe a esgotar os desafios e as oportunidades existentes.

APLICAMOS A LENTE DO EMPREENDEDORISMO DE IMPACTO.

Este conteúdo busca evidenciar uma série de desafios para, ao final, apontar aqueles que podem ser contemplados de alguma maneira por inovações e negócios com potencial de ampliar as chances de mobilidade social e melhorar a qualidade de vida das populações CDE.

ABORDAGEM SISTÊMICA.

Não há a pretensão de que os negócios de impacto, tecnologias e inovações sociais resolvam os problemas da desigualdade e da baixa mobilidade social frente às complexidades, às limitações e à impossibilidade de atuação em determinados desafios. Soluções criadas por negócios não existem para substituir as ações essenciais do Estado. Porém, podem atuar em lacunas específicas e aportar inovações importantes à sociedade.

ESTE É UM CONTEÚDO VIVO E EM CONSTRUÇÃO.

A tese está sendo lançada em dez/2024 e as análises apresentadas são baseadas em dados disponíveis dentro deste recorte temporal. As informações podem sofrer atualizações de acordo com as mudanças sociais e econômicas, sendo fundamental seguirmos atentos às tendências e transformações.

Metodologia

+60
FONTES
e referências
bibliográficas
consultadas

+120
NEGÓCIOS
atuantes no tema
analisados

+10
ENTREVISTAS
qualitativas com
empreendedores
realizadas

INTRODUÇÃO

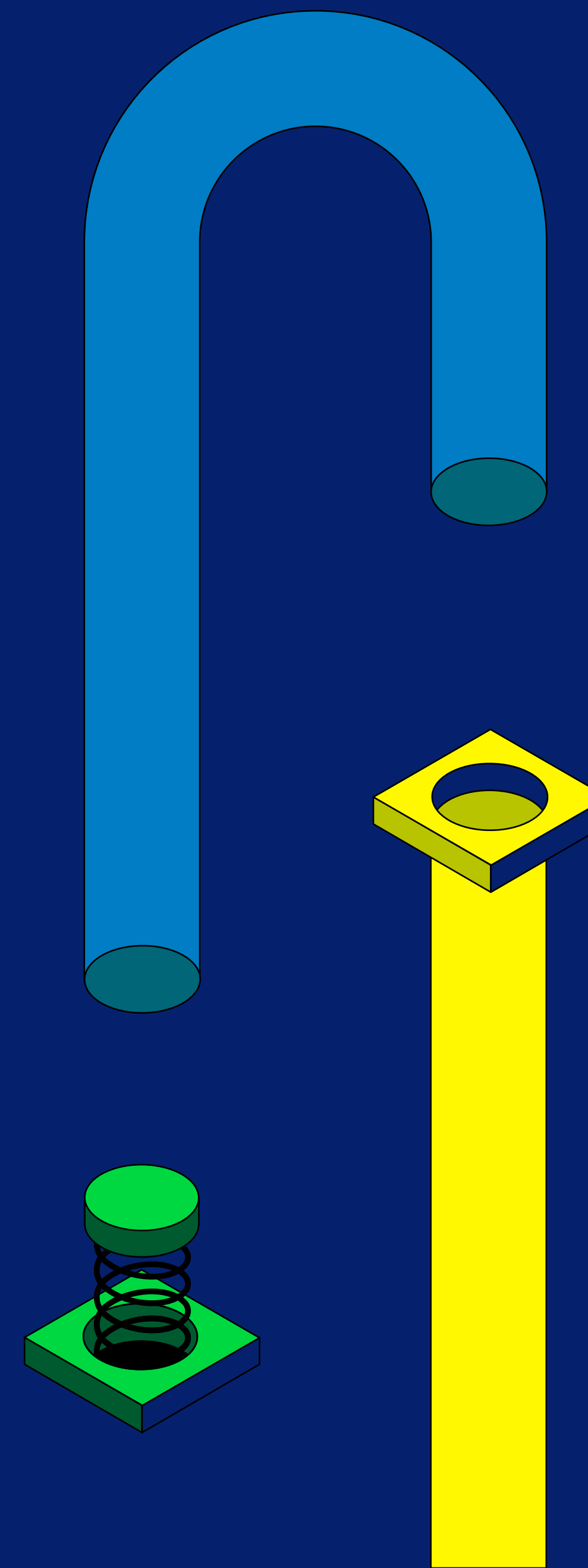
O primeiro passo para solucionar qualquer desafio é conhecê-lo

Foi partindo dessa premissa que desenvolvemos esta tese. Porque acreditamos que qualquer mudança efetiva e duradoura começa pela busca de um conhecimento consistente, capaz de embasar soluções verdadeiramente adequadas à realidade que se apresenta, principalmente quando tratamos de um assunto tão complexo quanto a mobilidade social no Brasil.

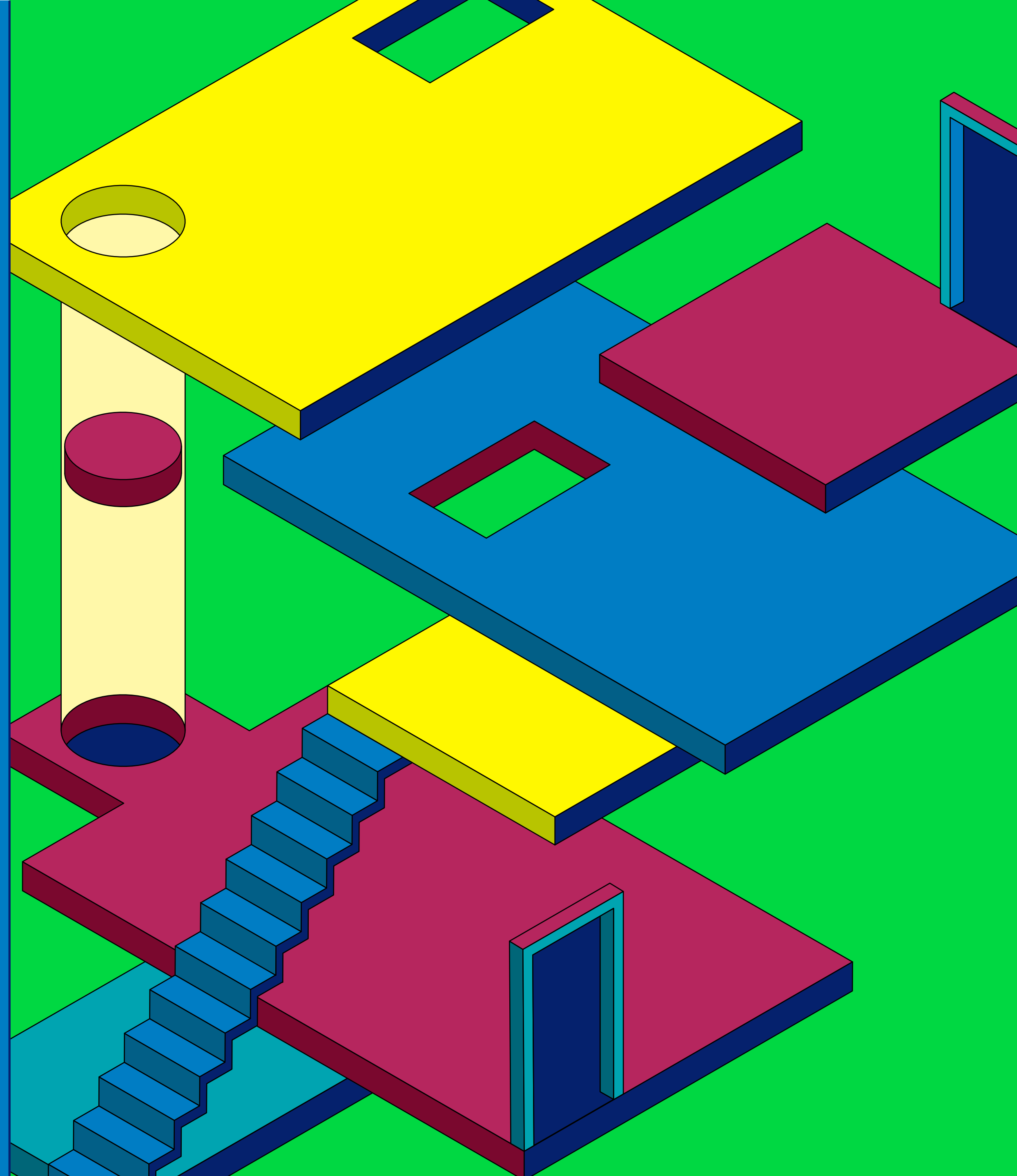
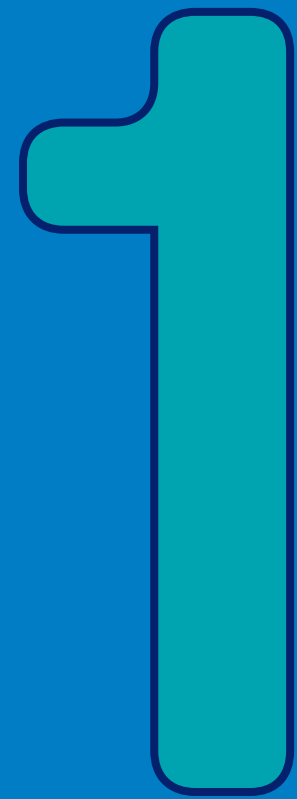
Ao longo de quatro capítulos, você terá a oportunidade de ampliar sua compreensão sobre o tema: começaremos por alguns conceitos fundamentais para, em seguida, entender como isso se aplica ao contexto brasileiro, no qual enfrentamos uma série de desafios que afetam milhões de pessoas em situação de vulnerabilidade socioeconômica. Considerando este cenário, também vamos compreender as principais travas e alavancas para uma mobilidade social ascendente. Por fim, como uma fonte de referência e inspiração para novos movimentos, serão apresentados exemplos de modelos de negócios de impacto e inovações sociais existentes que já estão contribuindo para transpor parte dos obstáculos encontrados.

Desejamos uma excelente leitura!

“HÁ MUITO TEMPO, O ‘ELEVADOR SOCIAL’ DO BRASIL ESTÁ QUEBRADO. E A PERGUNTA QUE NOS FAZEMOS É: COMO AS INOVAÇÕES SOCIAIS E OS NEGÓCIOS DE IMPACTO PODEM AJUDAR A CONSERTAR ESTE ELEVADOR E MUDAR O ATUAL CENÁRIO DE DESIGUALDADES?”



COMPREENDENDO A MOBILIDADE SOCIAL CONCEITOS, CONTEXTO E DESAFIOS BRASIL



UM FENÔMENO MODERNO E COMPLEXO

A mobilidade social é um fenômeno relativamente novo na história da humanidade. Característica das sociedades modernas, ela emerge com o avanço das estruturas capitalistas e industriais, contexto em que a possibilidade de transitar entre diferentes classes e estratos sociais se tornou viável.

Hoje, a mobilidade social ascendente é uma aspiração global: famílias almejam melhores condições para seus filhos, enquanto indivíduos buscam ascender economicamente ao longo da vida. Em uma sociedade com mobilidade social plena, qualquer pessoa, independente da sua origem, poderia alcançar uma determinada posição social.

No entanto, nem sempre esse movimento se faz possível - especialmente em países do Sul Global, como o Brasil, onde uma série de obstáculos distanciam pessoas socioeconomicamente vulneráveis da possibilidade de alcançar posições sociais mais elevadas. Tal realidade traz uma série de impactos negativos e sistêmicos, tanto na esfera individual quanto coletiva.

Neste capítulo, apresentaremos um panorama contextualizado sobre o tema, explorando desde conceitos essenciais até estratégias de superação de desafios apontadas pela literatura.

O que você vai ver aqui

01 EXPLORANDO CONCEITOS

02 O CONTEXTO BRASILEIRO

03 COMO INTERVIR PARA SOLUCIONAR?

04 MOVIMENTOS E TENDÊNCIAS: UM OLHAR SOBRE AS ECONOMIAS EMERGENTES

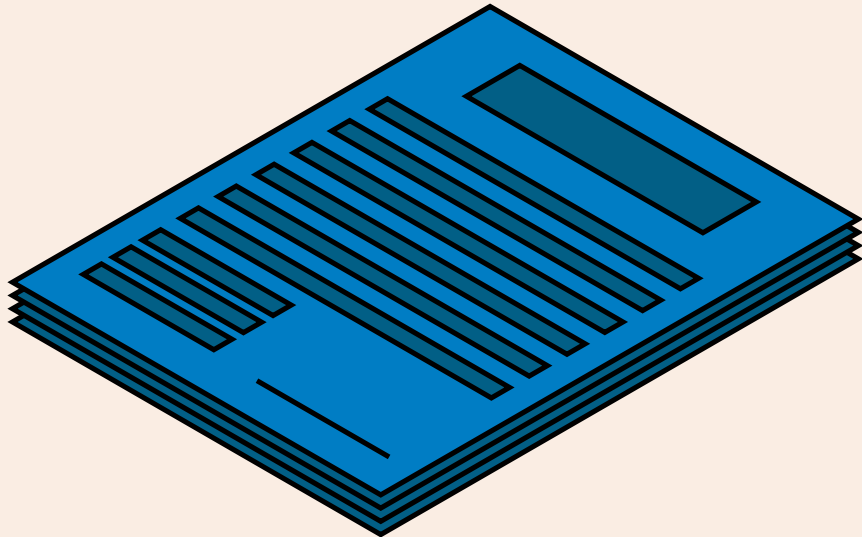
05 PRINCIPAIS ACHADOS E APRENDIZADOS



MAIS DE 60 FONTES ANALISADAS

Destaques: OCDE, Banco Mundial, IMDS (Instituto Mobilidade e Desenvolvimento Social), IBGE, PNUD, OXFAM e FGV.

Revisão de literatura contou com o apoio do Instituto Veredas



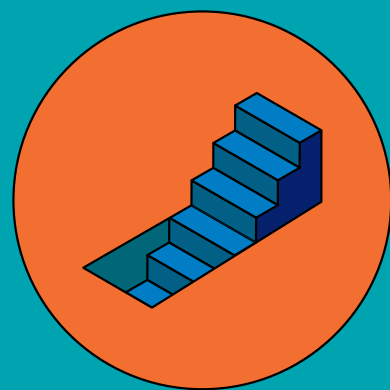
EXPLORANDO CONCEITOS

MOBILIDADE SOCIAL

Apesar de bastante intuitivo, o conceito de mobilidade social não possui uma definição precisa na literatura. As visões de diferentes pesquisadores são complementares, destacando a importância da qualidade e da sustentabilidade das mudanças na vida das pessoas e famílias. No entanto, não há uma especificação de qual o grau ou tempo de permanência da mudança para que ela seja, de fato, considerada mobilidade social.

ESTUDOS SUGEREM QUE, PARA QUE A TRANSFORMAÇÃO SEJA EFETIVA, AS MUDANÇAS DEVEM TER UM CERTO GRAU DE PERMANÊNCIA E ESTABILIDADE AO LONGO DO TEMPO.

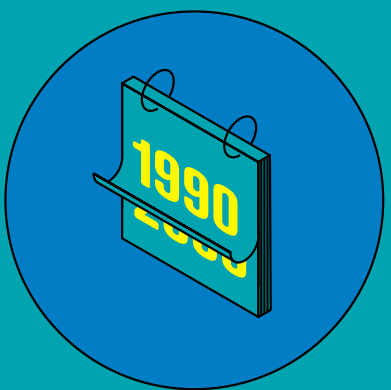
Três dimensões sobre o movimento



DIREÇÃO DO MOVIMENTO

Ascendente X Descendente

O movimento ascendente se refere à melhora na condição de vida de um indivíduo em relação à sua condição de origem, enquanto o descendente implica uma piora. O que vai determinar a direção são os ganhos ou perdas em propriedades, renda ou status social.

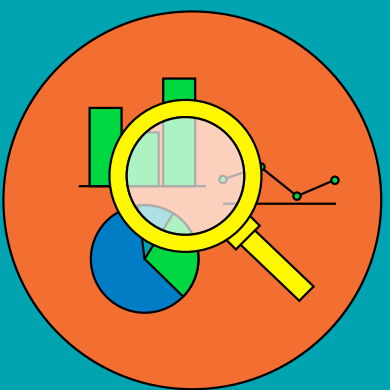


HORIZONTE TEMPORAL

Intrageracional X Intergeracional

A mobilidade intrageracional refere-se ao movimento de um indivíduo para cima ou para baixo na escala social ao longo de sua vida. Já a mobilidade intergeracional diz respeito ao deslocamento entre gerações de uma mesma família. Nesse caso, a maior parte das análises busca compreender a mobilidade social no contexto de grupos ou famílias, revelando dinâmicas socioeconômicas mais amplas.

Vale ressaltar que a maior parte dos estudos se concentra nesse tipo de mobilidade, pois permite uma análise mais profunda e de longo prazo.



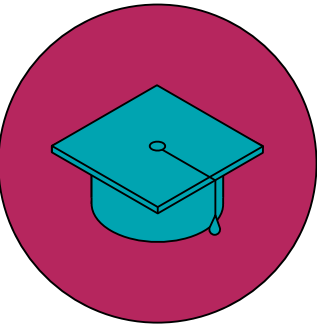
PRINCIPAIS VARIÁVEIS ANALISADAS

Renda, educação,
ocupação, classe social

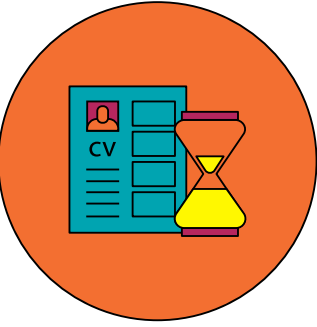
A mobilidade social pode ser mensurada a partir de diferentes critérios, como a melhora ou piora significativa na renda, as oportunidades educacionais e o nível de escolaridade, as mudanças no campo profissional, além das alterações na posição social.

CAPITAL HUMANO

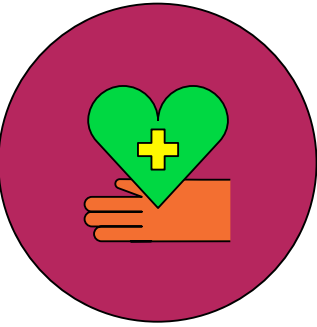
Quanto maior o acesso à oportunidades de desenvolvimento ao longo da vida, maiores as chances que uma pessoa tem de aumentar o seu capital humano, que é determinado pelos seguintes fatores.



ESCOLARIDADE
Anos de escolarização formal



EXPERIÊNCIA
Tempo exercido em determinada ocupação



SAÚDE
Acesso a cuidados básicos de saúde

Individual x social

Por um lado, a educação, o treinamento profissional e funções bem remuneradas são essenciais para a mobilidade social, já que historicamente os empregos que exigiam maior escolaridade possibilitaram uma maior renda.

Por outro lado, quando a mobilidade social é encarada apenas como uma responsabilidade individual, a Teoria do Capital Humano recebe críticas, pois essa visão ignora a forte influência do contexto e das condições socioeconômicas em que os indivíduos estão inseridos.

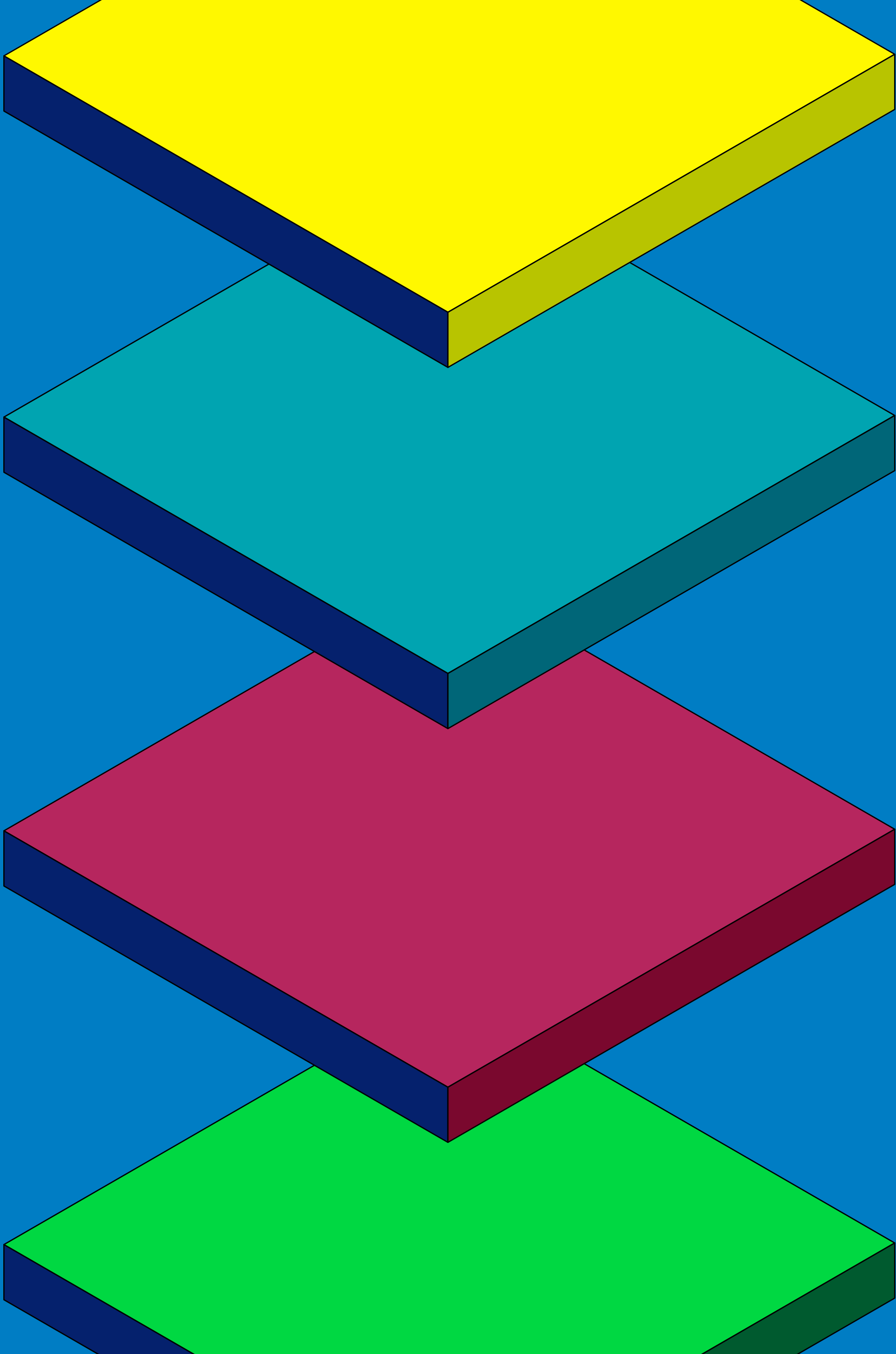
PARA PROMOVER UMA MOBILIDADE SOCIAL ESTRUTURAL, É PRECISO IR ALÉM DO CAPITAL HUMANO, INCORPORANDO TANTO AS PERSPECTIVAS INDIVIDUAIS QUANTO AS SOCIAIS.



ESTRATIFICAÇÃO SOCIAL

Esse conceito diz respeito à forma como a sociedade se organiza e distribui oportunidades e recursos de forma essencialmente desigual. Para além das questões econômicas, a depender de sua posição social ou profissional, um grupo terá seu acesso a oportunidades, bens e serviços ampliado ou reduzido.

A ESTRATIFICAÇÃO SOCIAL EVIDENCIA DESIGUALDADES E BARREIRAS QUE AFETAM PROFUNDAMENTE AS VIDAS E AS RELAÇÕES COTIDIANAS.



POBREZA

Ampliando o olhar sobre esse conceito, podemos concluir que renda não é o único critério para definir o nível de pobreza de um indivíduo ou grupo.

A POBREZA É
MULTIDIMENSIONAL
E TEM RELAÇÃO COM
A FALTA DE ACESSO

Para **Amartya Sen**, a pobreza envolve a privação das capacidades básicas, ou seja, ocorre quando o indivíduo não tem liberdade de escolha nem acesso a oportunidades para exercer sua plena cidadania.



Amartya Sen

Prêmio Nobel de Economia, foi o primeiro a questionar o conceito tradicional de pobreza.

Durante 20 anos, estudou a relação entre o crescimento econômico dos países e o impacto na melhoria da qualidade de vida da população mais pobre.

Ele concluiu que essas duas variáveis não estão diretamente correlacionadas.



GARANTIA DE DIREITOS BÁSICOS + ACESSO A OPORTUNIDADES = MAIS QUALIDADE DE VIDA

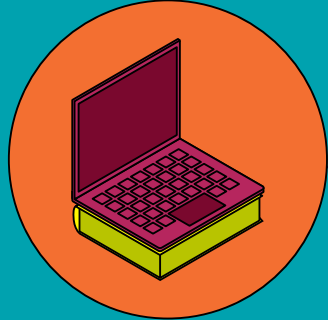
DESIGUALDADES

Compreender os diferentes tipos de desigualdades nos permite enxergar com mais clareza os obstáculos que diversos grupos enfrentam na busca por mobilidade social. De acordo com a UNESCO (2016), elas são:



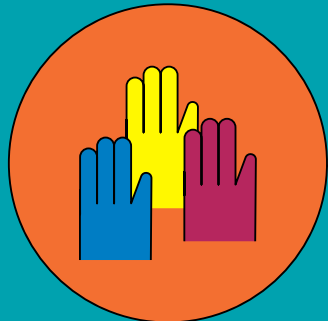
AMBIENTAL

Diferenças na qualidade do meio ambiente em que vivem: o acesso à água potável, saneamento básico, áreas arborizadas, moradias fora das áreas de risco.



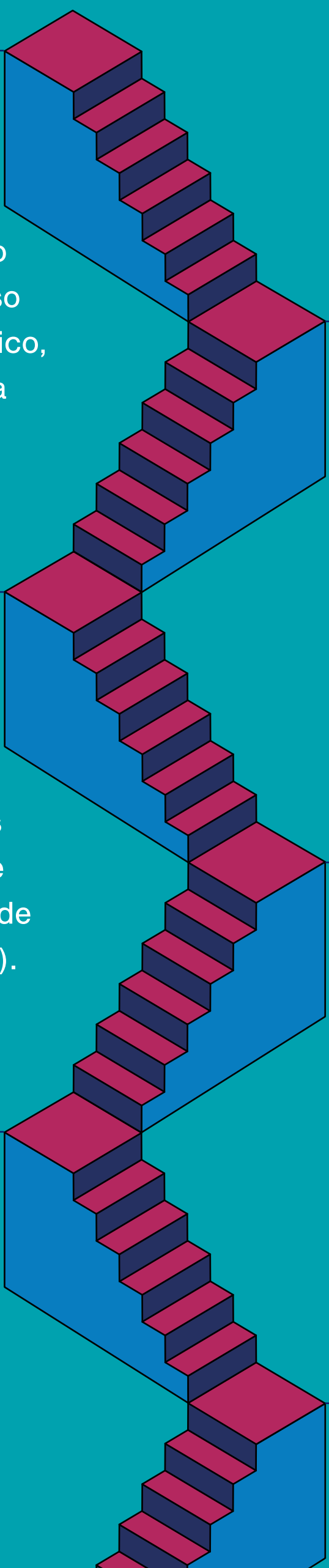
CONHECIMENTO

Diferenças no acesso a diversos tipos de fontes de informações e conhecimentos (notícias, meios de comunicação, artigos científicos).



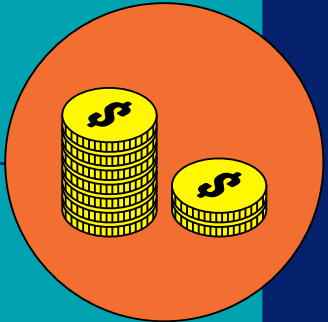
POLÍTICA

Diferenças no nível de influência dos grupos sociais sobre os processos políticos e sobre a entrada no debate político.



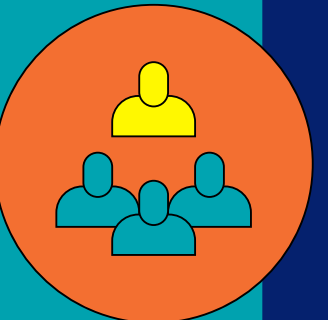
ECONÔMICA

Diferenças nos níveis de renda, patrimônio, emprego e capital entre indivíduos.



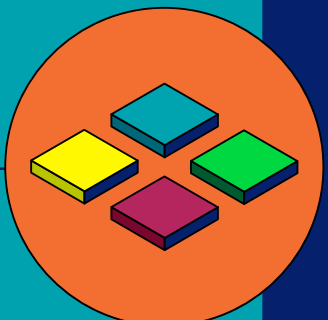
SOCIAL

Diferenças nos status sociais de grupos entre classes, castas, idade. Já no status de grupos identitários, a desigualdade diz respeito a fatores como gênero, raça, deficiências e religião.



ESPACIAL

Disparidades na atividade econômica, renda, acesso a serviços, infraestruturas e conhecimentos em centros versus periferias, meios rural versus urbano.



Como medir a desigualdade?

O coeficiente de Gini - também conhecido como Índice de Gini - é amplamente utilizado para medir o grau de concentração de renda em determinado grupo, apontando a diferença entre os rendimentos dos mais pobres e dos mais ricos.

Trata-se de uma escala de 0 a 1 (ou 0 a 100), onde valores mais altos indicam maior desigualdade. Um valor de 0 indica perfeita igualdade, ou seja, todos têm a mesma renda. Um valor de 1 (ou 100) indica total desigualdade, onde uma única pessoa teria toda a riqueza.

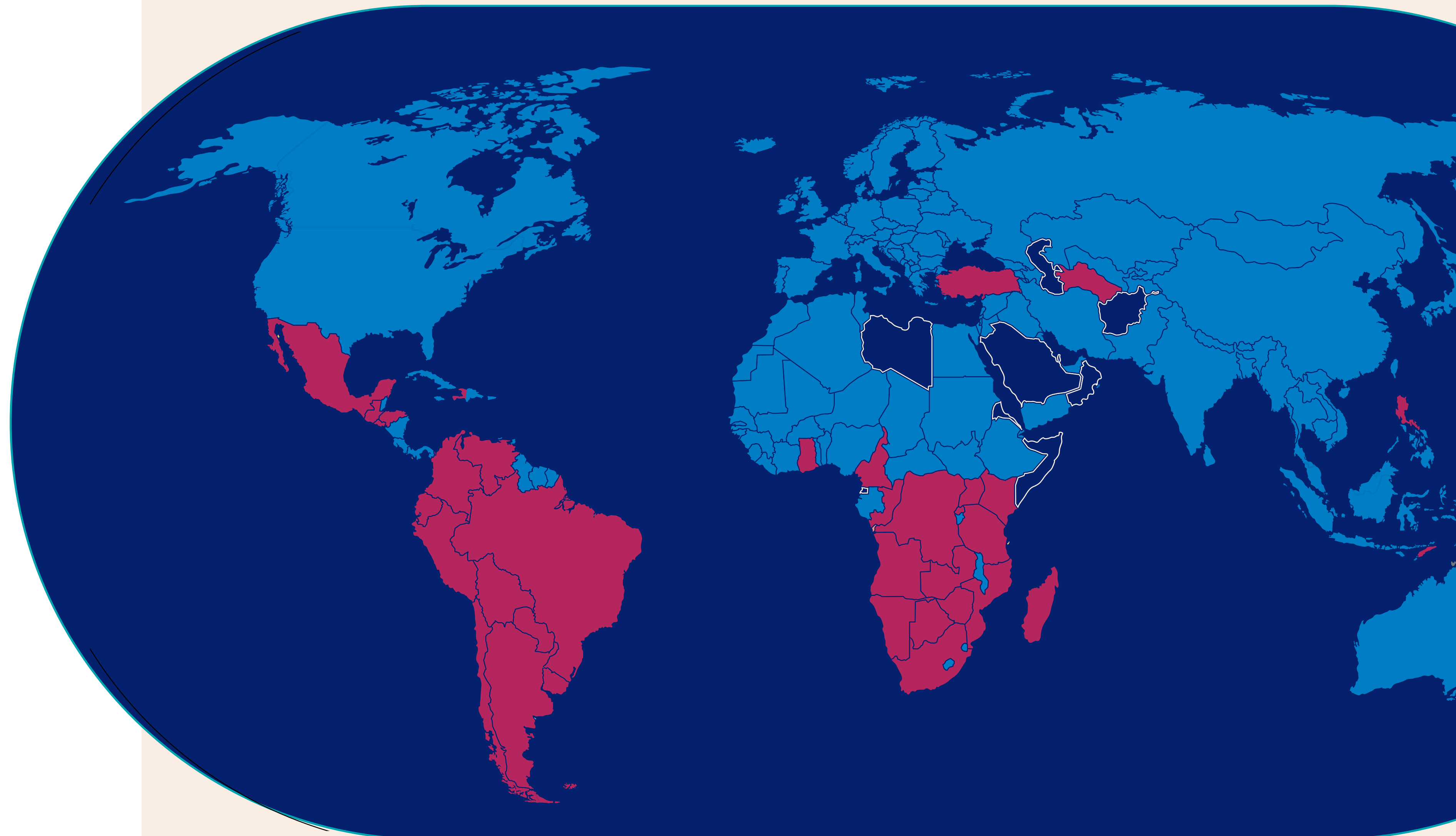


Fontes: IPEA e Our World In Data

O Brasil está entre os 52 países com altos níveis de desigualdade econômica

De acordo com o Banco Mundial, países com Índice de Gini superior a 40 apresentam altos níveis de desigualdade e enfrentam maior dificuldade para a redução da pobreza e para o crescimento econômico. Este cenário compromete o acesso dos indivíduos a oportunidades educacionais e econômicas, enfraquecendo a coesão social do país.

A REDUÇÃO DA
DESIGUALDADE PODE
IMPULSIONAR GANHOS
NO DESENVOLVIMENTO
ECONÔMICO E DE
CAPITAL HUMANO.



Alta desigualdade

Baixa/moderada desigualdade

Fonte:Poverty and Inequality Platform (PIP) • Uses the latest Ginis available by country. Some are based on income aggregates, others are consumption aggregates. / 2022
<https://blogs.worldbank.org/en/opendata/inside-the-world-bank-s-new-inequality-indicator-the-number-of>

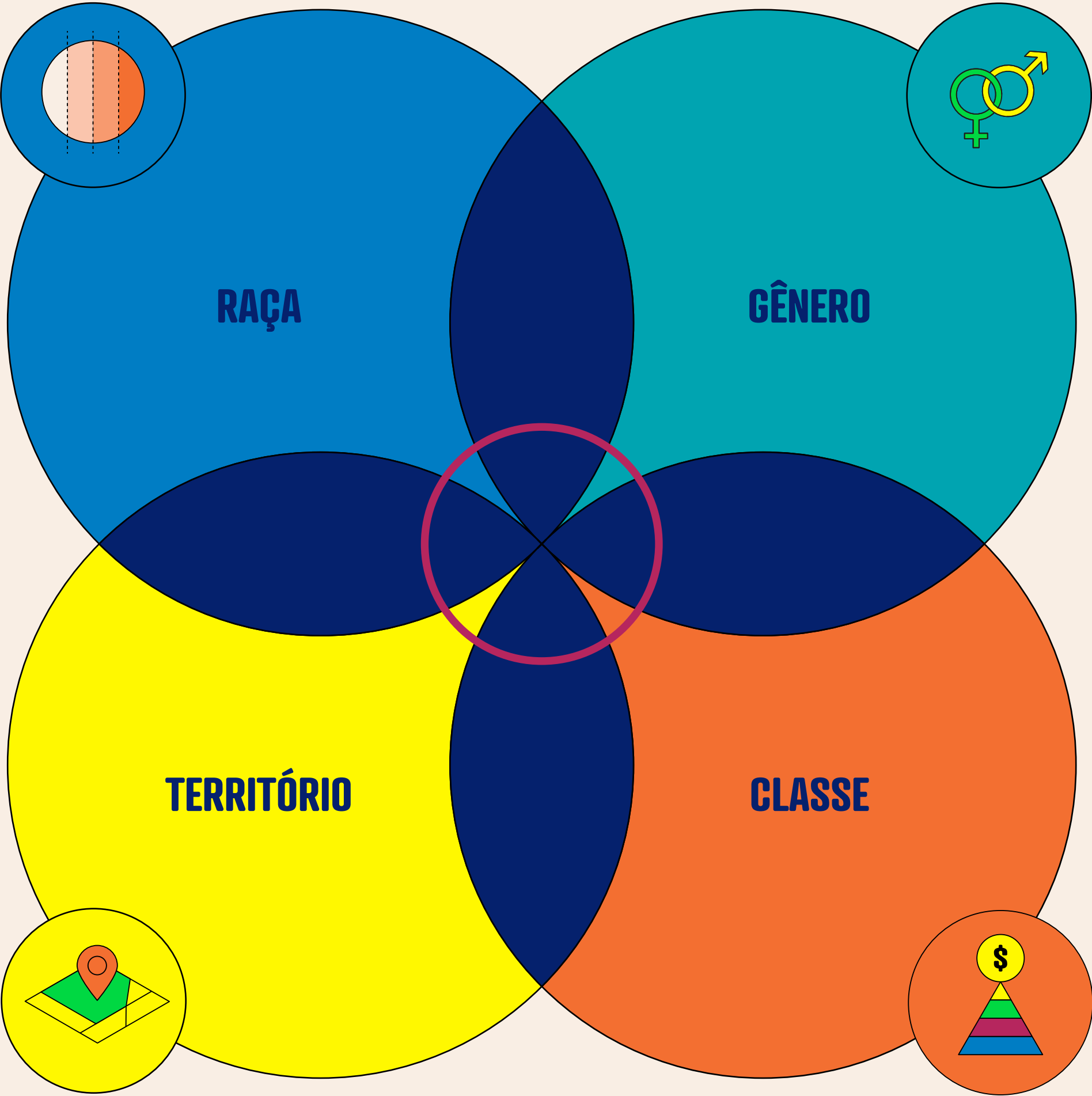
Por uma sociedade menos desigual, é preciso um olhar interseccional

Assim como a pobreza, as desigualdades são multidimensionais e relacionais, não podendo ser enxergadas somente através da lente da renda.

Criado pela acadêmica, jurista e ativista **Kimberlé Crenshaw** (1989), o termo interseccionalidade descreve o fenômeno da sobreposição de marcadores sociais que podem acarretar múltiplos desafios e injustiças aos indivíduos.



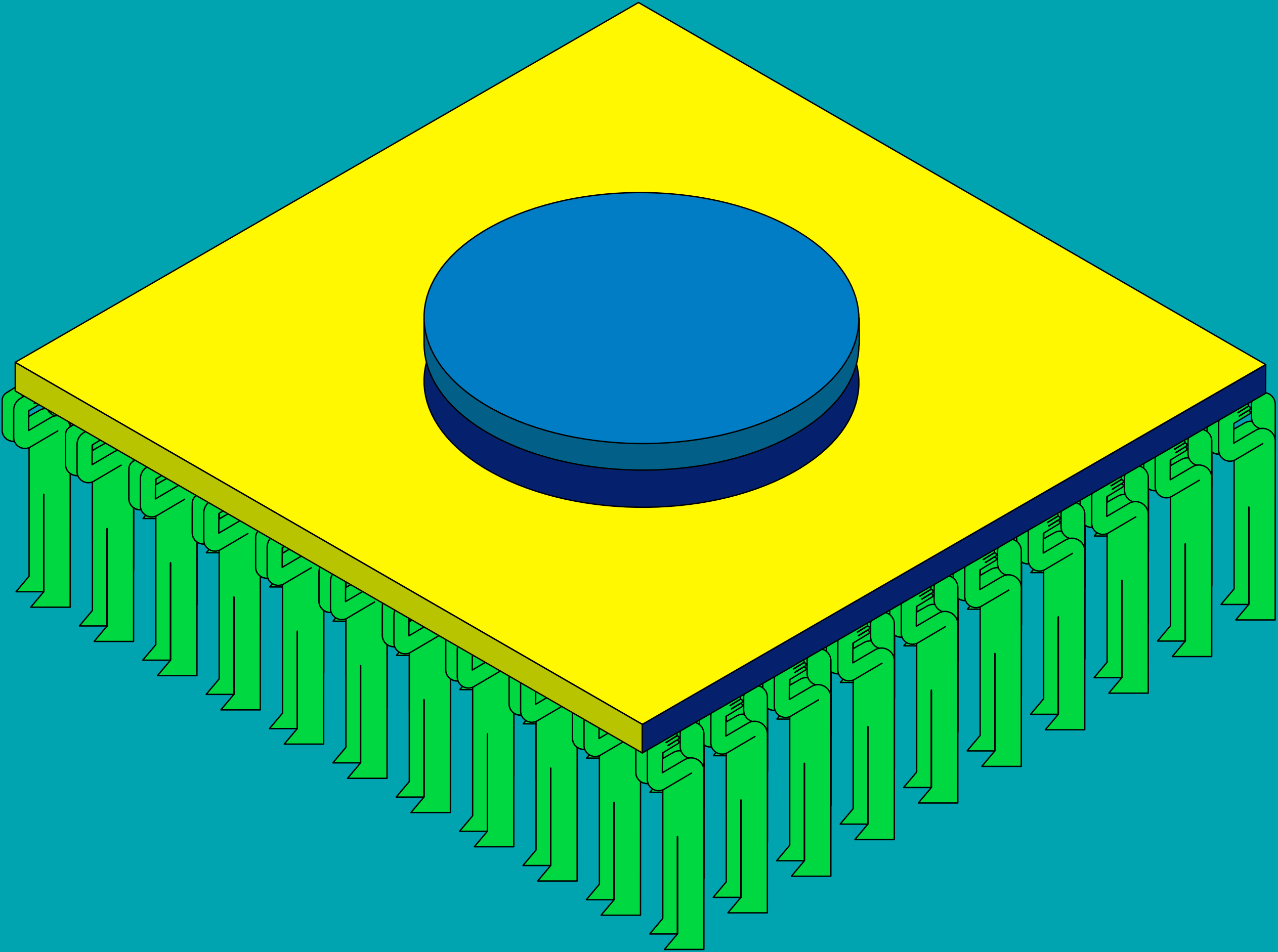
Kimberlé Crenshaw



A falta de igualdade de oportunidades afeta diretamente a mobilidade social

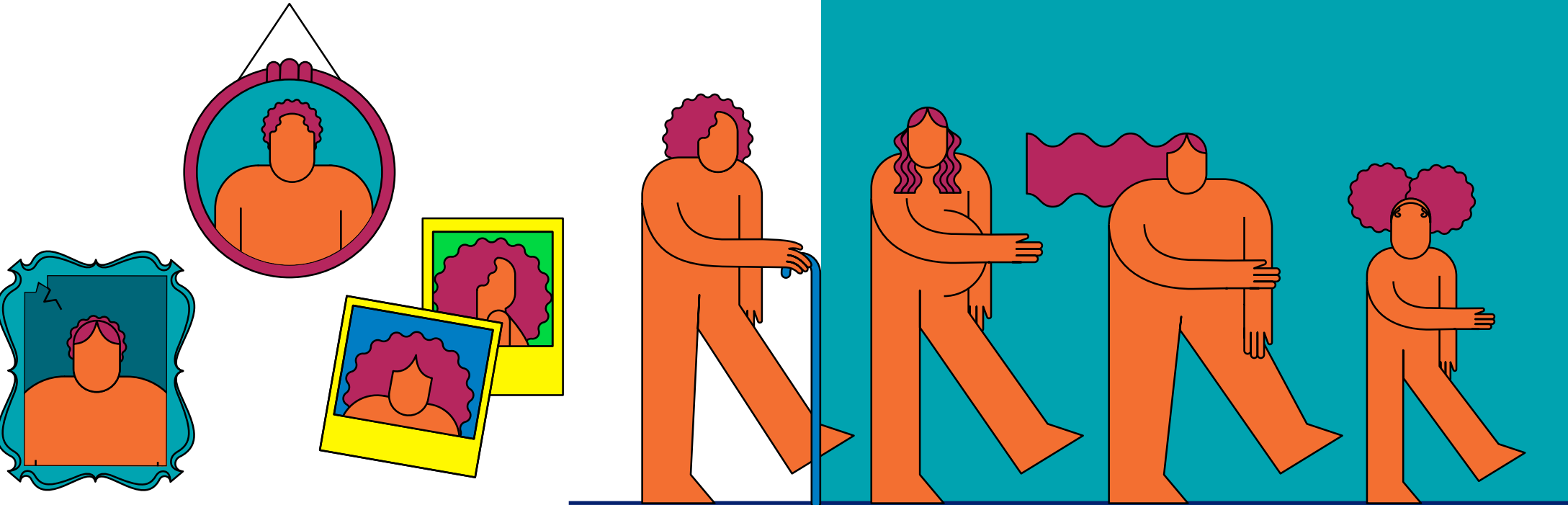
Trazendo em poucas palavras o que vimos nesse capítulo, podemos dizer que onde há desigualdade de oportunidades educacionais e profissionais, além de baixo acesso a direitos básicos, também existe desigualdade de renda, o que impacta, consequentemente, a mobilidade social de indivíduos e famílias. Ou seja, quanto menor o acesso, menores as chances de ascensão econômica.

Apesar de o Brasil ter avançado nesse sentido, oferecendo alguns serviços públicos a todas as camadas sociais, ainda há uma alta concentração de riqueza e privilégios em determinados setores e territórios da sociedade, perpetuada por dinâmicas de exclusão de diversas ordens.



O CONTEXTO BRASILEIRO

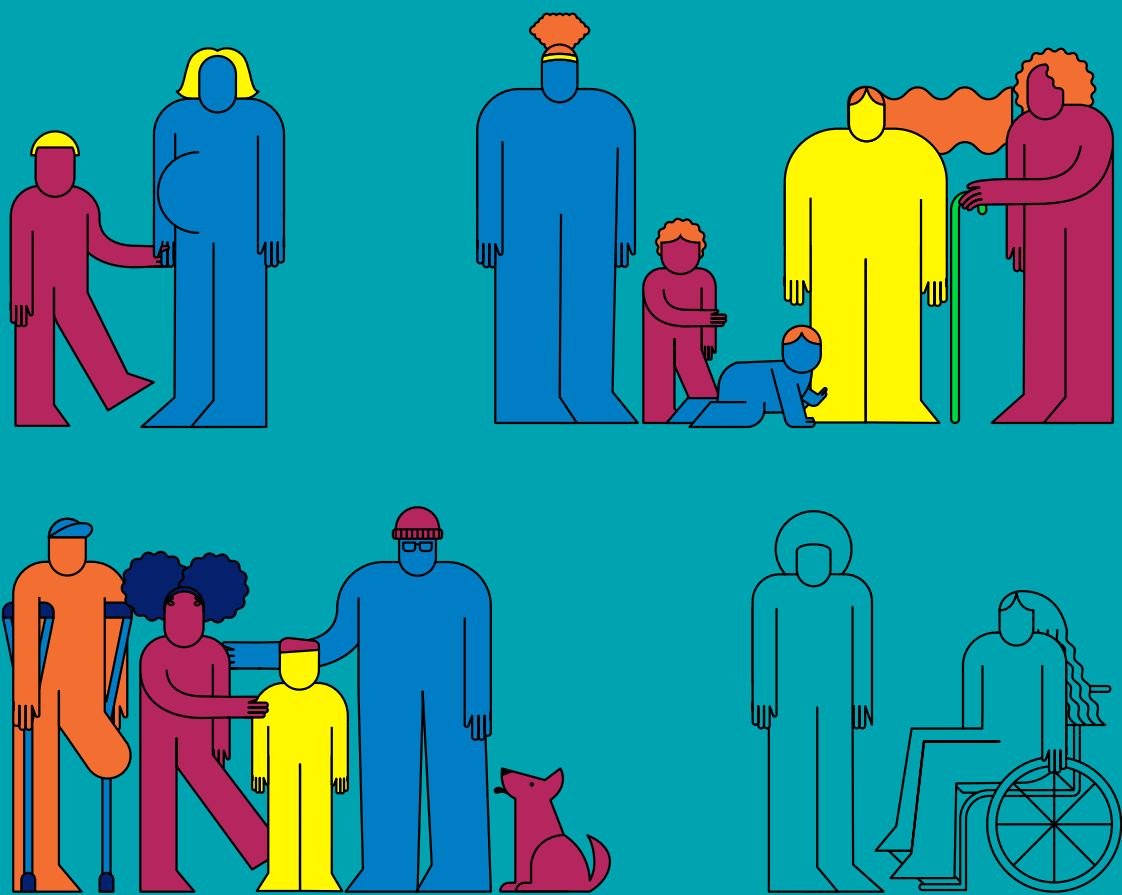
Como vimos anteriormente, a mobilidade social está diretamente ligada ao patamar de desigualdades de um país. No caso do Brasil, cuja estrutura social e econômica é historicamente marcada por um alto nível de desigualdades, o cenário se torna ainda mais desafiador nesse sentido. Principalmente quando consideramos agravantes como crises econômicas recorrentes e a pandemia da COVID-19.



75% DAS FAMÍLIAS CLASSE CDE

Isso significa que 3 a cada 4 famílias brasileiras pertencem às classes classes C, D ou E, com rendimento mensal de até R\$5.724

(IBGE, 2018)



ATÉ 9 GERAÇÕES

Esse é o tempo estimado para que os descendentes de um brasileiro que está entre os 10% mais pobres atinjam o nível médio de rendimento do país. Neste indicador, o Brasil só está numa posição melhor que a Colômbia.

(OCDE, 2018)

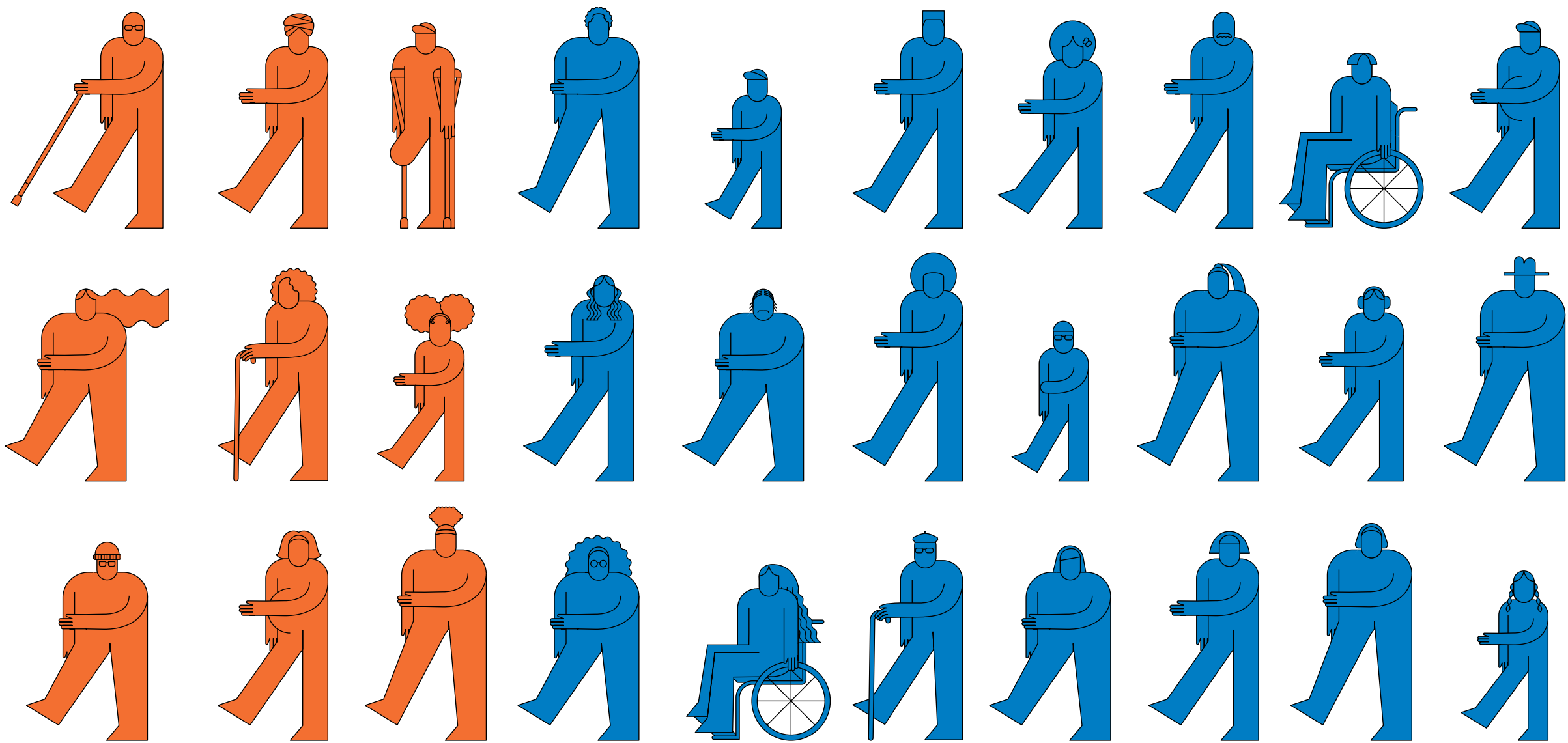
Um olhar para o passado, sem perder de vista o futuro

As crises recentes, embora tenham deteriorado diversos indicadores sociais, não explicam totalmente o quadro que vivemos hoje. A exploração de recursos no Brasil colonial deixou como legado uma dinâmica excludente que ainda persiste, dificultando a mobilidade social ascendente das populações mais vulneráveis. Por outro lado, é importante reconhecer os avanços obtidos em termos de proteção social, como a universalização de serviços públicos de educação e de saúde, garantida pela constituição de 1988 - ainda que esses mecanismos não tenham sido suficientes para superar as desigualdades de oportunidades e acessos.

DESIGUALDADE SOCIAL ◀▶ BAIXA MOBILIDADE SOCIAL

Os números mostram uma evidente conexão entre condição de **pobreza, raça e região** onde se vive.

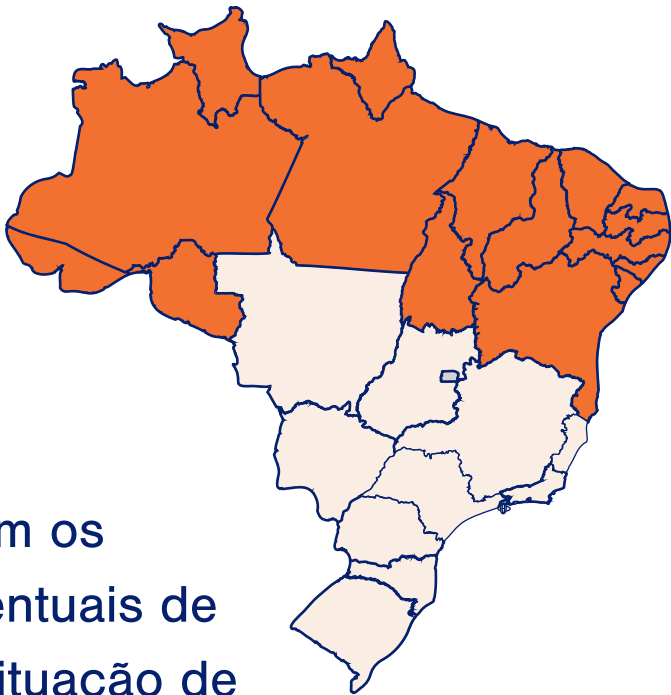
Segundo o critério do Governo Federal, utilizado no Cadastro Único - a base dos programas de proteção social - **29,6% da população brasileira vive em situação de pobreza**, recebendo até meio salário mínimo (R\$606,00) por pessoa.



PESSOAS EM SITUAÇÃO DE POBREZA

REGIÃO

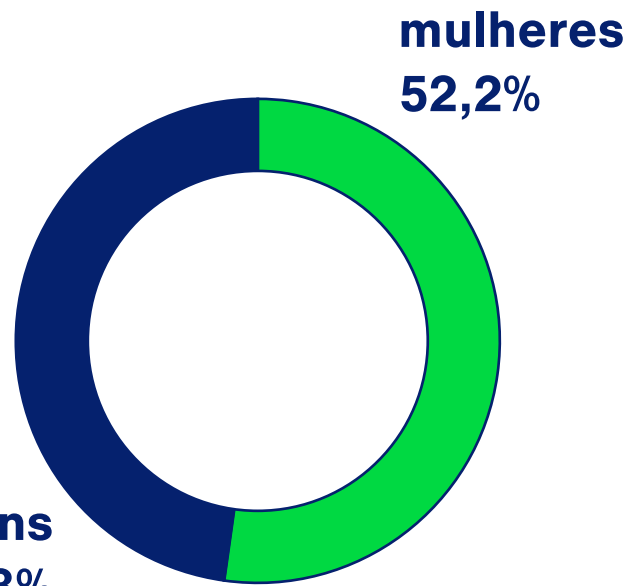
As regiões com os maiores percentuais de pessoas em situação de pobreza são o **Norte e o Nordeste, com 44,9% e 48,4%, respectivamente.**



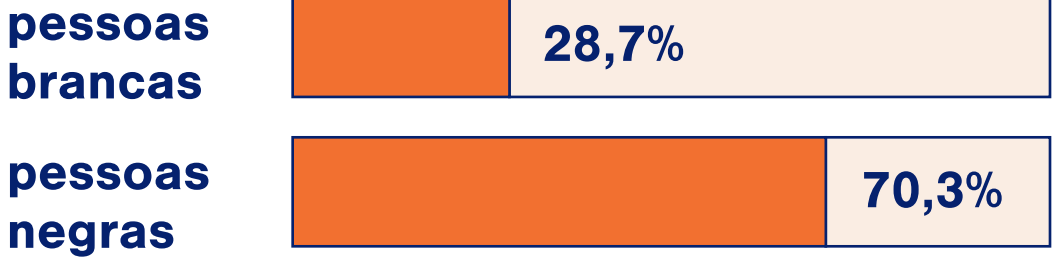
homens
47,8%

GÊNERO

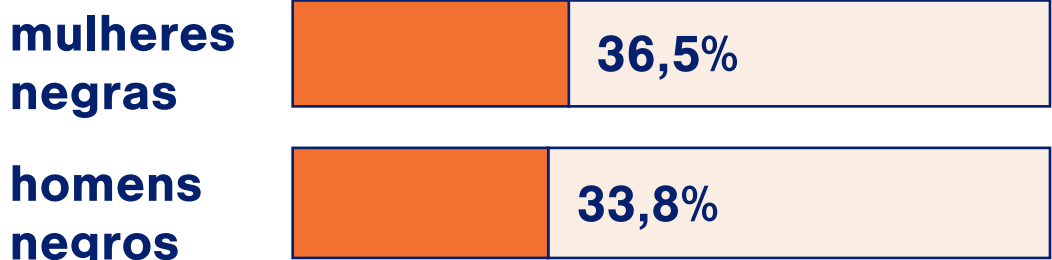
Há pouca diferença entre homens (47,8%) e de mulheres (52,2%).



RAÇA



RAÇA E GÊNERO



A diferença entre pessoas brancas e negras que vivem em situação de pobreza é marcante. E quando consideramos a interseccionalidade de gênero e raça, as mulheres negras são as mais afetadas.

A escravidão deixou uma herança de profunda desigualdade

O regime escravista no Brasil deixou um legado de discriminação racial persistente. A falta de iniciativas para integrar dignamente as pessoas negras à sociedade após a abolição agravou ainda mais essa situação. Como resultado, observamos uma população com menor acesso a educação de qualidade e maiores obstáculos para acessar empregos bem remunerados e oportunidades de ascensão profissional. Assim, os não brancos têm menos possibilidades de ascender socialmente no país, uma realidade que se intensifica a depender da classe social de origem da pessoa.

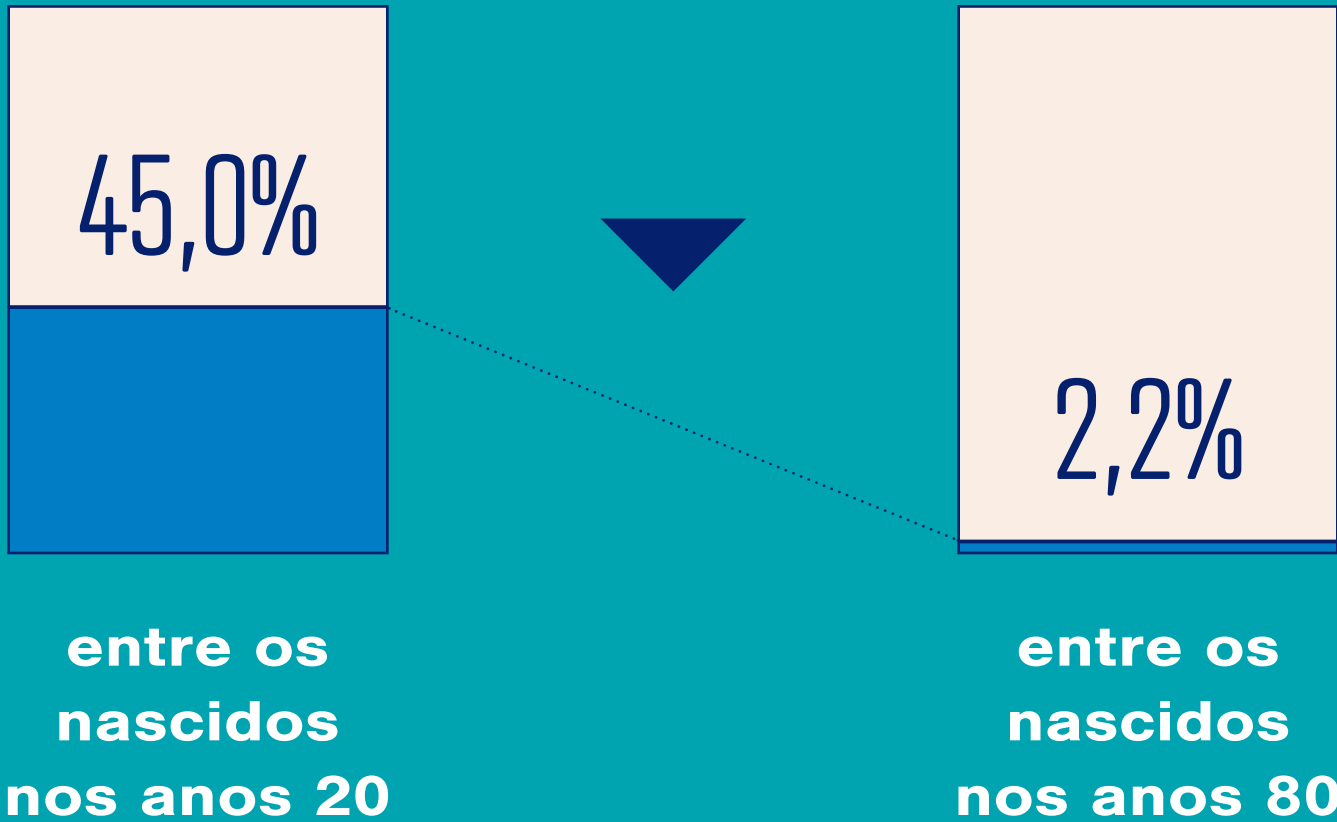
Quando falamos em **educação**, tivemos muitos avanços.

Mas ainda temos muito a superar.

O Brasil apresentou uma elevada mobilidade educacional intergeracional ao longo do tempo. Isso significa que as gerações mais novas têm tido maior acesso à educação comparado às gerações anteriores. No entanto, **ainda enfrentamos desafios importantes nesse quesito, principalmente quando se trata da população negra.**

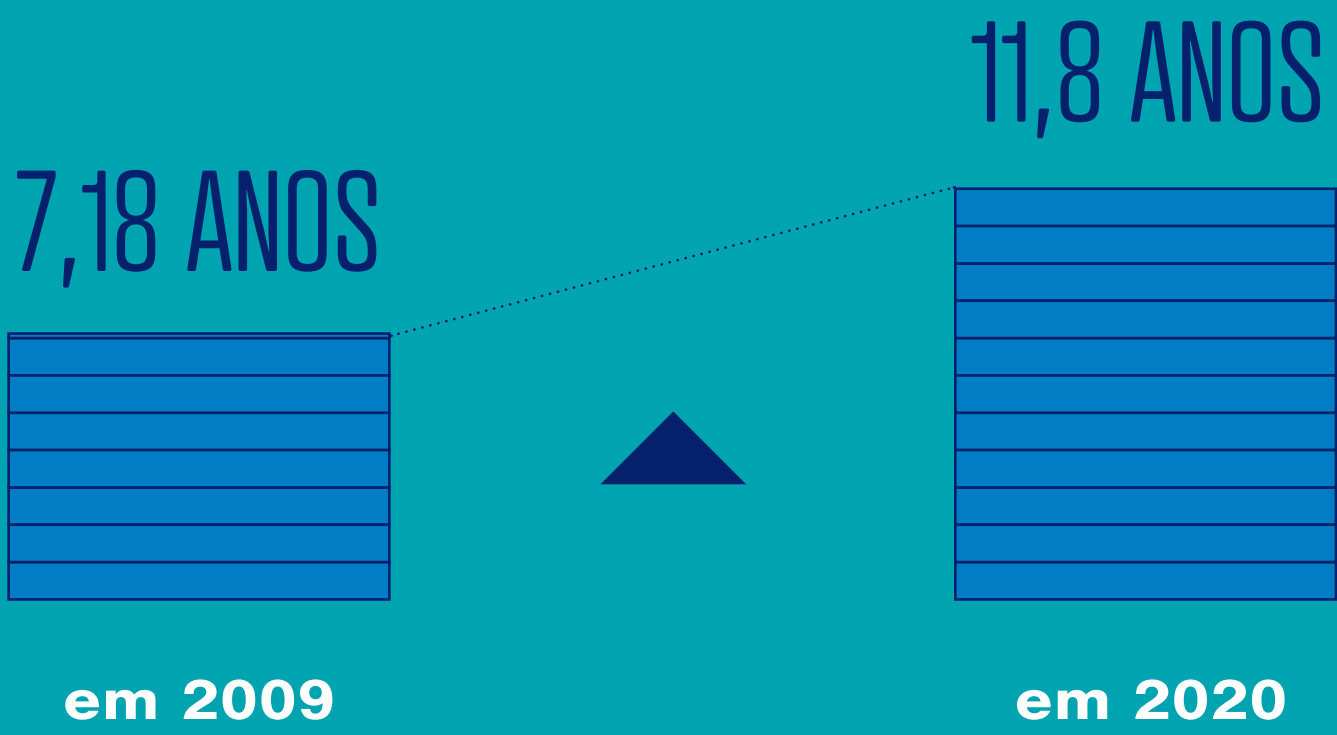
A cada nova geração, o percentual de brasileiros sem instrução e com ensino fundamental incompleto foi diminuindo

FILHOS SEM INSTRUÇÃO

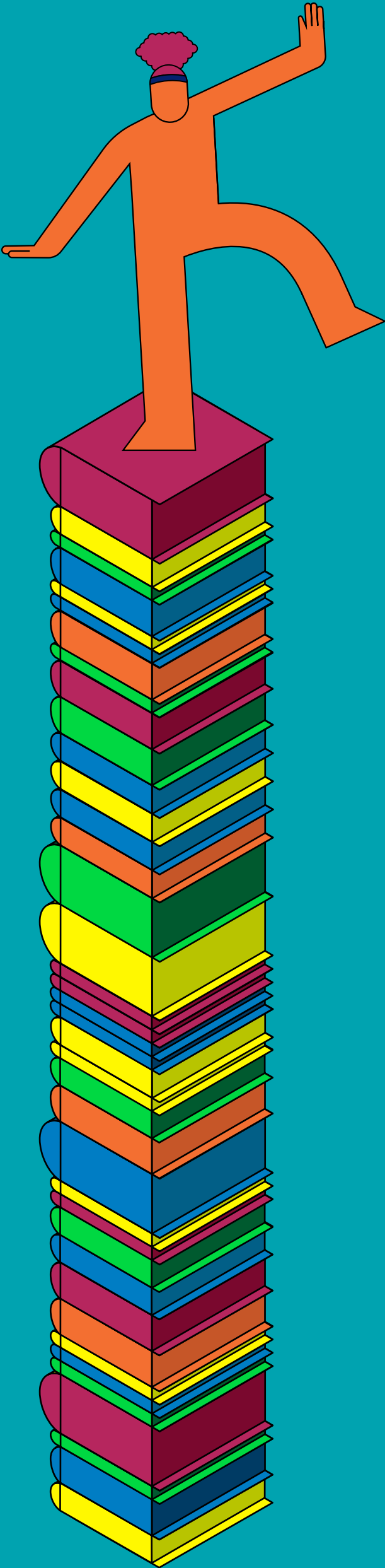


A média dos anos de estudo também aumentou

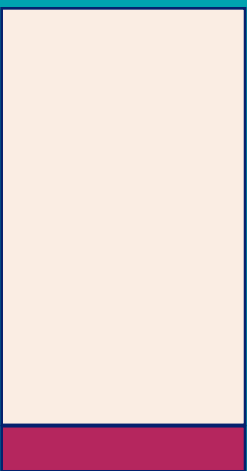
ANOS DE ESTUDO



(IMDS, 2021)



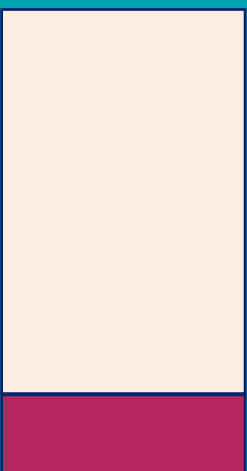
Contudo, comparado a outros países da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico), o Brasil apresenta um dos piores cenários em termos de **imobilidade intergeracional de educação**



APENAS 10,4% DOS FILHOS DE PAIS com ensino médio incompleto ou menos completam o ensino superior.



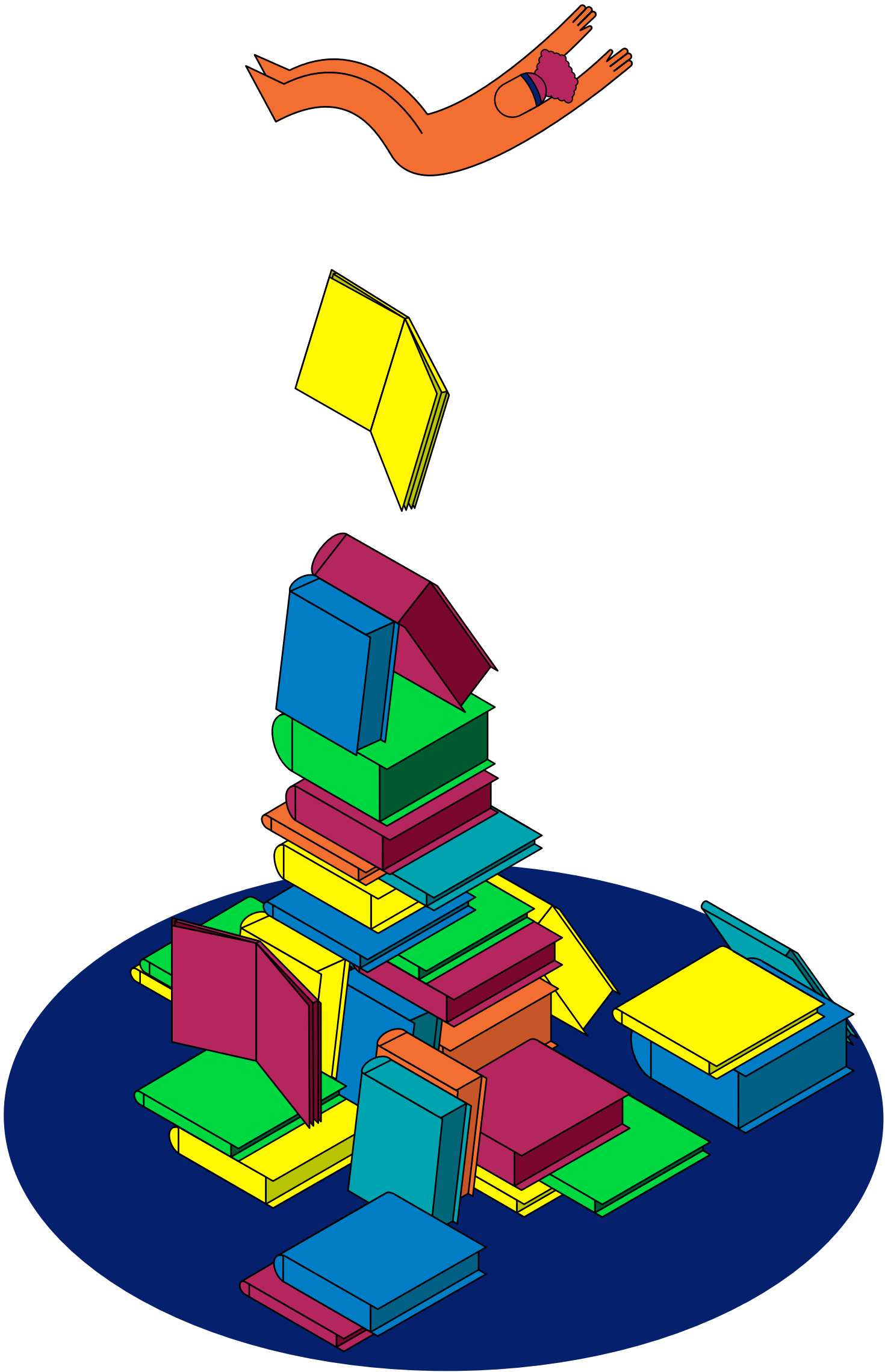
+90% DOS QUE INTERROMPEM OS ESTUDOS antes de concluírem o ensino médio são pessoas negras, dentre os casos de imobilidade.



APENAS 17% DA POPULAÇÃO possui ensino superior completo.

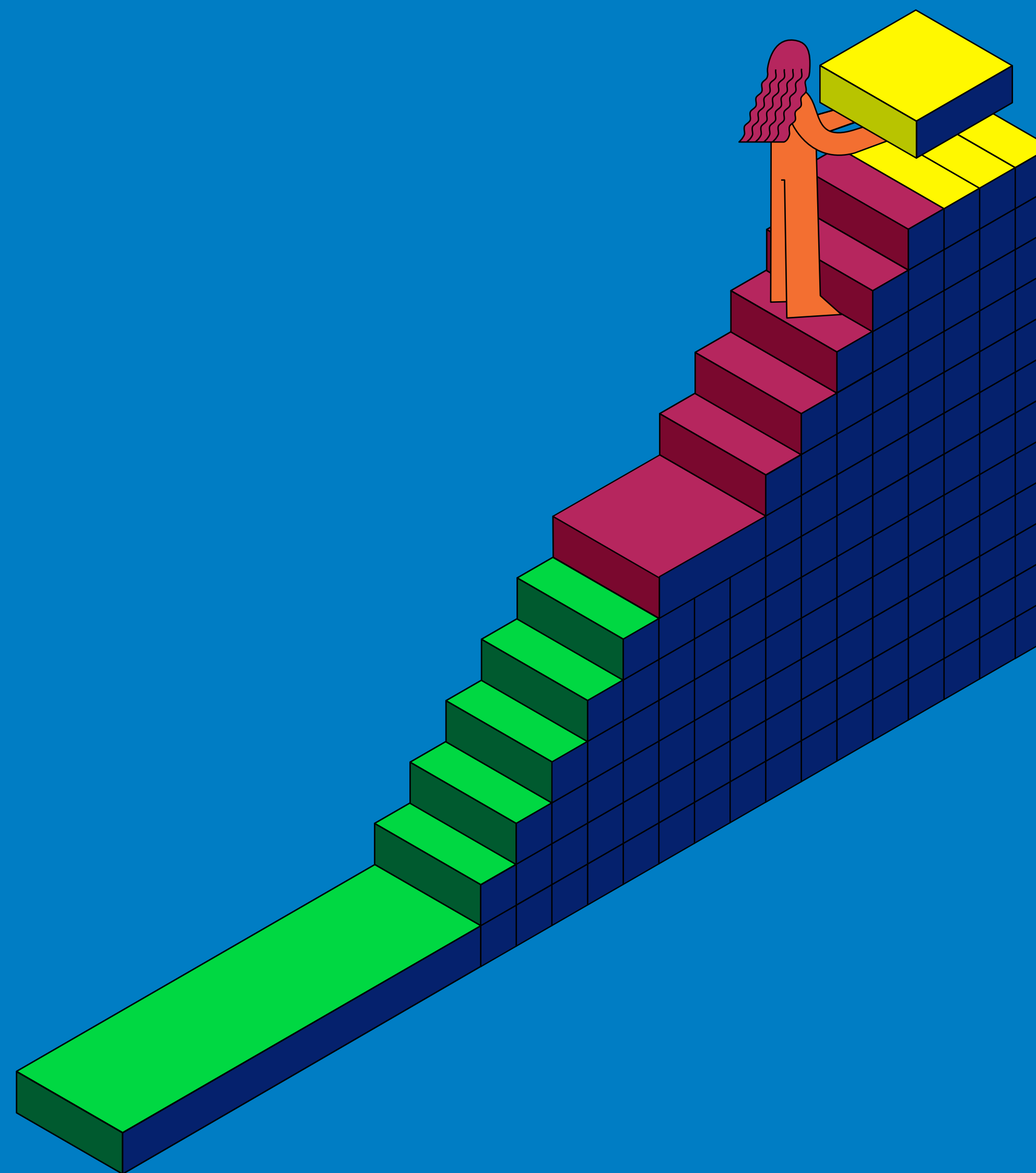
Estudos apontam para uma redução dos retornos da educação para a ascensão social

Isso nos mostra que a falta de acesso à educação de qualidade é apenas um dos obstáculos a serem superados. Ainda há barreiras para a entrada e permanência no mercado de trabalho, discriminação e outras formas de exclusão que dificultam a mobilidade social e que demandam estratégias mais abrangentes e integradas. Para que sejam efetivas, essas ações devem considerar as especificidades dos diferentes contextos sociais e econômicos do país.



Diante de um mercado de trabalho que exige um maior nível de escolaridade e qualificações específicas, o microempreendedorismo representa uma via possível para a sobrevivência de muitos brasileiros.

Pessoas pertencentes a camadas mais vulneráveis apresentam maiores chances de buscar o empreendedorismo como uma alternativa de sobrevivência e ascensão econômica. Entretanto, esse caminho nem sempre leva a transformações de qualidade e duradouras na vida dos indivíduos e suas famílias. Isso porque o “empreendedorismo por necessidade”, marcado pela precariedade e informalidade, normalmente apresenta baixa produtividade e perspectiva de crescimento, especialmente quando não há um suporte adequado para a profissionalização e expansão dos negócios.

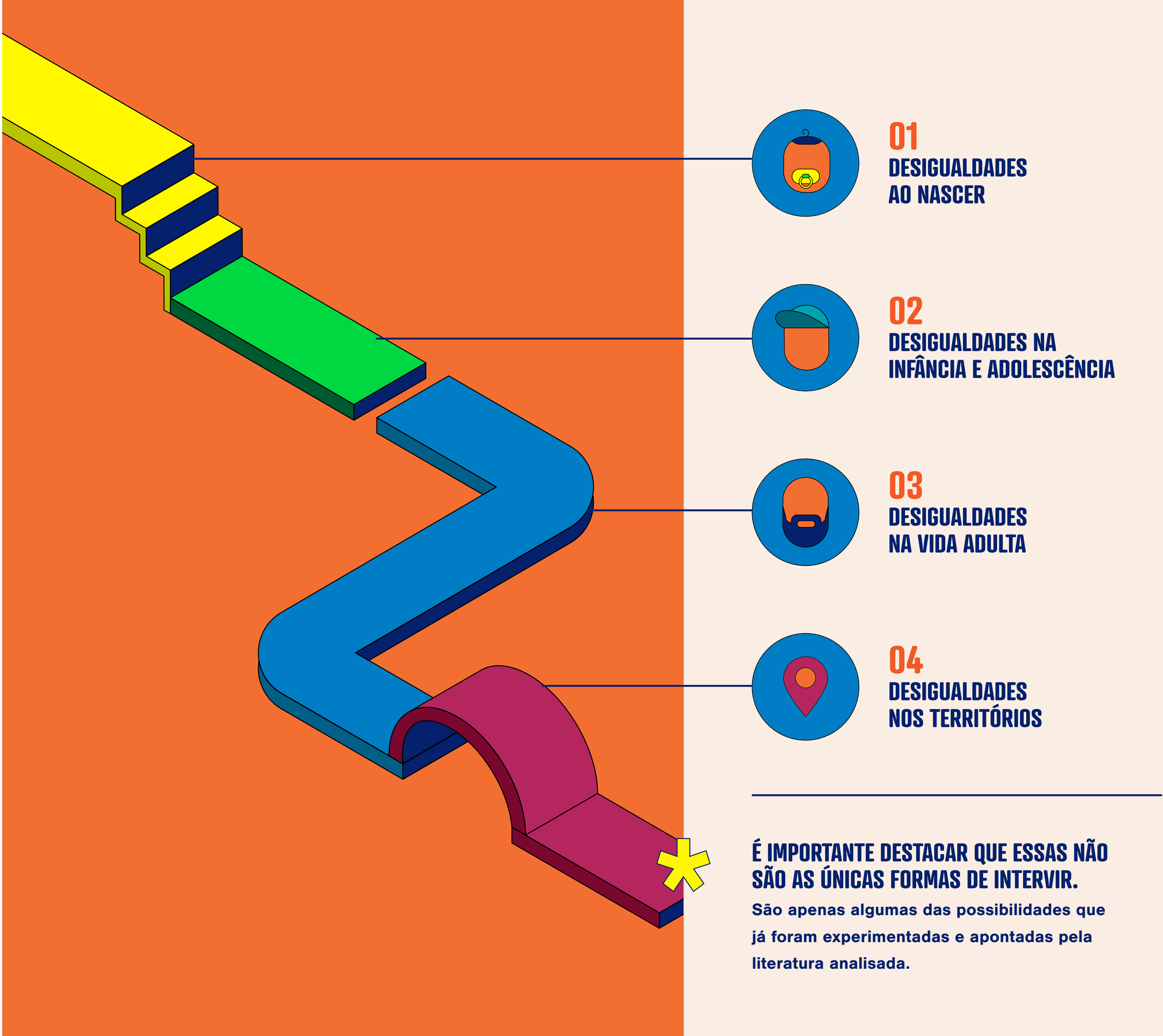


COMO INTERVIR PARA SOLUCIONAR?

A mobilidade social depende da combinação de múltiplos fatores

Partindo de uma perspectiva sistêmica, que leva em conta a complexidade dos desafios que enfrentamos no Brasil, buscamos identificar as principais formas de intervenção que poderiam contribuir para uma mobilidade ascendente.

Ainda que haja diferentes maneiras de organizar as estratégias mais eficazes, parece haver um consenso na literatura de que há relação com as diferentes etapas do ciclo de vida e as desigualdades experienciadas. Com isso em mente, identificamos quatro grandes áreas de intervenção.



01

DESIGUALDADES AO NASCER

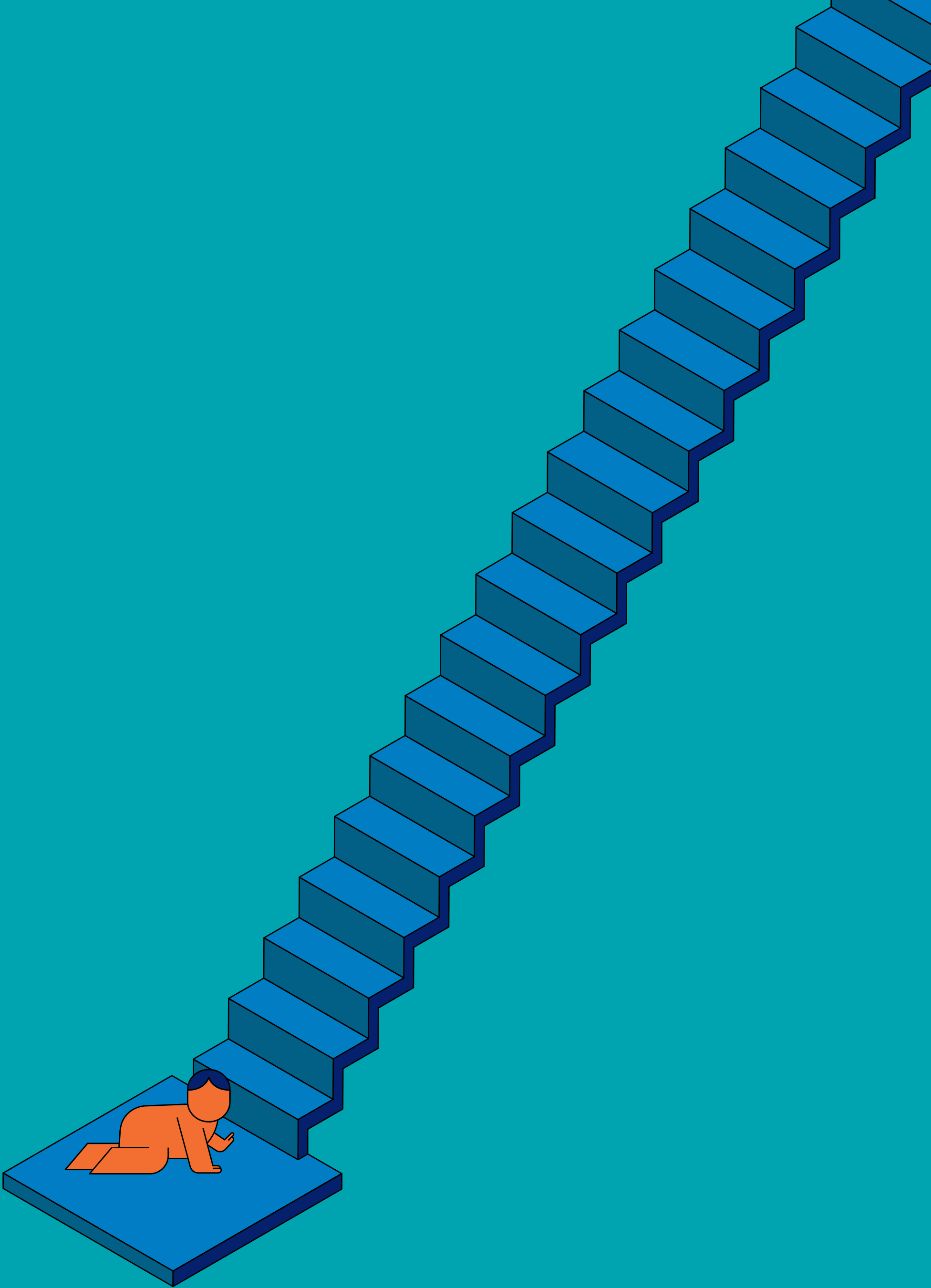
Muitas desigualdades devem ser levadas em conta quando pensamos nos impactos da origem e da configuração familiar no nascimento. Afinal, descendentes de famílias mais vulneráveis naturalmente encontram muito mais dificuldades para acessar tanto direitos básicos quanto oportunidades de ascensão social e econômica. Por isso, investir na melhoria do ambiente durante a primeira infância é essencial para superar os obstáculos que dificultam a mobilidade social, que podem ser difíceis de compensar com intervenções posteriores.

MELHORAR A SAÚDE MATERNA E NA PRIMEIRA INFÂNCIA

Há uma forte relação entre a saúde materna e a saúde da criança. Por isso, são recomendadas intervenções que promovam um desenvolvimento adequado desde o período gestacional. A literatura aponta que garantir que as crianças sejam bem nutridas e saudáveis desde o nascimento traz impactos positivos a longo prazo, tanto no desempenho educacional quanto nos salários futuros.

FAVORECER O EQUILÍBRIO ENTRE TRABALHO E FAMÍLIA

Especialmente para as mulheres, o nascimento de uma criança pode ter um grande impacto na inserção e permanência no mercado de trabalho. A dificuldade de conciliar o trabalho de cuidado com a carga horária do trabalho remunerado muitas vezes resulta na perda de oportunidades. Tendo em vista que a falta de cuidado para as crianças pode comprometer seu desenvolvimento, as estratégias nesta área devem contribuir para aliviar a carga de responsabilidade das mães, fornecendo apoio e espaços para o cuidado infantil.



02 DESIGUALDADES NA INFÂNCIA E ADOLESCÊNCIA

As desigualdades nessas fases da vida podem ter impactos profundos no desenvolvimento pessoal e social. Diante da baixa qualidade da educação no Brasil, em comparação a outros países, é essencial promover o acesso e a permanência em um sistema de ensino eficaz, além de ampliar perspectivas de vida e facilitar a inserção desses jovens no mercado de trabalho.

CONTRIBUIR PARA O DESENVOLVIMENTO DE HABILIDADES COGNITIVAS E NÃO-COGNITIVAS DE CRIANÇAS E ADOLESCENTES

Quanto menor o status socioeconômico, pior tende a ser o desempenho escolar. A exemplo disso, as pontuações em matemática do PISA (Programme for International Student Assessment) são cerca de um quinto mais baixas para crianças desfavorecidas, o que significa que elas precisam permanecer três anos a mais na escola para alcançar estudantes provenientes de famílias com melhores condições. Essa defasagem acaba limitando o acesso ao ensino superior, além de trazer outros prejuízos ao longo da vida. Nesse contexto, as intervenções devem se concentrar no acesso a uma educação de qualidade, mirando o desenvolvimento de habilidades cognitivas e socioemocionais.

COMBATER A EVASÃO ESCOLAR, EM ESPECIAL, NO ENSINO MÉDIO

Atualmente, no Brasil, as matrículas no ensino fundamental alcançam quase 100%. Por isso, é recomendável que as intervenções tenham como foco o combate à evasão escolar no ensino médio (INEP, 2023). Nesse sentido,

é importante considerar as diversas razões que podem levar ao abandono escolar, que incluem tanto o baixo desempenho quanto a fatores não educativos, como problemas familiares, de rendimento ou de habitação.

CONTRIBUIR PARA AMPLIAR AS ASPIRAÇÕES DE CRIANÇAS, JOVENS E SUAS FAMÍLIAS

É comum que crianças de baixo nível socioeconômico tenham aspirações limitadas ou estagnadas, uma vez que são influenciadas pelas aspirações de seus pais ou pela hierarquia social rígida com a qual se deparam. Por isso, são fundamentais as intervenções que contribuam para que essas crianças ampliem sua visão de mundo, entrando em contato com outras experiências e modelos inspiradores.

MELHORAR A SAÚDE DE CRIANÇAS E ADOLESCENTES

Além de garantir boa nutrição e a saúde na infância, conforme abordado anteriormente, é crucial que sejam abordados os hábitos altamente prejudiciais para a saúde que são comuns entre jovens, tais como má alimentação, falta de atividade física, obesidade e tabagismo. Esses

comportamentos, muitas vezes transmitidos de uma geração para outra, não apenas comprometem a saúde dessa população, mas também podem contribuir para o aumento de faltas e evasão escolar. Além disso, estudos apontam que os jovens desempregados ou inativos têm cinco vezes mais probabilidades de ter problemas de saúde do que os jovens empregados ou que estudam.

CONTRIBUIR PARA A TRANSIÇÃO ESCOLA-TRABALHO DOS JOVENS E PARA O ACESSO AO ENSINO SUPERIOR

Para garantir que jovens desfavorecidos façam uma transição produtiva da escola para o mercado de trabalho, é importante que haja intervenções que facilitem o acesso ao ensino superior e que contribuam para a permanência e melhor aproveitamento dos estudantes, com uma atenção especial à saúde mental. Também são recomendadas ações de conexão com boas oportunidades de trabalho, no sentido de evitar sua inserção em empregos precários e mal remunerados.

03

DESIGUALDADES NA VIDA ADULTA

Ao entrar na fase adulta, os indivíduos enfrentam novas barreiras à mobilidade social, especialmente no campo profissional. Empregos de baixa qualidade e mal remunerados, a falta de compromisso do mercado com a equidade e o favorecimento de grupos privilegiados perpetuam a desigualdade de renda e oportunidades. Mulheres, minorias étnicas, população LGBTQIAPN+ e filhos de imigrantes costumam enfrentar desafios ainda maiores, exigindo abordagens amplas e integradas para superar esses obstáculos.

LIMITAR O GRAU OU IMPACTO DOS PERÍODOS DE DESEMPREGO

A perda de ocupação e renda a que muitos indivíduos estão sujeitos, além de comprometer condições dignas de vida, pode prejudicar suas carreiras e competências profissionais a longo prazo. Soma-se a isso a ausência de uma reserva de emergência e a necessidade de recorrer a trabalhos informais, que não oferecem estabilidade. Por isso, é essencial implementar intervenções que apoiem a recuperação financeira e a recolocação profissional dessas pessoas.

DESENVOLVER CAPACIDADES PARA O TRABALHO AO LONGO DA VIDA E CONECTAR COM OPORTUNIDADES

Possuir as competências adequadas e frequentemente atualizadas para uma determinada função contribui não só para que as pessoas se mantenham empregadas, mas também para que recebam salários melhores e oportunidades de crescimento. Esse desafio se torna ainda mais evidente com o rápido avanço da digitalização, que exige ações voltadas para a aprendizagem ao longo da vida. Além disso, é preciso dar atenção à conexão entre as habilidades e os postos de trabalho.

PROMOVER A DIVERSIDADE E INCLUSÃO NO MERCADO DE TRABALHO

Garantir a igualdade de oportunidades para mulheres, imigrantes e seus descendentes, pessoas negras, pessoas LGBTQIAPN+, PCD e outros grupos minorizados deve ser uma prioridade. Além das razões éticas, a diversidade tem impacto no desenvolvimento socioeconômico (OCDE, 2020). Nesse sentido, recomenda-se adotar estratégias abrangentes, incluindo processos de recrutamento e contratação menos discriminatórios, além de ações para reter e apoiar esses profissionais no desenvolvimento de suas carreiras.

GARANTIR ACESSO A SERVIÇOS DE SAÚDE E MECANISMOS DE PROTEÇÃO DOS RENDIMENTOS EM SITUAÇÕES ADVERSAS

Uma saúde comprometida pode dificultar o acesso ao mercado de trabalho ou resultar em uma saída precoce, afetando significativamente os rendimentos familiares. Esse cenário se agrava ainda mais quando consideramos os profissionais que estão na informalidade, sem nenhuma garantia ou segurança. Assim, intervenções que ampliem o acesso a serviços de saúde e ofereçam proteção financeira em casos de doença, invalidez, morte ou outras situações adversas, para além das coberturas dos sistemas de seguridade social e legislação trabalhista, podem mitigar impactos negativos de longo prazo na mobilidade social.

04

DESIGUALDADES TERRITORIAIS

Dependendo de onde se vive, as chances de mobilidade social ascendente podem aumentar ou diminuir substancialmente. Aquelas pessoas que residem em periferias ou em locais com difícil acesso a políticas públicas e serviços essenciais tendem a permanecer em classes sociais mais baixas e estão sujeitas a uma série de outros desafios. As oportunidades de emprego também são reduzidas, já que, no Brasil, as ofertas estão concentradas nas áreas urbanas centrais, fazendo com que moradores da periferia tenham que percorrer longas distâncias. Intervenções que evitem esse tipo de segregação social e espacial podem contribuir para que o potencial produtivo do país seja plenamente aproveitado, aumentando o bem-estar coletivo e as probabilidades de ascensão.

MELHORAR A PRODUTIVIDADE E AS OPORTUNIDADES DISPONÍVEIS NOS TERRITÓRIOS

As micro e pequenas empresas, que representam uma parte expressiva do setor produtivo no Brasil, tendem a ter menor acesso a tecnologias avançadas, serviços financeiros e oportunidades de crescimento. Tendo isso em conta, é importante que haja intervenções para melhorar a produtividade que considerem o contexto local e regional, especialmente onde essas empresas de menor porte estão inseridas.

MELHORAR O ACESSO A ÁREAS JÁ PRODUTIVAS E COM OPORTUNIDADES

Locais com alta concentração de pobreza, segregação racial, baixa qualidade das escolas e elevadas taxas de criminalidade enfrentam grandes desafios para a mobilidade intergeracional. Portanto, são essenciais intervenções que, além de investir no desenvolvimento dos próprios territórios, facilitem o acesso da população mais vulnerável a serviços de qualidade e a áreas com maior densidade de empregos, permitindo uma melhor conexão com oportunidades.

AMPLIAR O ACESSO DOS TERRITÓRIOS A SERVIÇOS DE QUALIDADE

É fundamental ampliar o acesso à educação, à saúde e a outros serviços de qualidade. Além disso, também é necessário que se dê atenção a questões relevantes de infraestrutura, como o acesso ao saneamento básico, ainda restrito em muitas localidades do Brasil.

CRIAR UM AMBIENTE SAUDÁVEL E SEGURO NOS TERRITÓRIOS

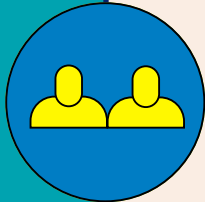
Territórios vulneráveis costumam enfrentar altos níveis de criminalidade, poluição, ruído (OCDE) e maior exposição a eventos climáticos extremos (inundações e enchentes, deslizamentos de terra etc). Diante disso, é essencial criar um ambiente que promova a proteção e o bem-estar das populações.



Armadilha de pobreza espacial

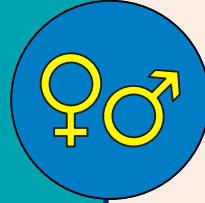
EMPREGOS

Limita a oferta de empregos. Moradores de zonas afastadas ficam em condições econômicas vulneráveis.



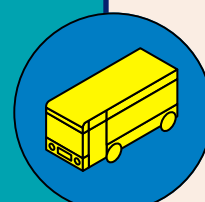
DESLOCAMENTOS

Pioram as condições de vida devido aos deslocamentos diários e aos custos associados.



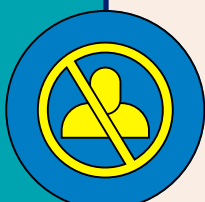
INTERAÇÃO SOCIAL

Reduz as formas de interação social, o que diminui os efeitos positivos do capital social.



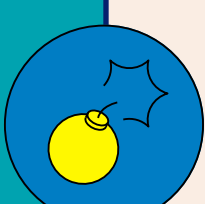
MARGINALIZAÇÃO SOCIAL

Incrementa a exclusão e marginalização social, assim como o acesso a bens públicos insuficientes.



DISPARIDADE DE GÊNERO

Aumenta a disparidade de gênero devido a riscos de violência e dificuldade de acesso a transportes.



VIOLÊNCIA

Amplifica a possibilidade de violência e de insegurança.

ONU Habitat, CAF e Avina, Construcción ciudades más equitativas, 2014

O que não podemos perder de vista ao longo do caminho

Para alcançar a aspiração de uma mobilidade social ascendente, alguns objetivos não podem deixar de ser considerados.

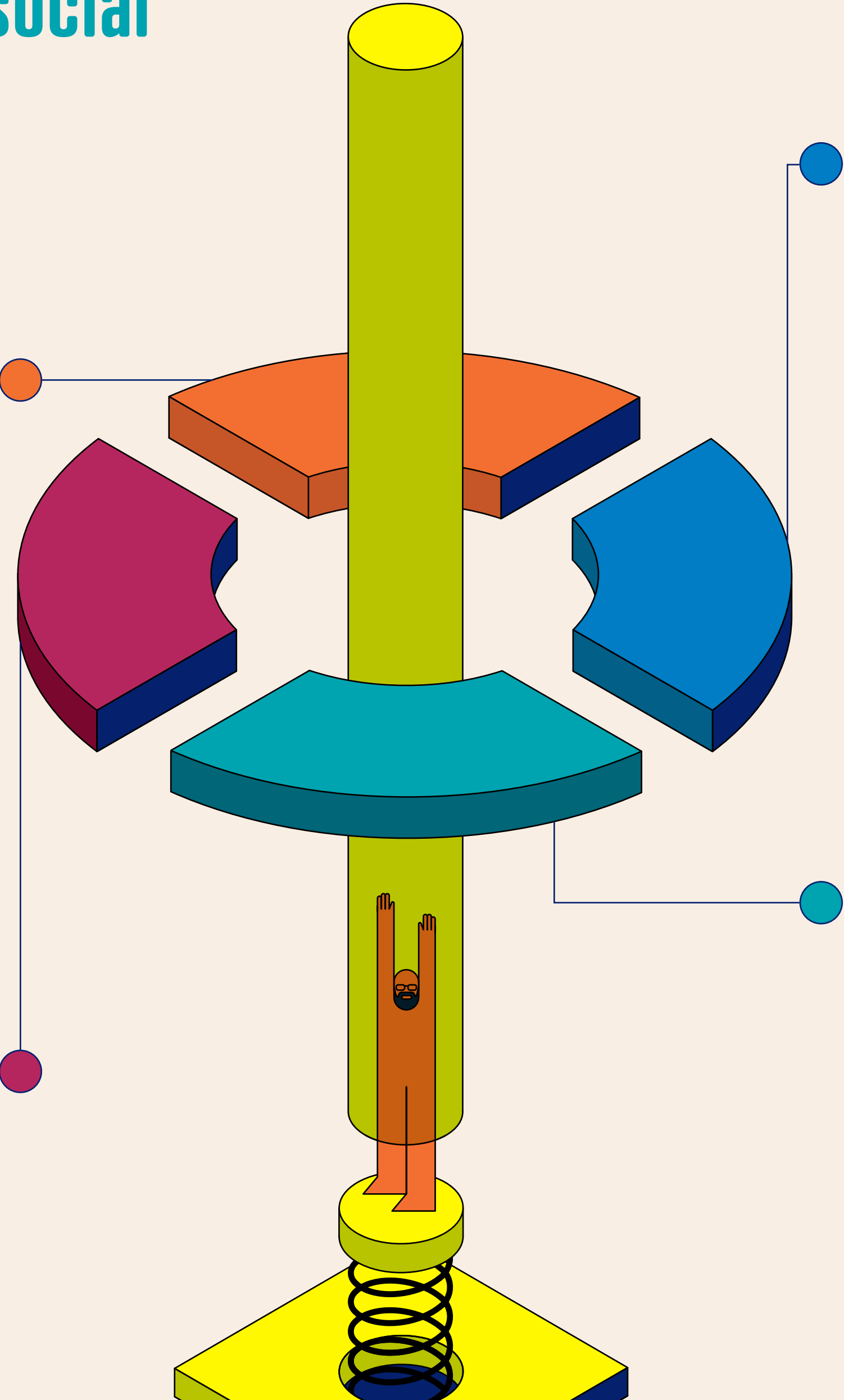
Mobilidade social
Objetivos-fim

PROSPERIDADE
Crescimento da média de renda.

IGUALDADE
Entre indivíduos e grupos da sociedade (raça, gênero, território etc) e no acesso a renda, direitos e oportunidades.

SUSTENTABILIDADE
Capacidade de manter os padrões de vida conquistados.

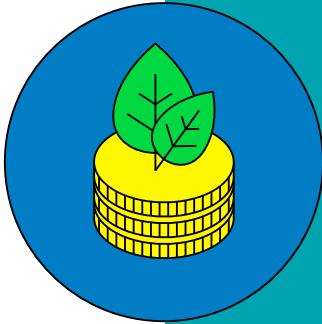
SENSIBILIDADE
Dimensão subjetiva, com escuta de pessoas e comunidades sobre seu território, para entender as reais demandas.



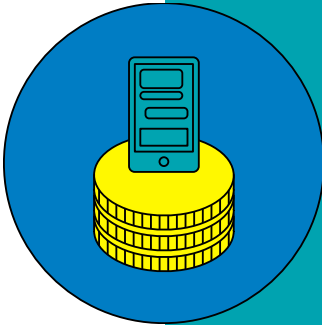
MOVIMENTOS E TENDÊNCIAS: UM OLHAR SOBRE AS ECONOMIAS EMERGENTE

**Novas economias,
novas possibilidades de
transpor as barreiras para
a mobilidade social**

O mundo do trabalho está em constante e rápida transformação. Nesse contexto, novas economias emergem como um possível caminho para a ascensão social e econômica de pessoas desfavorecidas, desde que elas sejam incluídas e devidamente preparadas para acompanhar esse movimento. Seja pela via do empreendedorismo ou por meio da oferta de empregos, algumas áreas têm grande potencial de geração de renda no longo prazo. Entre elas, destacam-se postos de trabalho ligados à digitalização, à difusão de práticas sustentáveis e à atividades artísticas e culturais, presentes nas economias verde, digital e criativa.



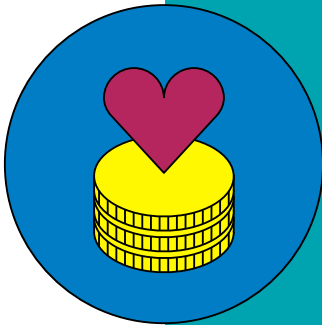
ECONOMIA VERDE



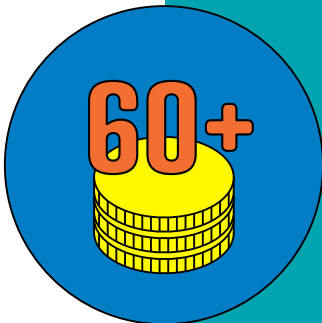
ECONOMIA DIGITAL



ECONOMIA CRIATIVA



ECONOMIA DO CUIDADO



ECONOMIA PRATEADA

Além disso, algumas atividades econômicas estão diretamente relacionadas à superação dos obstáculos para a mobilidade social ascendente identificados. Ampliar o acesso a elas pode ser uma medida estratégica.

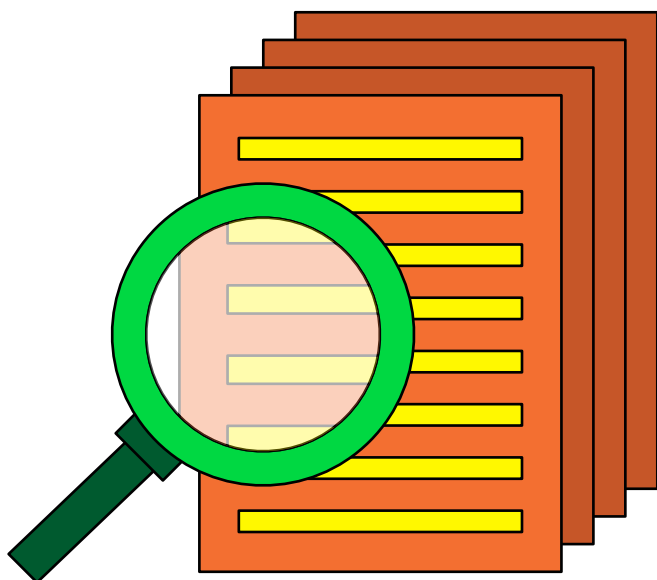
A economia do cuidado e a economia prateada, por exemplo, envolvem um conjunto de atividades relacionadas ao desafio de conciliar trabalho e responsabilidades familiares, que impacta especialmente as mães que precisam cuidar de filhos e idosos.

De forma geral, essas economias podem contribuir para a construção de uma sociedade mais justa, resiliente e ambientalmente sustentável.

PRINCIPAIS ACHADOS E APRENDIZADOS

O que mais importa para a mobilidade social?

No decorrer deste capítulo, ampliamos nosso entendimento sobre a mobilidade social no Brasil. Para facilitar a compreensão de tudo o que deve ser considerado nas iniciativas que vêm a seguir, apresentamos um resumo dos principais achados e aprendizados.



01

DESIGUALDADES PERSISTENTES E DESAFIOS INTERSECCIONAIS

Em uma sociedade como a brasileira, historicamente marcada pela discriminação e pela alta concentração de renda, é fundamental compreender as diversas desigualdades, suas origens e formas de manutenção, além das intersecções entre marcadores sociais, para desenvolver estratégias que promovam maior equidade.

02

UM OLHAR PARA ALÉM DO INDIVÍDUO

A mobilidade social deve ser pensada como um movimento de grupos ou populações, evitando focar apenas no aspecto individual do movimento, pois corre-se o risco de ignorar a importância das redes comunitárias na trajetória de vida das pessoas.

03

ABORDAGEM SISTÊMICA E AO LONGO DO CICLO DE VIDA

A mobilidade não depende de uma dimensão isolada. Portanto, para um impacto sistêmico, as estratégias devem endereçar diferentes questões, considerando os desafios de cada etapa do ciclo de vida.

04

DESAFIOS COMEÇAM NA PRIMEIRA INFÂNCIA

As limitações e desafios enfrentados na primeira infância podem trazer diversos impactos significativos no desenvolvimento e no futuro do indivíduo.

05

EDUCAÇÃO É IMPORTANTE, MAS SOZINHA NÃO É SUFICIENTE

Embora o Brasil tenha avançado nesse quesito, nota-se uma redução dos retornos da educação para a mudança de classe ou ocupação. Ainda há barreiras para a entrada e permanência no mercado de trabalho, indicando que a educação, por si só, não garante a ascensão social, especialmente para a população negra.

06

IR ALÉM DA CONEXÃO COM O EMPREGO

Não basta oferecer oportunidades de trabalho. A fonte de renda deve ser digna e constante, com certo grau de permanência, trazendo inclusão, pertencimento, possibilidade de crescimento na carreira e mais qualidade de vida.

07

EVITAR O RETORNO À POBREZA

Além de contribuir para que a pessoa saia da pobreza, é preciso reduzir os riscos de que ela retorne a essa condição em momentos de maior vulnerabilidade como a perda de ocupação e renda, crises econômicas, adoecimento etc.

08

SAÚDE TEM FORTE CORRELAÇÃO

A falta de atenção à saúde, principalmente na infância e adolescência, pode trazer impactos significativos no desenvolvimento e no desempenho escolar, tão importantes para garantir o acesso ao ensino superior e a empregabilidade no futuro. Também pode afetar a renda, já que pessoas adoecidas podem ter de se afastar de suas funções, impactando toda a família. Em movimentos de ascensão, a saúde mental também requer atenção.

09

ACESSOS BÁSICOS E DE QUALIDADE SÃO ESSENCIAIS

A garantia de acesso a serviços básicos e de qualidade é imprescindível para a mobilidade social. Além da educação e emprego (inclusão produtiva) e da saúde (física e mental), temas como moradia, saneamento, mobilidade urbana, cultura, inclusão financeira também devem ser considerados.

10

CERTOS PERFIS SÃO AFETADOS DESPROPORCIONALMENTE

Os desafios se tornam ainda mais graves e complexos em determinados grupos marcados por raça (pessoas não brancas), gênero (mulheres), região (especialmente Norte e Nordeste) e território (como zonas urbanas periféricas). Nesse sentido, é necessária maior atenção às sobreposições de marcadores sociais - exemplo: mulheres, negras, com menos perspectiva de estudo e emprego por conta das horas dedicadas ao cuidado da família.

11

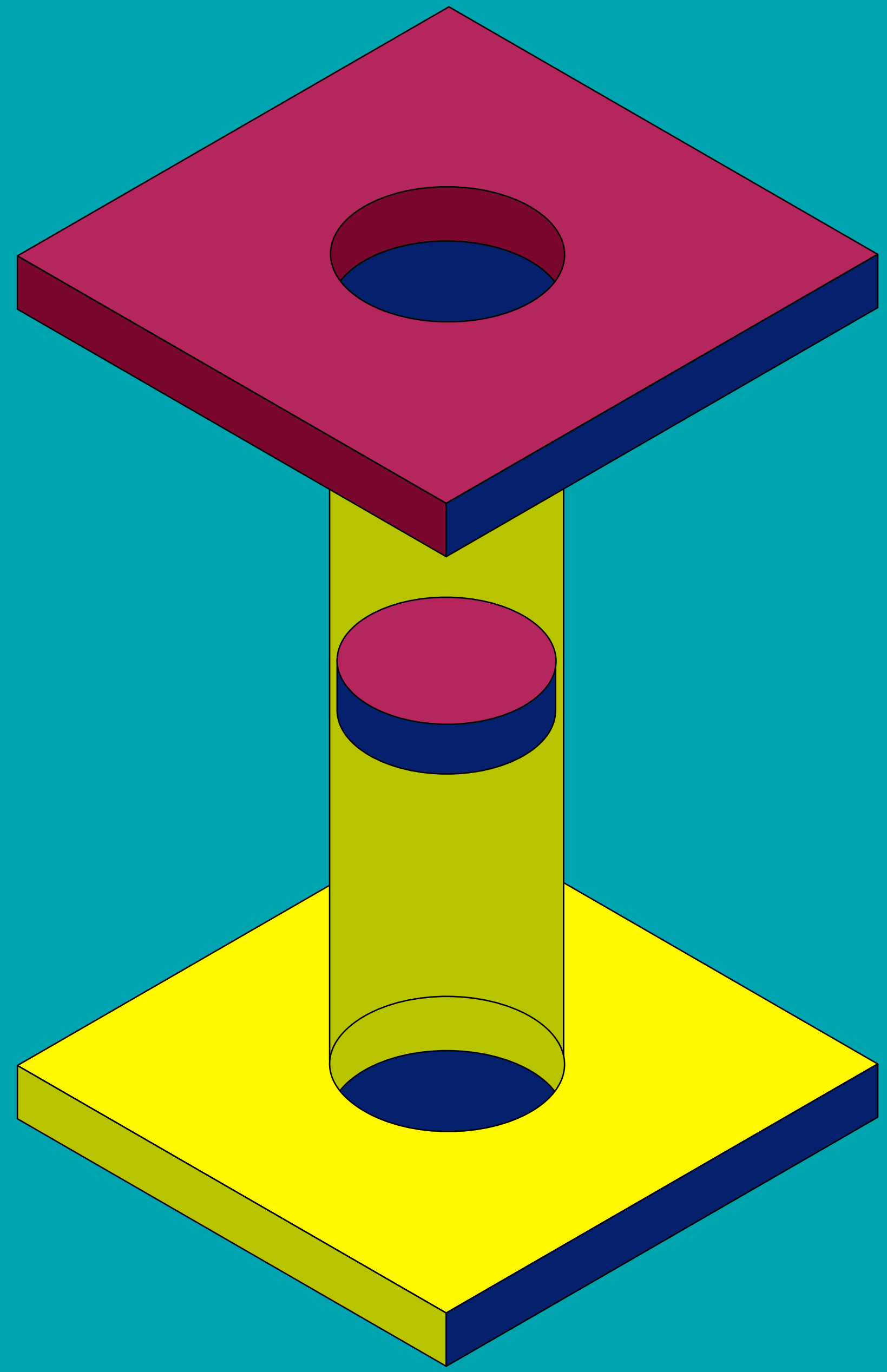
OLHAR PARA O FUTURO DO TRABALHO

É fundamental estar atento às economias emergentes e às novas atividades que surgem para atender às demandas da sociedade. Essas tendências podem gerar empregos e renda, impulsionando a mobilidade social, desde que se tenha o cuidado de não aprofundar as desigualdades existentes.

NEGÓCIOS E SOLUÇÕES DE IMPACTO

INOVAÇÕES QUE PODEM
CONTRIBUIR PARA A
MOBILIDADE SOCIAL
NO BRASIL

2



COMO CONTRIBUIR PARA CONSERTAR O ‘ELEVADOR SOCIAL’ DO PAÍS?

Depois de compreender melhor os conceitos de mobilidade social e identificar as principais travas e alavancas para sua efetivação no Brasil, partimos para a análise de como os negócios de impacto social (NIS) e as novas soluções podem ampliar as possibilidades de ascensão social e econômica das populações CDE.

Neste capítulo, além de destacar as temáticas onde a atuação de negócios apresenta maior potencial de contribuição, também apontamos os cuidados necessários para garantir a viabilidade dos modelos e impactos sustentáveis. Analisamos, ainda, exemplos de negócios brasileiros em linha com as alavancas identificadas.

O que você vai ver aqui

01 TEMAS PARA ATUAÇÃO DOS NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL E INOVAÇÕES SOCIAIS

02 RADAR DE NEGÓCIOS: EXEMPLOS DE SOLUÇÕES DE IMPACTO QUE ILUSTRAM AS ALAVANCAS

TEMAS PARA ATUAÇÃO DOS NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL E INOVAÇÕES SOCIAIS

Primeiro, selecionamos os objetivos de intervenções

Com base nas estratégias mapeadas no capítulo anterior, identificamos 21 objetivos de intervenção capazes de impulsionar a mobilidade social no Brasil, organizando-os em 5 alavancas temáticas.

Educação

- Contribuir para ampliar as aspirações de crianças, jovens e suas famílias
- Estimular habilidades cognitivas e não cognitivas na primeira infância
- Contribuir para o desenvolvimento de habilidades cognitivas e não-cognitivas de crianças e adolescentes
- Combater a evasão escolar, especialmente no Ensino Médio
- Contribuir para o acesso ao Ensino Superior
- Contribuir para a transição escola-trabalho dos jovens
- Desenvolver capacidades para o trabalho ao longo da vida

Geração de renda

- Promover diversidade e inclusão no mercado de trabalho
- Limitar o grau de impacto dos períodos de desemprego
- Melhorar a produtividade e as oportunidades disponíveis nos territórios
- Melhorar o acesso a áreas já produtivas e com oportunidades
- Conectar micro e pequenos empreendedores ou trabalhadores autônomos com oportunidades de trabalho
- Inclusão produtiva na transição para sustentabilidade

Saúde

- Melhorar a saúde materna e na primeira infância
- Melhorar a saúde de crianças e adolescentes
- Favorecer o equilíbrio entre trabalho e família
- Garantir acesso a serviços de saúde

Infraestrutura

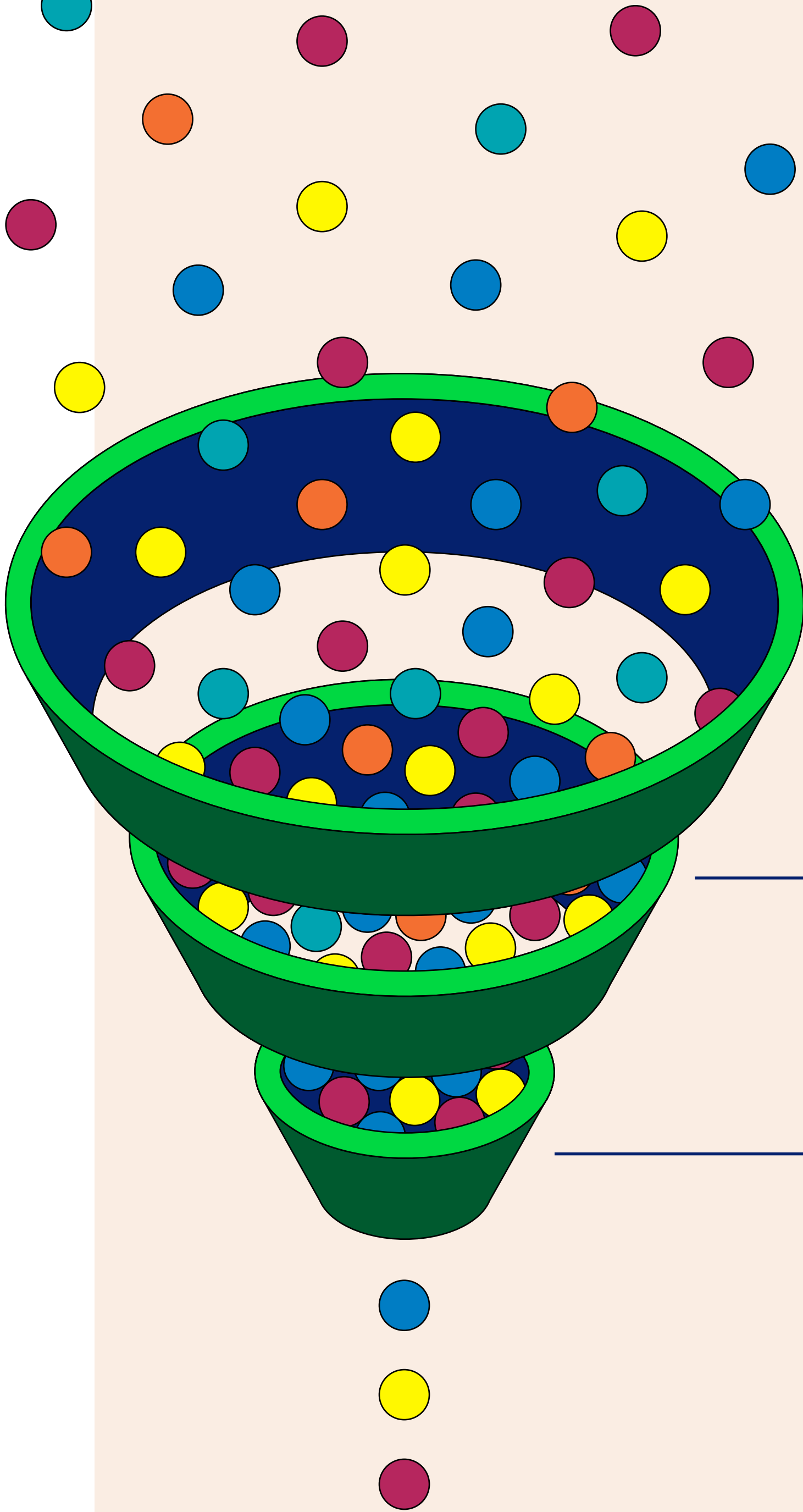
- Criar um ambiente saudável e seguro nos territórios
- Ampliar o acesso dos territórios a políticas e serviços de qualidade

Inclusão financeira

- Melhorar a relação do público com dinheiro - acesso a educação financeira, crédito e outros serviços financeiros
- Proteção dos rendimentos em situações adversas

Depois, estabelecemos
temáticas prioritárias

Para definir as alavancas com maior potencial e mais alinhadas à atuação dos negócios de impacto, adotamos um processo de refinamento baseado em critérios específicos.



REFINANDO ALAVANCAS

EXCLUSÃO DE TEMÁTICAS RELACIONADAS
À AGENDA GOVERNAMENTAL

Selecionamos intervenções que pudessem ser endereçadas pelos negócios de impacto, priorizando áreas em que o setor privado pode ter uma atuação mais direta e autônoma.

CONEXÃO MAIS DIRETA COM
A MOBILIDADE SOCIAL

Demos prioridade a alavancas com uma relação mais direta e objetiva ao tema, levando em conta a complexidade de medir e comprovar impactos em mobilidade social.

QUANTIDADE DE NEGÓCIOS MAPEADOS

Selecionamos as alavancas com maior volume de soluções mapeadas. Essas áreas representam não apenas um número significativo de iniciativas em andamento, mas também um maior potencial de investimento e crescimento.

Por fim, chegamos nas alavancas e intervenções com maior potencial para atuação dos negócios que queiram contribuir para a mobilidade social

O processo de refinamento nos conduziu a áreas e meios de atuação que possuem uma base sólida de negócios, capazes de somar esforços frente aos desafios apresentados.



TEMA 1

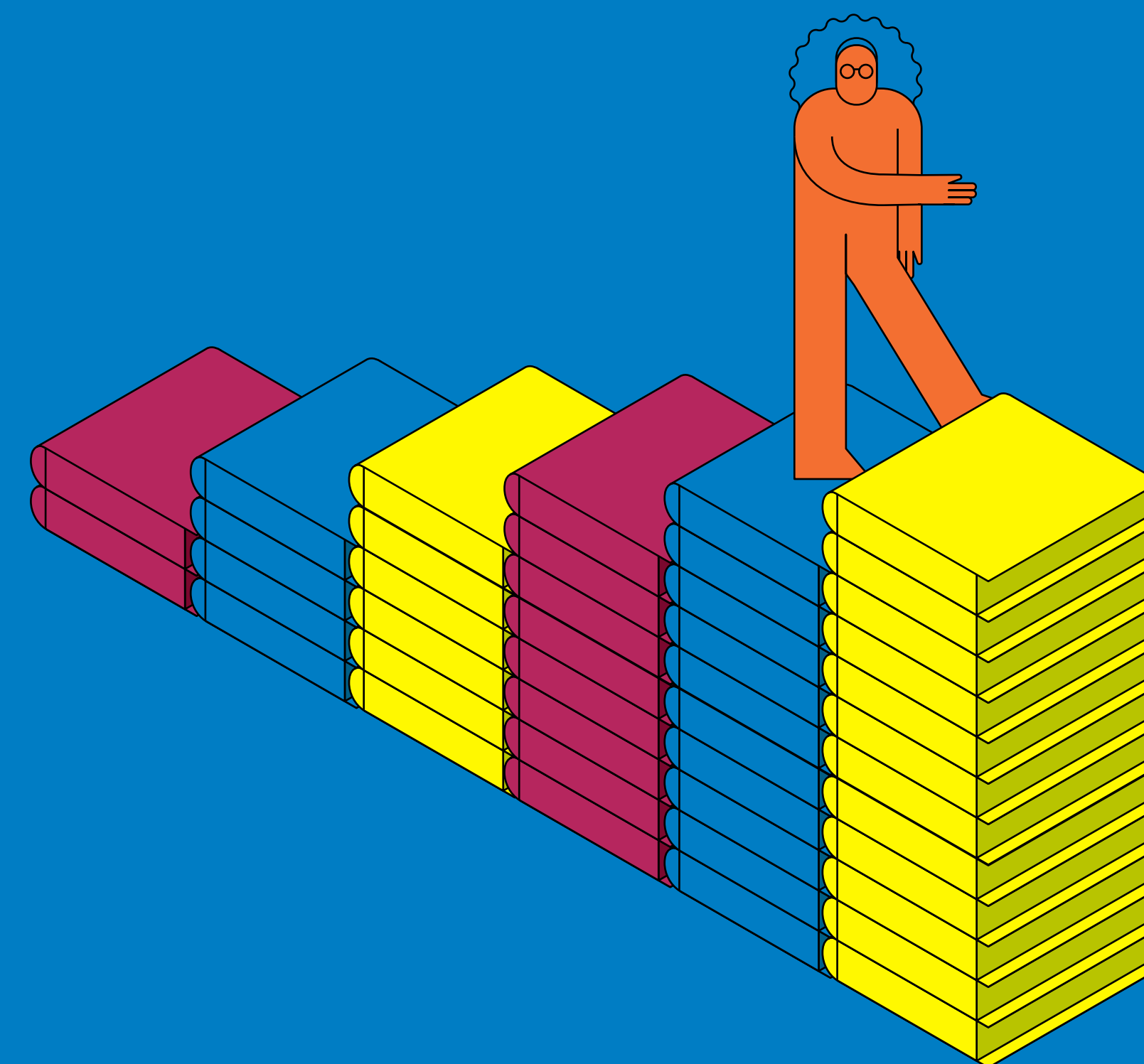
EDUCAÇÃO

Uma alavanca poderosa para transformar realidades, hoje e amanhã.

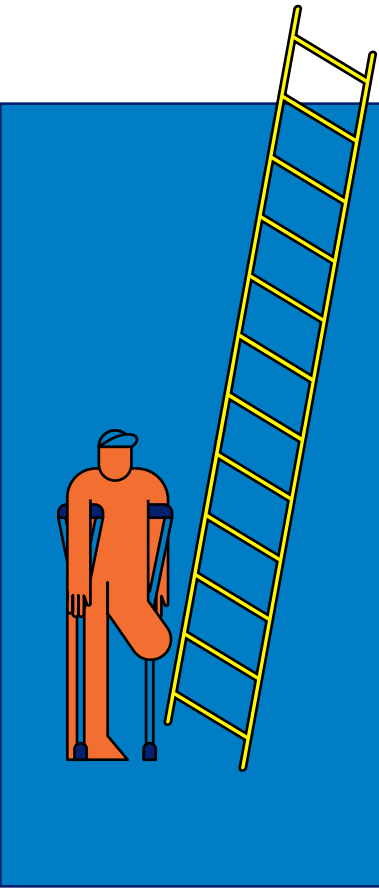
Focada em estimular aspirações, desenvolver habilidades e criar conexões com o mercado de trabalho, essa alavanca busca garantir não só o acesso à educação de qualidade em diferentes fases da vida, mas também que isso se traduza em oportunidades reais de ascensão social. Assim, é possível impactar tanto o indivíduo quanto o seu entorno e futuras gerações.

O que descobrimos sobre os negócios de impacto atuantes?

- ▶ Muitas soluções atuam junto às **escolas**, facilitam a inserção no **ensino superior** ou ajudam a **combater a defasagem de competências** de profissionais que já estão no mercado de trabalho.
- ▶ A maioria dos NIS com foco em educação ainda enfrentam diversos desafios, entre eles a **sustentabilidade financeira** de seus modelos de negócio, o que pode afetar a atratividade para alguns investidores.



DESAFIOS



Crianças e jovens com pais de status socioeconômico mais baixo geralmente apresentam menor desempenho escolar

As iniciativas devem focar no desenvolvimento de habilidades cognitivas e não-cognitivas entre esse público.

Alta evasão, principalmente no Ensino Médio, em escolas públicas

As iniciativas devem contribuir para compreensão do porquê há evasão e, a partir deste diagnóstico, desenvolver um plano de ação com a escola.

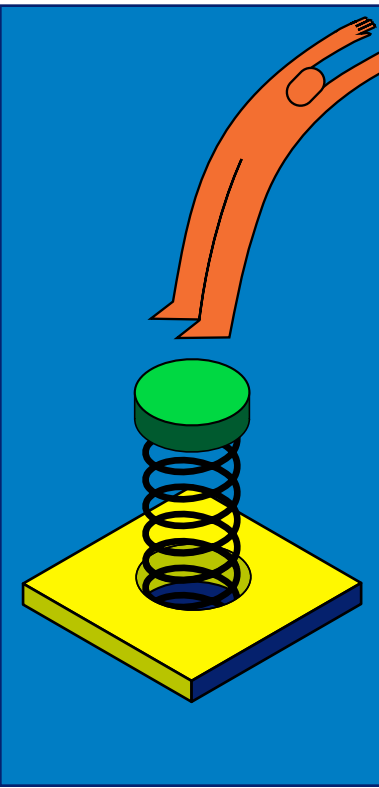
Baixa penetração e permanência de jovens de baixa renda no ensino superior

As iniciativas devem contribuir para facilitar o acesso. Também são aplicáveis iniciativas de compreensão do porquê há baixa permanência e, a partir deste diagnóstico, desenvolver um plano de ação com a instituição de ensino.

Defasagem de competências por entraves na formação, aliada ao baixo nível de atualização de jovens e adultos no mercado de trabalho

Destaque às pessoas sem emprego e sem estudo (sem-sem). As iniciativas devem contribuir para o acesso a empregos dignos e para a resiliência frente às rápidas mudanças no mundo do trabalho, evitando o agravamento das desigualdades no futuro.

EXEMPLOS DE SOLUÇÕES EXISTENTES



- ▶ Estímulo ao letramento
- ▶ Ensino adaptativo em escolas com gestão de trilhas de aprendizagem + acompanhamento de avaliação
- ▶ Gamificação para aprimorar leitura
- ▶ Plataforma de jogos ludopedagógicos
- ▶ Competições escolares
- ▶ Capacitação de professores

- ▶ Ensino personalizado em escolas com gestão de trilhas de aprendizagem + acompanhamento de avaliação
- ▶ Ferramentas de suporte para escolas e gestores
- ▶ Capacitação de professores
- ▶ Soluções baseadas em IA para retenção de alunos

- ▶ Correção de redação para o Enem, uma importante ferramenta de entrada no ensino superior
- ▶ Oferta de bolsas de estudos integrais ou parciais
- ▶ Soluções baseadas em IA para retenção de alunos

- ▶ Capacitação profissional em temáticas específicas, tais como tecnologia, construção, empreendedorismo etc.
- ▶ Capacitação socioemocional
- ▶ Capacitação corporativa focada na base da pirâmide
- ▶ Ensino de idiomas

TEMA 2

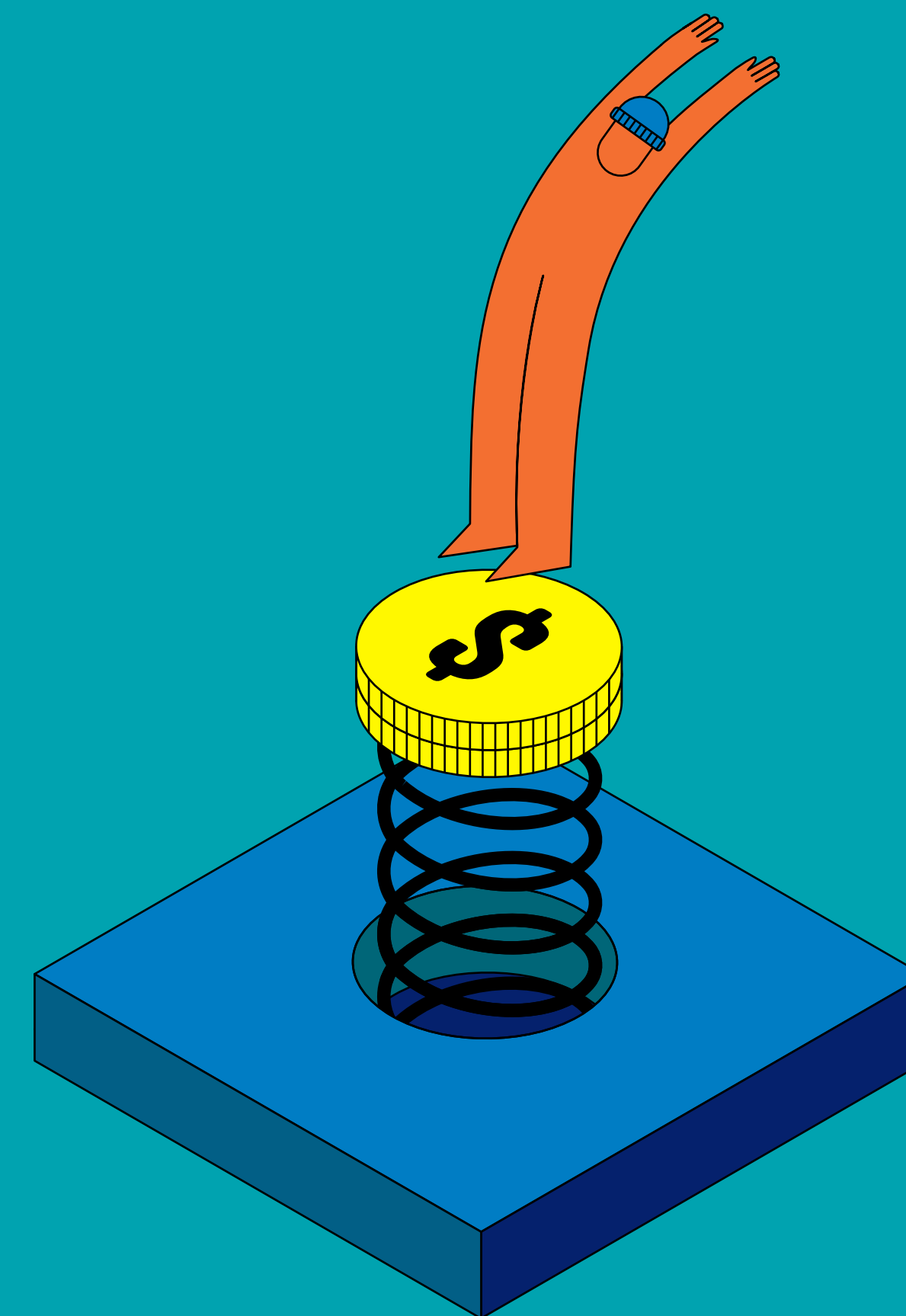
GERAÇÃO DE RENDA

O principal caminho para melhorar as condições de vida e alcançar independência financeira

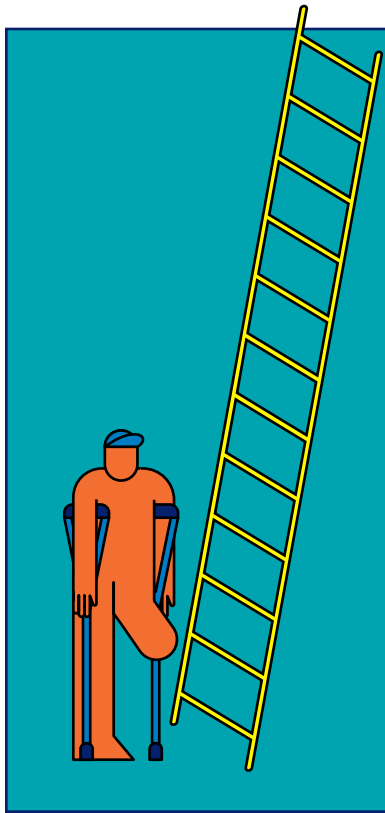
Nesta alavanca, os negócios de impacto podem intervir para criar um ecossistema laboral mais inclusivo e produtivo, com condições adequadas, remuneração justa e um forte senso de identidade aos diversos perfis de profissionais. Com isso, busca-se contribuir para um mercado de trabalho acessível, inclusivo, dinâmico e adaptável às diferentes realidades, com foco especial às pessoas de classes menos favorecidas, autônomos, microempreendedores e populações historicamente minorizadas e marginalizadas no mercado de trabalho.

O que descobrimos sobre os negócios de impacto atuantes?

- ▶ Muitos modelos focados na **ampliação do acesso ao mercado de trabalho formal**, tais como plataformas de vagas, capacitação profissional e suporte a empresas.
- ▶ Diversidade de soluções de **apoio a microempreendedores e autônomos**, tais como marketplaces de conexão de oportunidades e plataformas de gestão para aumento de produtividade e, consequentemente, de renda, de forma mais previsível e estável.
- ▶ Esses negócios enfrentam **dificuldades em relação à capacidade de pagamento de seu público-alvo** - quando trata-se, também, dos clientes pagantes de suas soluções - que muitas vezes inclui pessoas desempregadas, mal remuneradas e microempreendedores vulneráveis. Também há desafios em relação ao alcance e à comunicação da solução, que demanda uma linguagem acessível e presença em diferentes localidades.



DESAFIOS



Dificuldade de inserção de jovens egressos do Ensino Superior e do Ensino Médio no mercado de trabalho

Jovens sem estudo e sem trabalho (sem-sem) enfrentam maiores desafios para encontrar vagas dignas, do ponto de vista de salário, condições e projeção de carreira.

Falta de oportunidades no mercado formal

Há uma grande massa de trabalhadores informais em busca de alternativas para a geração de renda, que na maioria das vezes é insuficiente e inconstante.

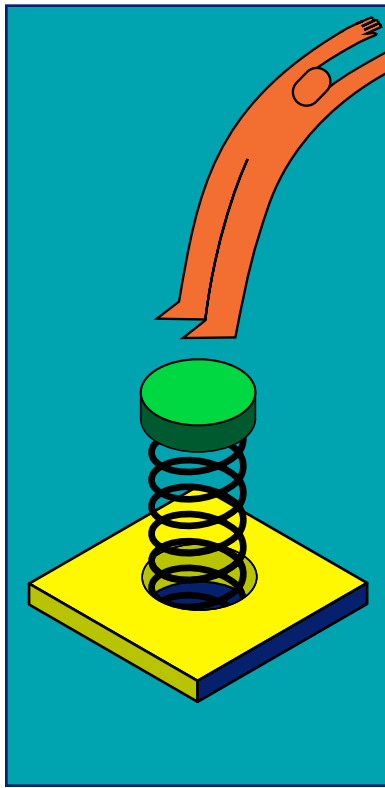
Baixa produtividade e desafios de gestão de micro e nano empreendedores

Micro, nano e pequenos empreendedores enfrentam desafios relativos à gestão e produtividade do negócio, devido à falta de capacitação, experiência, acesso a tecnologia ou inovações.

Desigualdade de acesso a boas oportunidades de trabalho, principalmente para grupos minorizados

Mulheres, migrantes e seus descendentes, pessoas negras, PCD e pessoas LGBTQIAPN+ têm de enfrentar processos seletivos que partem de um olhar enviesado sobre seus perfis e capacidades.

EXEMPLOS DE SOLUÇÕES EXISTENTES



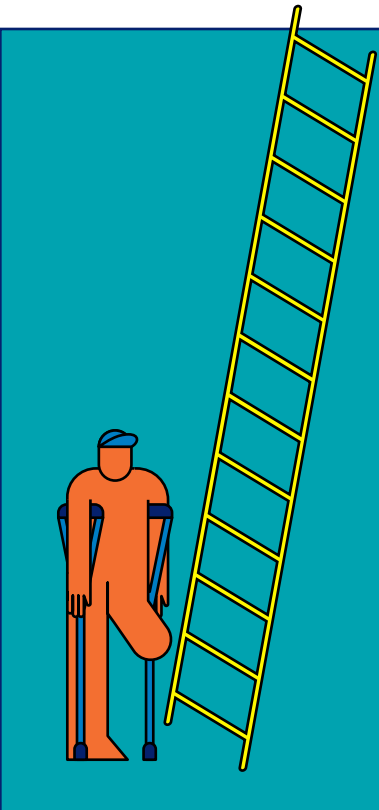
- ▶ *Match* entre candidatos jovens e vagas específicas - estágio, jovem aprendiz etc.
- ▶ Soluções de *match* entre candidatos e vagas gerais
- ▶ Suporte para preparação de currículo + preparação para entrevistas

- ▶ Oportunidades para catadores individuais de materiais recicláveis
- ▶ Plataforma de oportunidades para profissionais com maior nível de vulnerabilidade social (como informais, MEI ou autônomos)

- ▶ Plataformas de gestão focadas em necessidades de micro e nano empreendedores, tais como contabilidade, gestão de orçamentos, controle financeiro etc.
- ▶ Plataformas para MEIs que apoiam a formalização
- ▶ Capacitação, assessoria e mentoria focada em micro e pequenos empreendedores
- ▶ Plataformas focadas em pequenos produtores para profissionalização do negócio e expansão de mercado

- ▶ Plataformas de seleção que oferecem suporte visando a redução de vieses
- ▶ Programas de capacitação focados em grupo minorizados
- ▶ Plataformas de vagas focadas em grupos minorizados
- ▶ Consultoria de diversidade para empresas

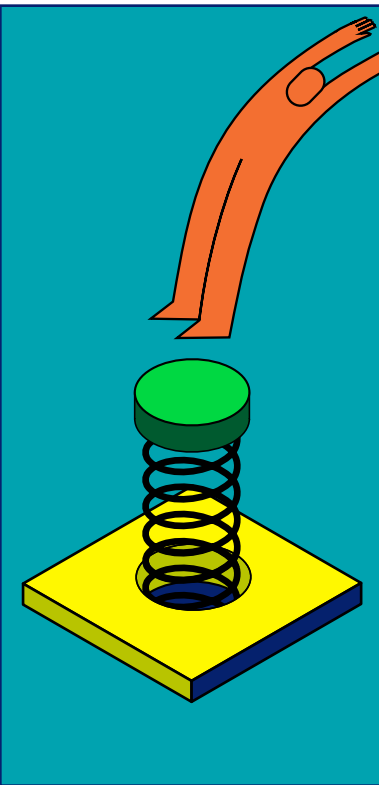
DESAFIOS



As vagas disponíveis possuem requisitos que as tornam inacessíveis às pessoas de menor renda

Como exemplos, a exigência de uma segunda língua, de capacitações técnicas específicas ou formação em determinados cursos e faculdades que são acessíveis apenas à alta renda.

EXEMPLOS DE SOLUÇÕES EXISTENTES



Além dos modelos que apoiam a capacitação de jovens e adultos em competências técnicas e não técnicas, abordados na seção sobre educação, foram identificados os seguintes exemplos:

- ▶ Capacitação de jovens e adultos conectadas com oportunidades de geração de renda futura
- ▶ Consultoria de diversidade para empresas

TEMA 3

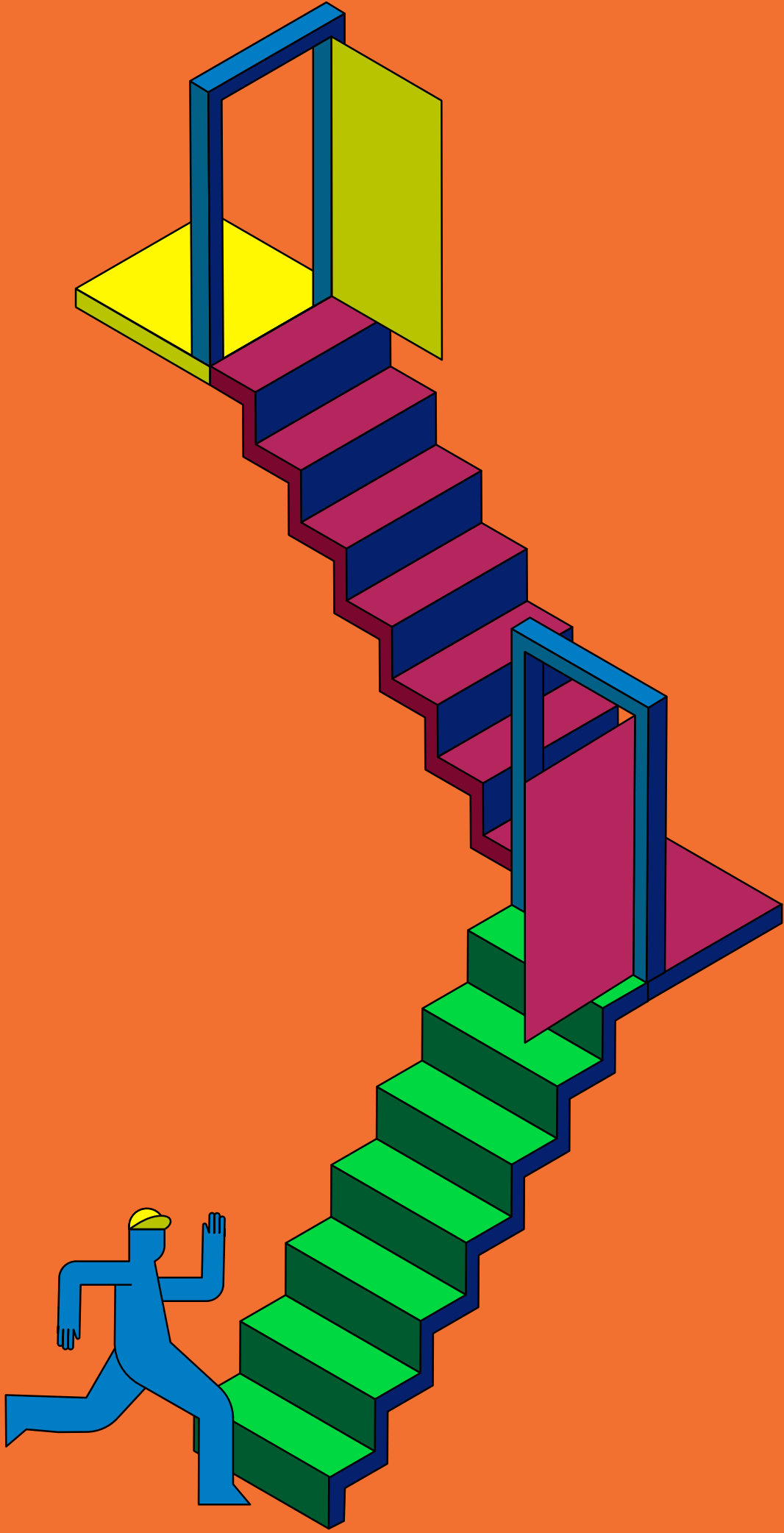
INCLUSÃO FINANCEIRA

Ampliando a inclusão financeira por meio de serviços adequados, de educação e da democratização do acesso

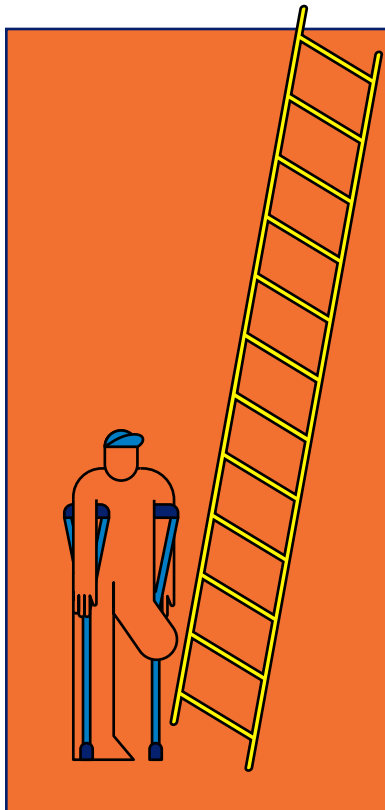
Mesmo com o surgimento dos bancos digitais, o aumento da penetração dos smartphones e a criação do PIX, pessoas das classes CDE, assim como outros grupos historicamente desfavorecidos (mulheres, negros etc), ainda apresentam maior dificuldade em acessar o sistema financeiro e suas soluções, desde os serviços básicos até a educação financeira. Ao oferecer ferramentas que promovam uma melhor relação com o dinheiro, as soluções nesta alavanca têm potencial de contribuir para que indivíduos e famílias se tornem mais aptos a planejar o futuro e a romper os ciclos de pobreza.

O que descobrimos sobre os negócios de impacto atuantes?

- ▶ De forma geral, a **ampliação do acesso a diversos tipos de serviços** - de maneira simples, transparente e adequada ao público - ainda representa um grande desafio.
- ▶ Negócios focados em **educação financeira e acesso ao crédito** ainda **enfrentam barreiras** para alcançar o público CDE. Pela baixa capacidade de pagamento deste público, o crédito oferecido deve ser justo e adequado à sua realidade. Além disso, é necessária atenção ao nível de endividamento destes clientes para evitar externalidades negativas.
- ▶ Também há desafios em empacotar a proposta de valor ou a oferta de soluções alinhadas às realidades e perfis dos públicos-alvo.
- ▶ Os negócios com foco em **educação financeira** tem apresentado dificuldades para desenvolver um modelo de monetização que traga sustentabilidade. Alguns caminhos ainda estão sendo explorados, mas já há constatações de que a monetização diretamente com o público beneficiário é bastante desafiadora. Logo, é indicado que a educação financeira seja pensada como parte da experiência do usuário ao utilizar o serviço financeiro, e não o serviço em si.
- ▶ Modelos de negócios que utilizam dados alternativos para análise de crédito podem se beneficiar com uma análise de risco diferenciada e entregar um serviço mais adequado e acessível em relação ao que o mercado oferece.



DESAFIOS



Dificuldade no acesso a um crédito saudável e adequado às necessidades

A ausência de histórico de crédito e garantias, somada à presença de cadastro negativo, dificulta a população de baixa renda a acessar crédito. Quando é disponibilizado, geralmente é inadequado à realidade do indivíduo, o que pode agravar ainda mais sua situação financeira.

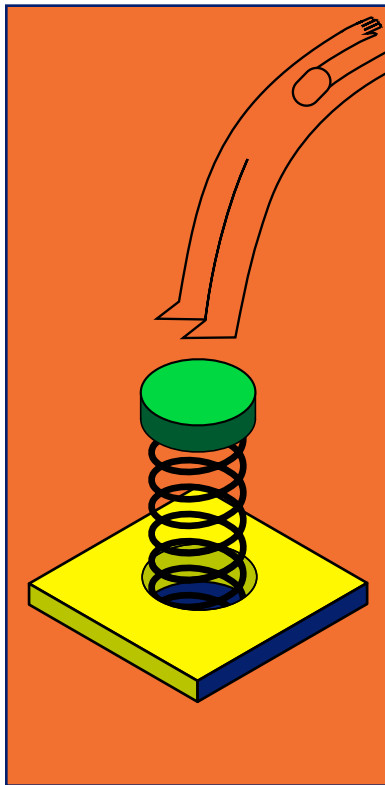
Falta de compreensão dos serviços e dos produtos financeiros por parte da população CDE

Informações pouco claras ou linguagem inadequada.

Superendividamento decorrente de situações adversas, baixa educação financeira e mau uso dos serviços disponíveis

A utilização de opções de crédito que não condizem com a renda, juntamente com a falta de preocupação de algumas instituições financeiras com a saúde financeira dos clientes, resulta em altos níveis de endividamento pessoal.

EXEMPLOS DE SOLUÇÕES EXISTENTES



- ▶ Soluções de crédito que ofereçam micro e nano empréstimos a população de baixa renda, com análise diferenciada e oferta adequada a possibilidade de repagamento
- ▶ Soluções de crédito produtivo para micro e pequenos empreendedores, com taxas abaixo de mercado

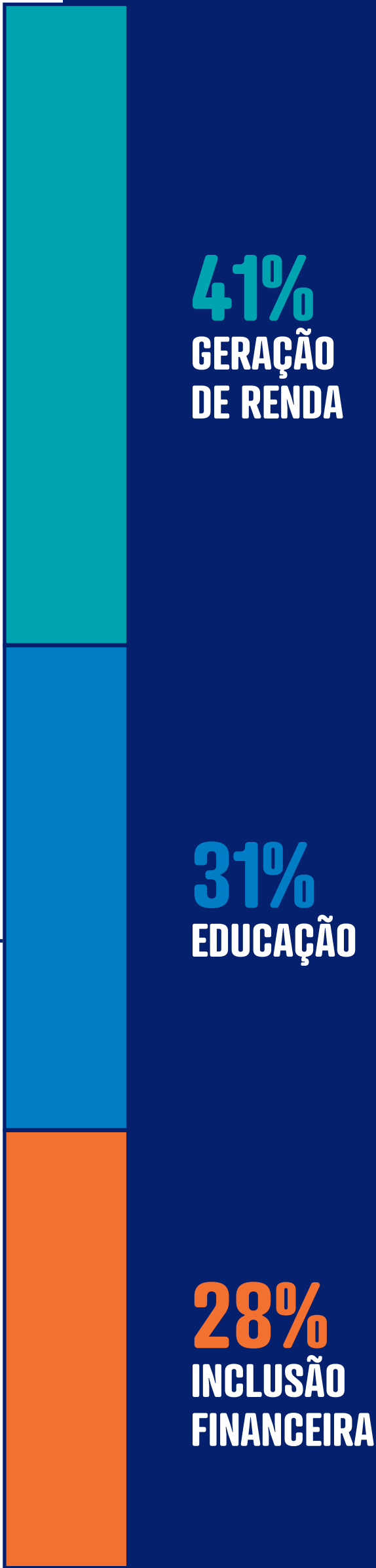
- ▶ Programas de educação financeira desde o ensino básico até a vida adulta
- ▶ Prestação de serviços a instituições bancárias para tornar os produtos mais acessíveis
- ▶ Serviços financeiros entregues de forma descomplicada: acessível, clara e transparente
- ▶ Plataformas de gestão focadas em necessidades de micro e nano empreendedores, tais como contabilidade, gestão de orçamentos, controle financeiro etc.
- ▶ Plataformas para MEIs que apoiam a formalização

- ▶ Plataformas de (re)negociação de dívidas
- ▶ Prestação de serviços a instituições bancárias para tornar produtos mais acessíveis e adequados

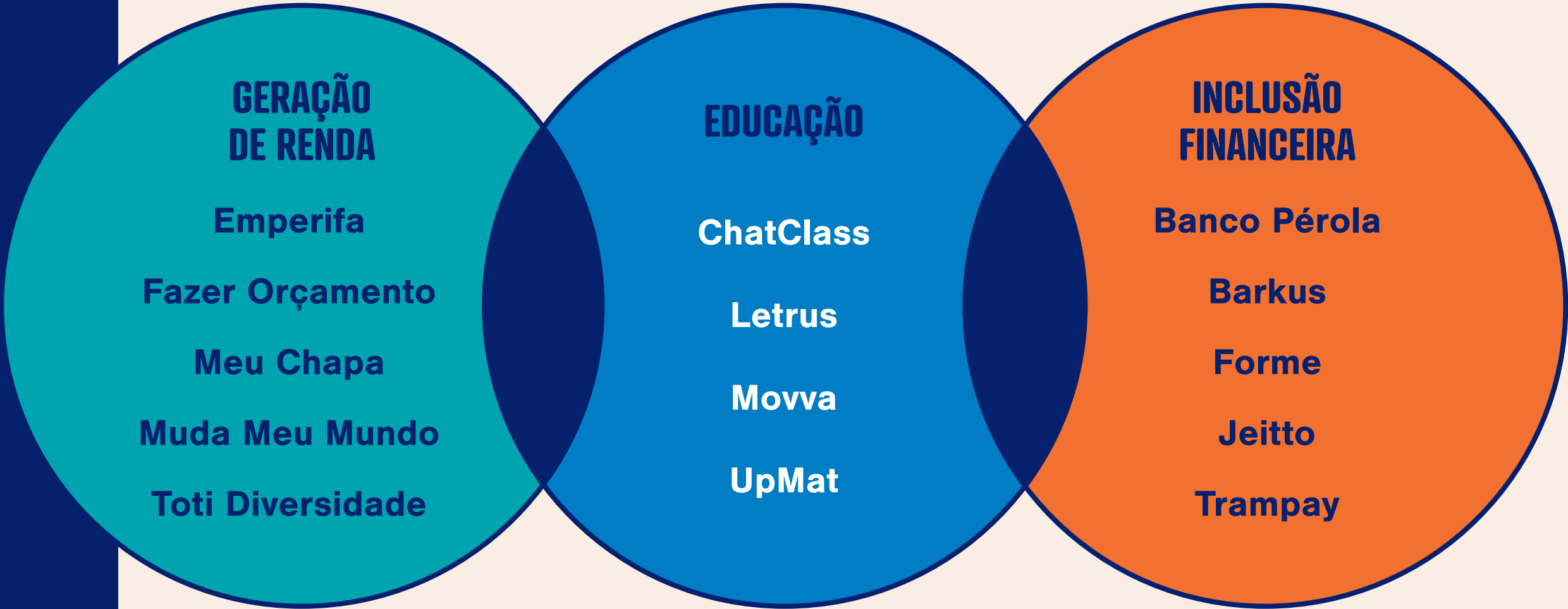
RADAR DE NEGÓCIOS: EXEMPLOS DE SOLUÇÕES QUE ILUSTRAM AS ALAVANCAS

Mapeamento de negócios de impacto

Foram analisados **mais de 120 negócios de impacto brasileiros**, em diferentes estágios de maturidade, que oferecem soluções relacionadas às alavancas prioritárias. Identificou-se uma ampla variedade de negócios com potencial para promover a mobilidade social ascendente, com uma parcela significativa composta por soluções de base tecnológica. A maioria desses negócios está concentrada na região Sudeste.



Exemplos de negócios por alavanca



As alavancas se interconectam, com a educação se destacando como um pilar fundamental presente na maioria das soluções.

FICHA TÉCNICA: CONHECENDO ALGUNS DESSES EXEMPLOS

Fazer Orçamento

Software de gestão comercial para autônomos, MEIs e PMEs que realiza todo o processo de criação, gestão e fechamento de propostas comerciais, permitindo aos empreendedores otimizar as estratégias comerciais e ter o domínio de todas as etapas do funil de vendas para alcançar melhores resultados.

 **LOCAL DA EMPRESA**
São Paulo/SP

 **NÍVEL DE MATURIDADE**
Product-Market-Fit

 **ALAVANCA DE ATUAÇÃO**
Geração de renda

 **MODELO DE NEGÓCIOS**
B2B*
*Autômonos, MEIs e PMEs

IMPACTO

Apoio a pequenos empreendedores para aumentarem a conversão de vendas, por meio da aprovação de propostas e orçamentos com escopos e preços alinhados à necessidade do negócio e do mercado, o que, conseqüentemente gera o aumento de renda e da segurança financeira desse público.

OUTROS PONTOS DE DESTAQUE

Perfil do empreendedor que, vindo de um mercado de fora do “circuito tradicional” e com a vivência do cliente que atende hoje, conseguiu estruturar um negócio com uma solução que resolve o problema do público-alvo e que já alcançou sustentabilidade financeira, mesmo bootstrapping.

Possibilidade de escala, pois hoje a tecnologia opera, principalmente, com empreendedores do setor da

INOVAÇÃO DESTAQUE

Utiliza tecnologia para otimizar e simplificar o processo de vendas dos pequenos empreendedores, adaptando-se às suas necessidades de usabilidade e gerando uma alta taxa de aceitação. Além disso, o negócio atrai clientes de maneira orgânica e possui uma Estratégia de Crescimento Guiado Pelo Produto, permitindo maior escalabilidade.

GERAÇÃO DE RENDA

construção civil, mas pode vir a atender outros setores, o que traz maiores possibilidades de crescimento.

Intencionalidade, pois a empresa já possui indicadores de impacto definidos - geração e aumento de renda, aumento da taxa de aprovação e orçamentos - e que são mensurados constantemente.

FICHA TÉCNICA: CONHECENDO ALGUNS DESSES EXEMPLOS

Muda Meu Mundo

A empresa opera como um ecossistema “*farmer-first*”, conectando pequenos agricultores familiares ao varejo e à indústria para facilitar a comercialização de seus produtos. Além disso, oferece serviços como mapeamento de impacto socioeconômico, acesso a microcrédito, profissionalização e estruturação da operação dos agricultores.

 **LOCAL DA EMPRESA**
Fortaleza/CE

 **NÍVEL DE MATURIDADE**
Product-Market-Fit

 **ALAVANCA DE ATUAÇÃO**
Geração de renda

 **MODELO DE NEGÓCIOS**
B2B*
*Pequenos agricultores familiares

IMPACTO

Apoio a pequenos agricultores na melhoria de suas chances de sobrevivência e sustentabilidade, oferecendo suporte operacional (profissionalização) e acesso a novos mercados e oportunidades.

INOVAÇÃO DESTAQUE

Aplicação de estratégias de vendas que geram um processo eficiente de acesso e conversão de clientes, o que geralmente é complexo no setor. Além disso, utiliza tecnologias para simplificar e otimizar os processos, sem encarecer a cadeia de valor, ou seja, o preço do produto final.

GERAÇÃO DE RENDA

OUTROS PONTOS DE DESTAQUE

Aplicação de tecnologias eficazes, mas simples, que exigem um alto nível de conhecimento técnico das características dos pequenos agricultores e da cadeia de valor. O objetivo é usar soluções tecnológicas que se integrem à rotina de trabalho do público, oferecendo intervenções práticas e eficientes em cada etapa da cadeia.

Empreendedora do nordeste, com mais de 5 anos de experiência no setor de atuação, já sendo reconhecida pela FORBES como uma das 20 mulheres mais inovadoras em Agtechs.

FICHA TÉCNICA: CONHECENDO ALGUNS DESSES EXEMPLOS

Letrus

Edtech que se dedica a desenvolver a capacidade de escrita e leitura de estudantes brasileiros, utilizando tecnologia de Inteligência Artificial (IA) e integrando-se ao currículo pedagógico das escolas. Oferece um programa robusto e escalável, com foco na humanização do processo de aprendizado de escrita e leitura.

LOCAL DA EMPRESA

São Paulo/SP

NÍVEL DE MATURIDADE

Escala

ALAVANCA DE ATUAÇÃO

Educação

MODELO DE NEGÓCIOS

B2B e B2G

IMPACTO

Gera impacto aos alunos ao contribuir com o letramento (escrita e leitura).

OUTROS PONTOS DE DESTAQUE

Apesar das elevadas barreiras de implementação, o modelo baseado em teste, iteração e validação possibilitou o desenvolvimento de uma solução mais acessível e de mais fácil adoção pelas partes interessadas.

O perfil complementar do **time de empreendedores** - perfil técnico e de mercado - possibilita a criação de

EDUCAÇÃO

INOVAÇÃO DESTAQUE

Fez uso de **grants** para iniciar o desenvolvimento do produto, com o objetivo de coletar aprendizados e refinar tanto o produto quanto o modelo de negócio.

Isso permite que negócios implementem suas soluções gratuitamente, acessando o Governo de forma ágil e aprimorando a solução para, posteriormente, comercializar algo mais aderente às necessidades do Governo e dos territórios.

produtos e serviços robustos do ponto de vista técnico, mas com um alinhamento adequado às necessidades do mercado. Além disso, proporciona um processo de inovação mais orientado ao retorno, tanto em termos de impacto quanto de resultados financeiros.

Em parceria com a USAID, deu início a um projeto para medir o impacto da solução na mobilidade social a longo prazo.

47

FICHA TÉCNICA: CONHECENDO ALGUNS DESSES EXEMPLOS

Upmat

Edtech que atua em melhorar competências técnicas como matemática e ciência computacional dos estudantes da educação básica, oferecendo capacitações e competições acadêmicas.

LOCAL DA EMPRESA

São Paulo/SP

NÍVEL DE MATURIDADE

Product-Market-Fit

ALAVANCA DE ATUAÇÃO

Educação

MODELO DE NEGÓCIOS

B2B e B2G

IMPACTO

Gera impacto na aprendizagem dos alunos ao contribuir com o aumento de proficiência em matemática e ciência. Faz isso por meio de competições acadêmicas saudáveis e com uma jornada de melhoria contínua, que conta com plataformas de estudo aos alunos e plataformas de capacitação para professores das redes públicas e privadas.

OUTROS PONTOS DE DESTAQUE

Baixas barreiras de implementação

uma vez que a solução se integra às rotinas e à estrutura já existentes das escolas, facilitando a sua adoção.

Exclusividade

na venda dos serviços que já possuem renome no setor.

INOVAÇÃO DESTAQUE

Nos modelos B2B e B2G, a empresa adota uma estratégia que garante a exclusividade na venda do serviço, com alto potencial de efeito de rede (*network-effect*) e recompra, reduzindo assim o desafio de captação e retenção de clientes. Além disso, possui um modelo de entrada no B2G com baixo ticket médio, tornando o processo de venda mais ágil, escalável e eficiente.

EDUCAÇÃO

48

FICHA TÉCNICA: CONHECENDO ALGUNS DESSES EXEMPLOS

Banco Pérola

Associação especializada em crédito produtivo, exclusivamente voltado para o investimento em micro e pequenos negócios. Além do microcrédito tradicional, administra fundos e viabiliza projetos em parceria com organizações públicas e privadas, levando crédito inclusivo a populações com necessidades específicas.

**LOCAL DA EMPRESA**
Sorocaba/ SP



NÍVEL DE MATURIDADE
Escala



ALAVANCA DE ATUAÇÃO
Inclusão Financeira



MODELO DE NEGÓCIOS
B2C, B2B e B2G

IMPACTO

Democratiza o acesso ao crédito produtivo para micro e pequenos empreendedores, formalizados ou não, que, em sua maioria, empreendem por necessidade. Ao oferecer crédito com condições justas e favoráveis a cada realidade, possibilita que esses empreendedores desenvolvam seus negócios, aumentem sua renda e alcancem maior segurança financeira.

OUTROS PONTOS DE DESTAQUE

Perfil da empreendedora, que conta com um histórico de atuação de mais de 15 anos no setor de finanças sociais e inclusivas.

Educação financeira com foco em crédito: a empresa possui a Trilha de Preparação de Crédito, um curso rápido, online, gratuito e disponível para qualquer pessoa que precise de informações básicas sobre o tema.

INOVAÇÃO DESTAQUE

O negócio constrói uma relação transparente e simplificada com os micro e pequenos empreendedores. Cada situação é analisada individualmente e trabalha com taxas de juros e prazos favoráveis, sem exigir garantia real, apenas um avalista. Utiliza tecnologia para ganhar escala, permitindo que os empreendedores solicitem crédito diretamente pelo celular ou computador, de qualquer parte do Brasil.

INCLUSÃO FINANCEIRA

Estratégia de rede entre o empreendedores tomadores de crédito, baseada na filosofia “ganha-ganha”: se o negócio vai bem, a inadimplência diminui, possibilitando a concessão de novos empréstimos a outros empreendedores.

O negócio empreende em FIDCs para compor alternativas de investimentos *blended finance*, captando recursos para suas operações além das doações tradicionais.

49

FICHA TÉCNICA: CONHECENDO ALGUNS DESSES EXEMPLOS

Jeitto

Fintech dedicada à inclusão financeira de populações vulneráveis no Brasil, oferecendo crédito acessível e transparente, com um *score* de crédito diferenciado e adaptado à realidade dessa população.

LOCAL DA EMPRESA

São Paulo/SP

NÍVEL DE MATURIDADE

Escala

ALAVANCA DE ATUAÇÃO

Inclusão Financeira

MODELO DE NEGÓCIOS

B2C

IMPACTO

Permite que um público anteriormente excluído passe a ter acesso a serviços do sistema financeiro, especialmente crédito. Além disso, o negócio adota medidas para controlar o superendividamento e se preocupa em tornar o tema acessível e simples.

OUTROS PONTOS DE DESTAQUE

Habilidade de construir confiança e fidelidade com a sua comunidade de clientes, por meio de um profundo entendimento do público-alvo e de uma comunicação adequada.

Inovação que cabe na realidade do público: devido à desconfiança e desconexão com o tema, o negócio busca oferecer opções simplificadas de inovação, como, por exemplo, empréstimos com seguro.

INOVAÇÃO DESTAQUE

O negócio consegue construir uma relação transparente e simplificada com o público-alvo, o que gera maior engajamento e menor inadimplência.

O modelo de risco analisa e cruza diversas fontes de dados, inclusive os dados alternativos oriundos dos smartphones. Com apenas duas informações de cadastro (número de celular e CPF de cada cliente), a análise acontece em 2 minutos.

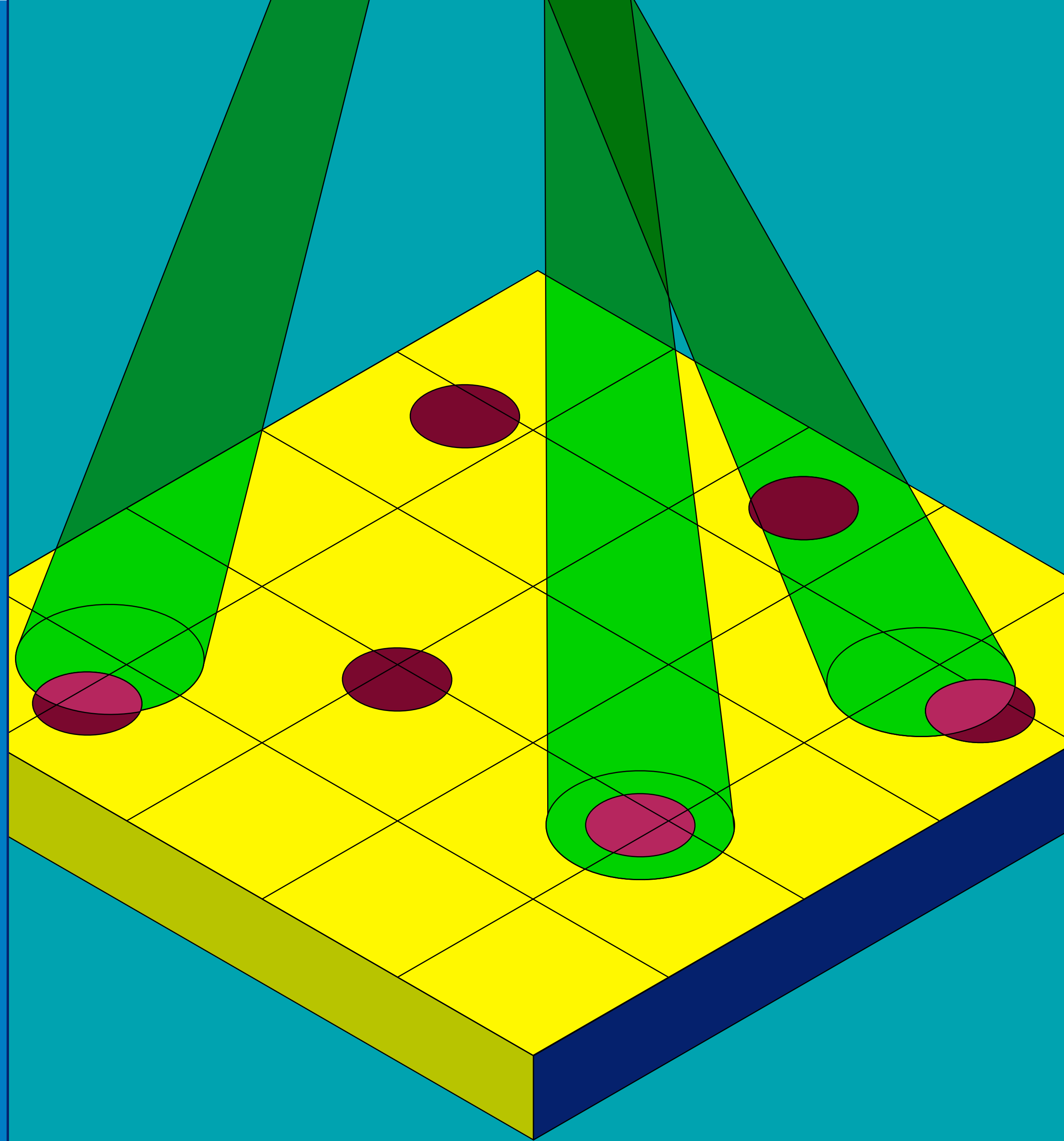
INCLUSÃO FINANCEIRA

50

RADAR DE DEMANDAS

COMO CONTRIBUIR PARA O AVANÇO DE INOVAÇÕES E NEGÓCIOS DE IMPACTO NO TEMA

3



COMO GERAR CADA VEZ MAIS IMPACTO?

Agora que já conhecemos alguns exemplos de negócios de impacto com potencial de contribuir com a mobilidade social ascendente, vamos entender como é possível fortalecer soluções similares para maximizar o potencial de transformação e contribuir para que mais negócios e inovações avancem e gerem impacto em larga escala.

Para este capítulo, foram realizadas análises na base de negócios apoiados pela Artemisia e entrevistas qualitativas com empreendedoras e empreendedores de impacto atuantes nas alavancas priorizadas, considerando diferentes regiões, modelos e estágios de maturidade. Para realização das análises, mergulhamos nos pontos *Perfil Empreendedor, Modelo de Negócio e Impacto Social*.

O que você vai ver aqui

01 ACHADOS TRANSVERSAIS

02 ACHADOS POR ALAVANCA

03 ACHADOS POR ETAPA

ACHADOS TRANSVERSAIS

PERFIL DO EMPREENDEDOR

Quanto mais de perto e profundamente os empreendedores conhecem a problemática que abordam, seja por meio de sua trajetória pessoal ou profissional, maiores são as chances de criarem negócios de impacto bem-sucedidos.

01

CONHECIMENTO DAS DORES E NECESSIDADES DO PÚBLICO-ALVO DA SOLUÇÃO

Por ter vivenciado o desafio de perto, o empreendedor consegue compreender a fundo as dores e criar soluções mais eficientes e adequadas às necessidades e realidades do público que atende.

02

CAPACIDADE DE COMUNICAÇÃO

Por conhecer a realidade e a linguagem do público, o empreendedor já começa sua jornada com uma comunicação clara e eficaz.

03

CAPACIDADE DE ARTICULAR O ECOSSISTEMA

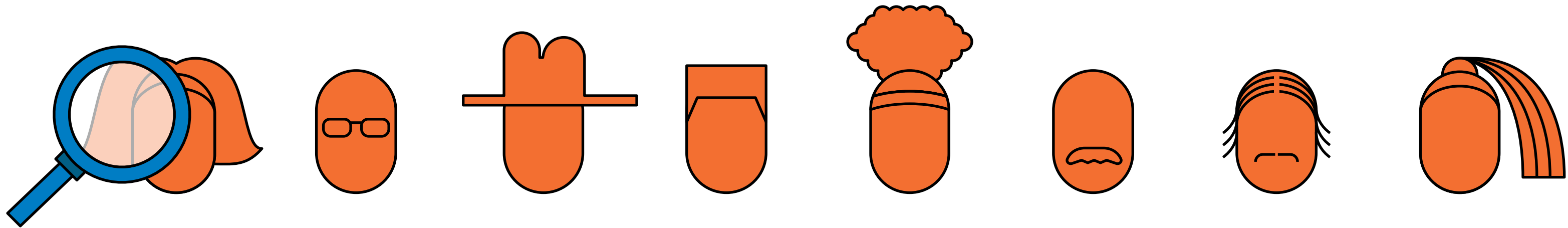
Estar presente no ecossistema e conhecer seus principais atores permite ao empreendedor mobilizar uma rede de parceiros em prol da solução, além de gerar conexões capazes de otimizar sua operação. Essa competência também facilita a criação de uma comunidade em torno do produto ou serviço, o que pode reduzir o custo de aquisição de clientes.

04

COMPLEMENTARIDADE DE SÓCIOS

Em razão da alta complexidade de desenvolver um negócio de impacto, é recomendável que empreendedores busquem sócios com competências complementares. Observamos que, na maioria das vezes, é necessário tanto um conhecimento profundo da dor e do tema abordado quanto experiência de negócios e de tecnologia para o desenvolvimento da iniciativa. No entanto, muitos empreendedores não possuem ambas as competências.

DESTAQUES DO PERFIL EMPREENDEDOR



QUANTO MAIS CONHECEM O PROBLEMA, MAIORES AS CHANCES DE SUCESSO

Um profundo entendimento dos desafios enfrentados pelos clientes, aliado a vivências pessoais e profissionais relacionadas ao tema, aumenta significativamente as probabilidades de criar e gerir negócios com real impacto positivo.

QUANDO DIFERENTES PERFIS SE COMPLEMENTAM, AS PERSPECTIVAS SÃO AMPLIADAS

A combinação de diferentes perfis empreendedores é determinante para o sucesso do negócio. Nesse sentido, é recomendável unir um empreendedor com experiência prática no campo a um com visão estratégica e de negócios, especialmente em soluções que exigem escalabilidade.

ESTAR SEMPRE PRÓXIMO AO PÚBLICO-ALVO FAZ TODA A DIFERENÇA

Desde a concepção até a maturidade do negócio, o beneficiário deve estar no centro de tudo. Compreender as percepções, dores e necessidades do público-alvo é essencial para garantir que o que se oferece esteja alinhado com o que realmente desejam e precisam.

ACESSO A CAPITAL QUE ENTENDA AS NECESSIDADES DOS NEGÓCIOS DE IMPACTO

Para muitas *startups*, principalmente aquelas que estão fora do circuito tradicional de *networking* - seja pelo território onde estão inseridas ou pela formação dos empreendedores - o acesso ao capital já representa um grande desafio. Quando precisam se provar como negócio e apresentar o potencial de impacto, encontram ainda mais obstáculos.

01

CAPITAL MAIS PACIENTE, COM FOCO NO IMPACTO

A velocidade de maturação dos negócios de impacto tende a ser mais lenta, assim como o retorno potencial do investimento, especialmente porque eles visam gerar um impacto positivo na sociedade, para além do lucro. Quando um investidor prioriza o retorno financeiro em detrimento desse impacto, corre-se o risco de desvirtuar o propósito do negócio. Por isso, empreendimentos de impacto **demandam um capital alocado por mais tempo**, com expectativas de retornos mais adequadas à maturação natural do negócio.

02

ESTRUTURA DE CAPITAL MISTA

Algumas iniciativas se beneficiam significativamente de **capital filantrópico ou doações**. Um exemplo são os negócios que utilizam grants para testar seus MVPs (produtos mínimos viáveis) e POCs (provas de conceito) em escolas públicas, antes de iniciarem o processo de vendas. Esse tipo de capital reduz a pressão por resultados sobre o empreendedor e, quando combinado com investimentos convencionais, pode criar uma composição que incentiva os negócios de impacto de maneira justa.

TECNOLOGIA E INOVAÇÃO EM FAVOR DOS NEGÓCIOS

A utilização de tecnologias mostrou-se importante para atender a um público que, muitas vezes, não é bem atendido por outras soluções disponíveis no mercado, proporcionando eficiência a custos reduzidos. Com isso, a tecnologia é uma aliada na ampliação de acesso.

01

TECNOLOGIAS ACESSÍVEIS: OTIMIZANDO CUSTOS SEM COMPROMETER O PREÇO FINAL

A adoção de tecnologias pode **reduzir custos operacionais** e tornar os negócios de impacto mais eficientes, sem comprometer a viabilidade econômica dos produtos e serviços oferecidos. Embora tecnologias emergentes, como IA e blockchain, ofereçam grande potencial, é fundamental avaliar cuidadosamente sua aplicabilidade e o retorno concreto que podem trazer, especialmente em estágios iniciais de implementação.

02

FOCO EM SIMPLICIDADE E ACESSIBILIDADE

Utilizando a tecnologia como base, as soluções devem priorizar a **adequação às necessidades de seu público-alvo**. Um bom exemplo são os aplicativos que consomem poucos dados, pois pessoas economicamente desfavorecidas costumam ter celulares limitados e dificuldades de acesso à internet. Além disso, com simplicidade e transparência, essas soluções podem ajudar a neutralizar os receios do público, especialmente em questões financeiras.

ENGAJAMENTO COM A SOLUÇÃO OFERECIDA

Quanto maior o engajamento do cliente com a solução, mais os negócios tendem a prosperar. Estratégias nesse sentido podem trazer inúmeros benefícios.

01

REDUÇÃO DE CUSTO DE AQUISIÇÃO E RECOMPRA

Manter o cliente ativo e engajado com a solução aumenta as chances de recompra, gerando previsibilidade e reduzindo a necessidade de adquirir novos clientes para garantir uma receita saudável.

02

VENDA ADICIONAL (*UPSELL*) E VENDA CRUZADA (*CROSS-SELL*): GERANDO VENDAS ADICIONAIS

Clientes engajados tendem a estar mais abertos a adquirir produtos complementares ou versões premium, permitindo o aumento de vendas. Portanto, negócios que inicialmente oferecem um produto acessível e de fácil adesão podem, posteriormente, introduzir soluções de maior valor agregado para esse público.

03

CRIAÇÃO DE REDES POTENTES

Uma conexão sólida entre cliente e empresa e, muitas vezes, entre os próprios clientes, pode contribuir para a formação de uma rede capaz de reduzir custos de retenção e aumentar o conhecimento da empresa sobre seu público, possibilitando uma melhoria contínua dos serviços.

B2B E B2B2C COMO MODELOS DE NEGÓCIOS MAIS SUSTENTÁVEIS FINANCEIRAMENTE

Do ponto de vista financeiro, soluções B2C costumam ter muitas dificuldades com aquisição sustentável de clientes. Já os modelos B2G têm muitas dificuldades em lidar com a burocracia, desafios e tempo de negociação com os governos.

01 SOLUÇÕES QUE NÃO DEPENDEM DO PAGAMENTO DIRETO PELO BENEFICIÁRIO FINAL

Essa estratégia tem se mostrado eficaz para algumas startups, considerando que a falta de recursos ou a instabilidade financeira do público final beneficiado pela solução pode colocar a sustentabilidade do negócio em risco.

02 DESAFIOS DE NEGÓCIOS B2B COM FINANCIAMENTO DEPENDENTE DE PROJETOS

Quando modelos B2B adotam estratégias de financiamento semelhantes às de ONGs, em que há uma fonte principal de financiamento via projetos — via empresas, editais ou incentivos — alguns negócios podem enfrentar dificuldades de se manter sustentável e de crescer.

03 DIFICULDADE DE ACESSAR PONTOS DE CONTATO NAS EMPRESAS

Um desafio comum relatado por negócios B2B é conseguir acessar a pessoa correta - dentro das empresas que são potenciais clientes - que tenha autonomia para tomar decisões.

04 NEGÓCIOS B2G (*BUSINESS TO GOVERNMENT*) ENFRENTAM DESAFIOS ESPECÍFICOS

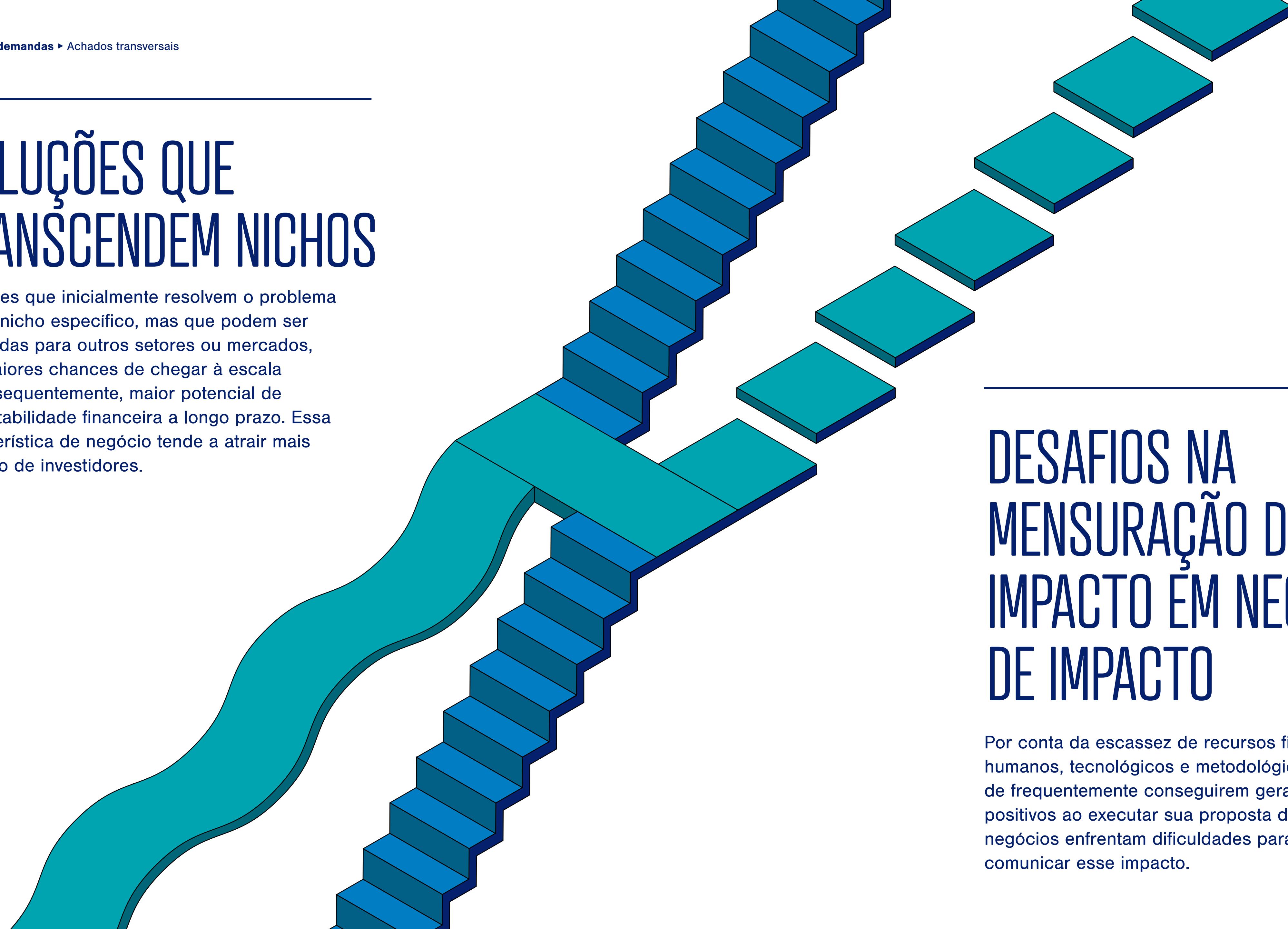
Desafios enfrentados por esses negócios estão principalmente ligados à alavanca de educação - por ser um setor em que é importante articular com o poder público para geração de impacto em larga escala, mirando o público economicamente mais vulnerável - mas também podem surgir em outras áreas que têm o governo como cliente. Isso se deve à burocracia e à falta de padronização nas licitações públicas, que geram diversos entraves. Um deles é a necessidade de comprovar resultados ou impactos antes da contratação, o que é especialmente desafiador para negócios em estágio inicial. Além disso, essas iniciativas demandam estratégias de escalonamento, como projetos piloto, uma vez que as soluções serão aplicadas em várias escolas da rede pública.

SOLUÇÕES QUE TRANSCENDEM NICHOS

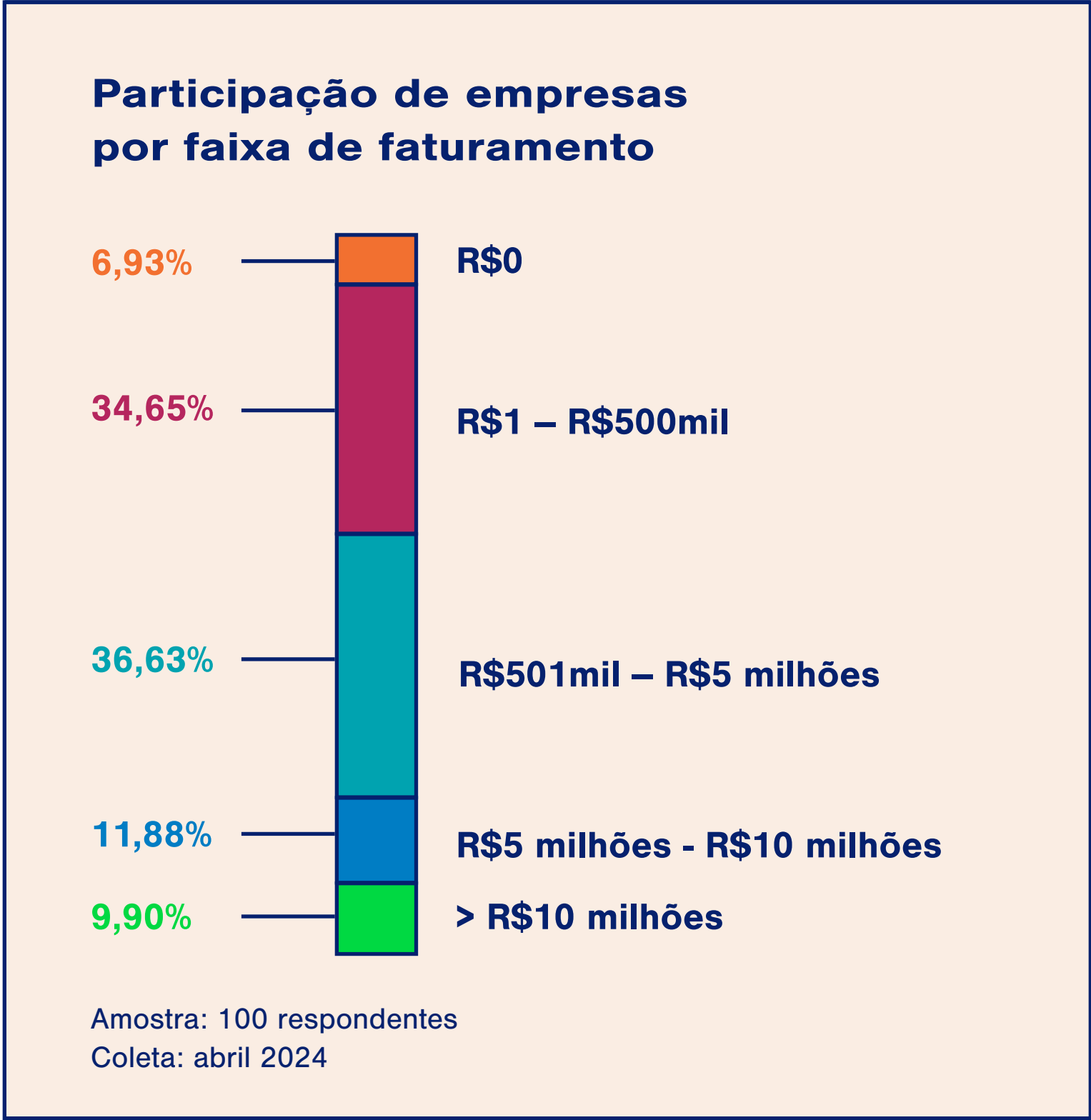
Soluções que inicialmente resolvem o problema de um nicho específico, mas que podem ser adaptadas para outros setores ou mercados, têm maiores chances de chegar à escala e, conseqüentemente, maior potencial de sustentabilidade financeira a longo prazo. Essa característica de negócio tende a atrair mais atenção de investidores.

DESAFIOS NA MENSURAÇÃO DE IMPACTO EM NEGÓCIOS DE IMPACTO

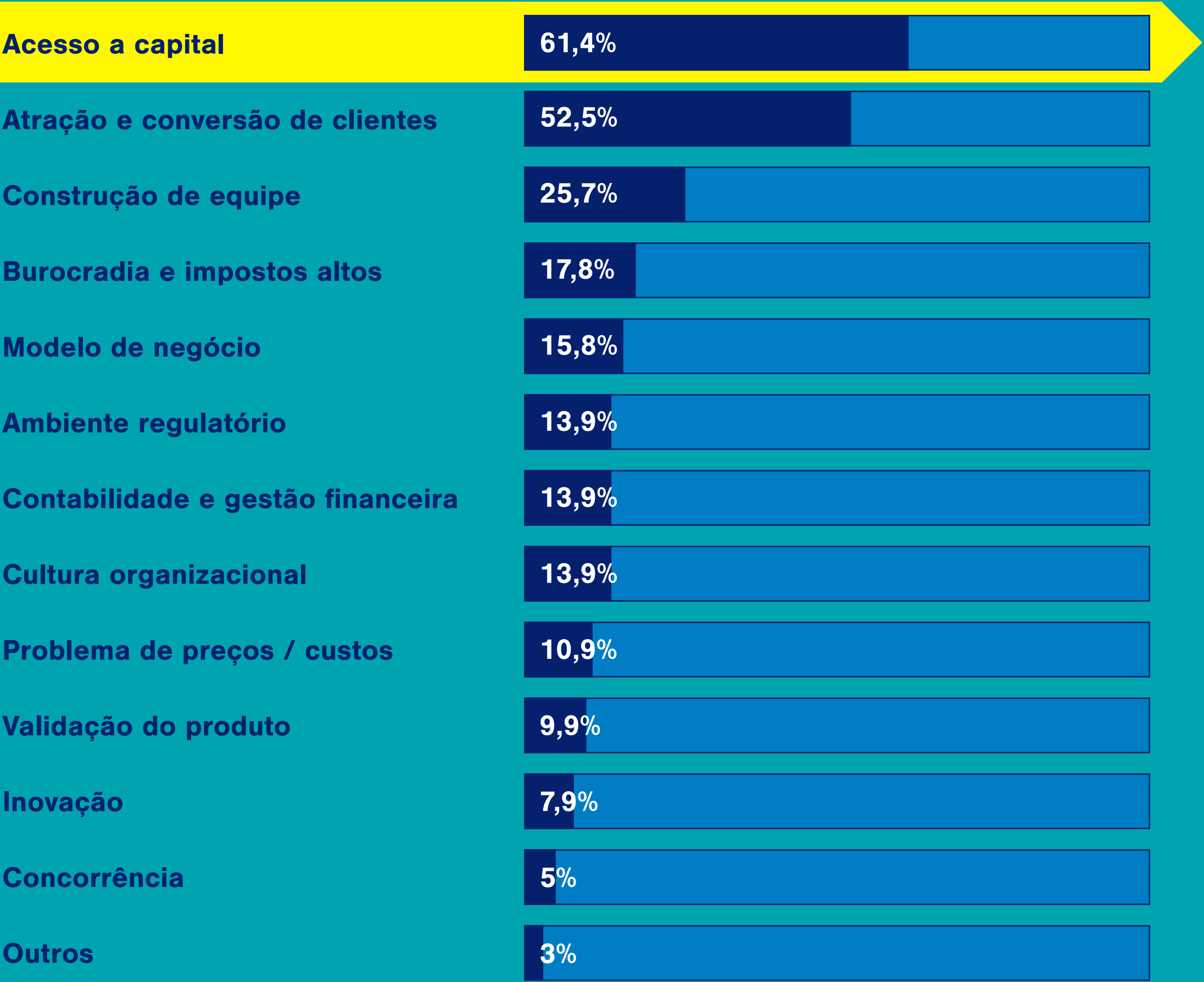
Por conta da escassez de recursos financeiros, humanos, tecnológicos e metodológicos, apesar de frequentemente conseguirem gerar resultados positivos ao executar sua proposta de valor, os negócios enfrentam dificuldades para mensurar e comunicar esse impacto.



Uma pesquisa quantitativa realizada com a base de empreendedores da Artemisia permitiu identificar a maturidade e as principais necessidades dos negócios.



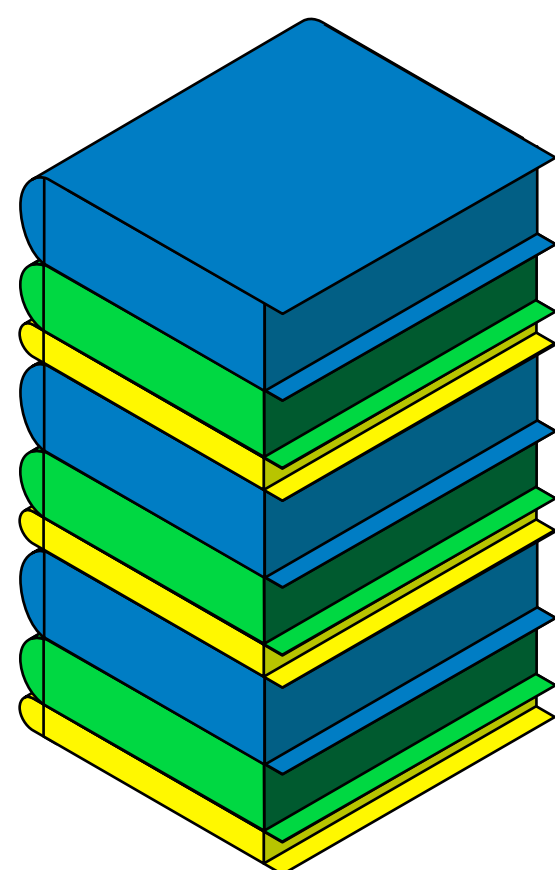
Quais são os principais desafios para o crescimento da sua empresa?



FICA EVIDENTE O DESAFIO DE ACESSO A CAPITAL

ACHADOS POR ALAVANCA

EDUCAÇÃO



01

INDICADORES DE IMPACTO

Como já citado na seção anterior, os negócios enfrentam grandes desafios para mensurar impacto. Na área de educação, a complexidade é ainda maior, devido ao longo prazo necessário para que uma ação de capacitação realmente promova ascensão social — especialmente em iniciativas voltadas a crianças e adolescentes. o impacto costuma ser gerado a partir das seguintes estratégias:

- ▶ Ensinar ou reforçar uma habilidade, frequentemente atrelada ao desenvolvimento de competências cognitivas e não cognitivas.
- ▶ Habilitar a pessoa a entrar em uma vaga de emprego que antes não era apta.
- ▶ Ampliar o acesso ao ensino superior.
- ▶ Melhorar o desempenho acadêmico.

02

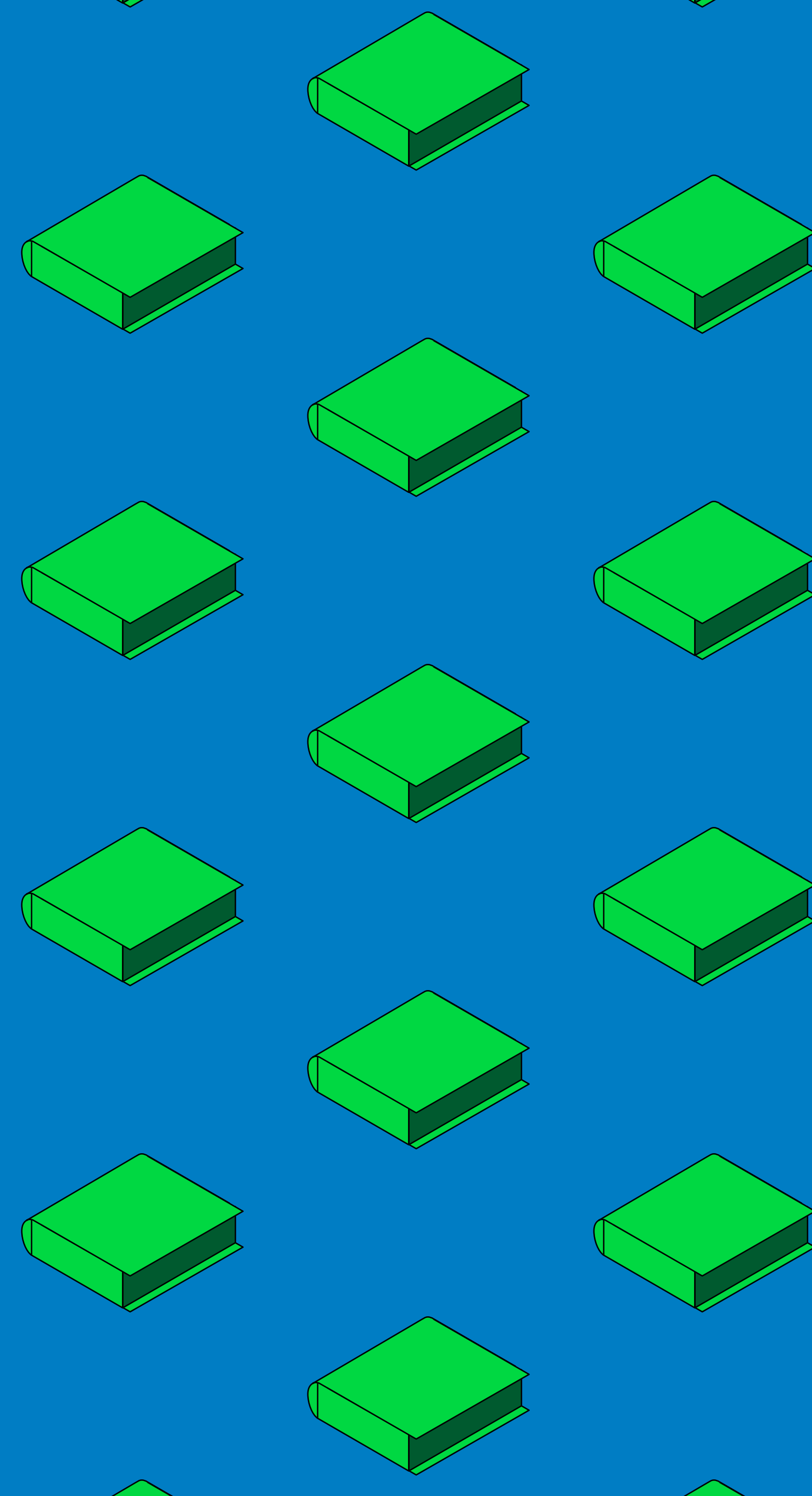
INSIGHTS SOBRE MODELOS DE NEGÓCIOS E DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

- ▶ Atender a cauda longa **no mercado B2B** pode ser uma estratégia eficaz de entrada, pois, em geral, há menos barreiras comerciais e ciclos de vendas menores.
- ▶ Oferecer **soluções que se integrem em processos, atividades e produtos atuais** do cliente, sem a necessidade de grandes alterações, aumenta as chances de sucesso por trazer menos fricção à adoção.
- ▶ No início da jornada empreendedora, implementar um “**mínimo produto viável**” (MVP) de impacto gratuitamente ao cliente pode ser uma estratégia vencedora, gerando aprendizados essenciais e aumentando as chances de venda com resultados comprovados. O mesmo vale para negócios mais avançados, que podem realizar provas de conceito (POC) junto a um potencial cliente.
- ▶ Desenvolver soluções a preços mais acessíveis no modelo B2G pode ser uma estratégia eficiente para simplificar processos e facilitar a adesão, reduzindo a necessidade de licitações complexas.
- ▶ Soluções de **capacitação para jovens e adultos** focadas no mercado de trabalho devem gerar **resultados rápidos**, facilitando a remuneração do aluno ou do adulto beneficiado o quanto antes.
- ▶ Envolver a **rede em torno do aluno** pode ser um diferencial importante no engajamento (ex: pais, colegas, professores).

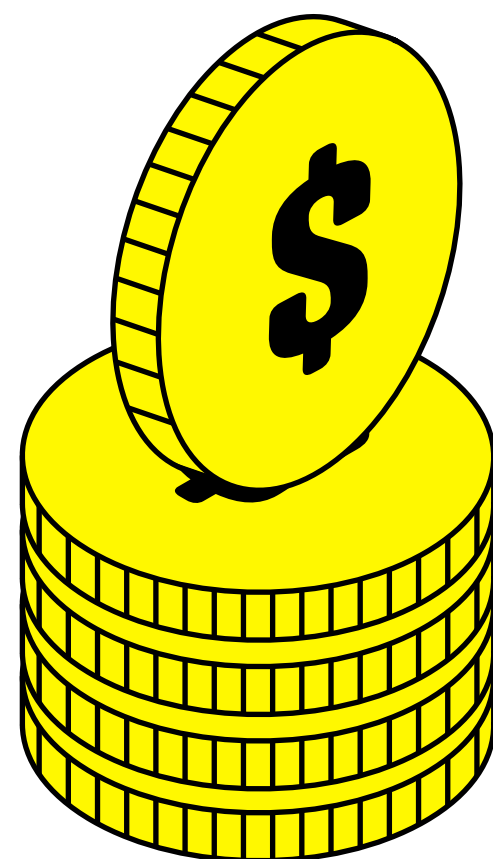
03

NECESSIDADES DOS NEGÓCIOS/EMPREENDEDORES E DESAFIOS DO SETOR

- ▶ Modelos de negócios **B2B** enfrentam o desafio de **concentração de mercado** nas mãos das grandes redes e sistemas de ensino, o que torna a penetração de mercado mais complexa.
- ▶ Modelos de negócios **B2G** se deparam com desafios de **alta burocracia, ciclo longo de venda, falta de padronização** entre diversos entes do governo e necessidade de escala.
- ▶ Entender as motivações de diferentes **influenciadores na decisão de compra** pode ser um diferencial competitivo. A proposta de valor deve ir além da melhoria da educação, contemplando outras necessidades específicas, como o aumento do número de matrículas ou a implementação de ferramentas que facilitem o engajamento dos alunos.
- ▶ Soluções que demandam **capacitação de professores** podem enfrentar **maior resistência** e desafios para se consolidarem a longo prazo.
- ▶ Alguns negócios percebem que o **capital de VCs (venture capitalists) para educação está diminuindo**, devido às dificuldades desses modelos em alcançar a escala e sustentabilidade financeira exigidas por esse tipo de investimento.
- ▶ Muitos negócios buscam formas de monetização que aliem escala e impacto simultâneo, sem recorrer ao modelo B2G. Neste sentido, uma grande aposta das *edtechs* foi o modelo de acordo de partilha de rendimentos, também conhecido como ISA (*income share agreement*), no qual o aluno concorda em pagar a instituição de ensino após sua entrada no mercado de trabalho. Porém, esse modelo tem se mostrado pouco viável financeiramente pela alta inadimplência.



GERAÇÃO DE RENDA



01

INDICADORES DE IMPACTO

Como mencionado anteriormente, os negócios enfrentam grandes desafios para mensurar impacto. Tendo isso em vista, quando se fala em geração de renda e mercado de trabalho, o impacto costuma ser gerado a partir das seguintes estratégias:

- ▶ Conectar ofertas de trabalho a demanda de trabalho autônomo, possibilitando geração de renda no curto prazo.
- ▶ Capacitar em novas competências, via educação ou soluções que visam a geração de renda.
- ▶ Aumentar a longevidade e produtividade das micro e pequenas empresas por meio da capacitação, assessoria, acesso a mercado etc.

02

INSIGHTS SOBRE MODELOS DE NEGÓCIOS E DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

- ▶ **Modelos de intermediação** têm mais chances de sucesso quando são B2B. Nesse caso, é essencial que a solução ofereça **economia em custos, tempo ou recursos para a empresa pagadora**.
- ▶ Soluções que oferecem oportunidades de trabalho devem permitir a **geração de renda rapidamente** e com o mínimo esforço para os clientes.

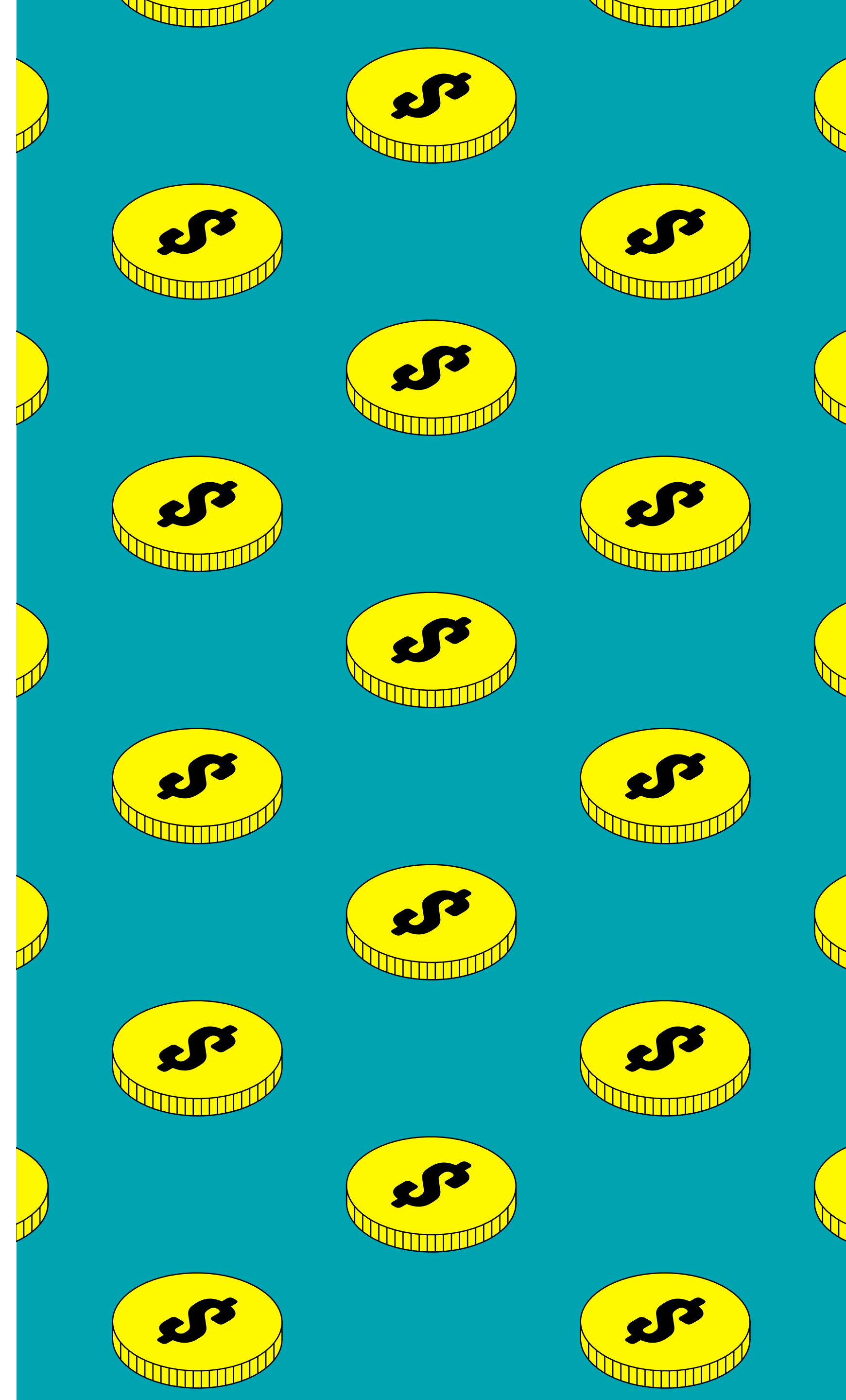
Modelos que capacitam profissionais de tecnologia para a atuação em grandes empresas enfrentam desafios. Podemos observar uma queda na demanda por certos perfis, o que dificulta a atração de alunos e a viabilidade dos modelos.

- ▶ Integrar a **capacitação no momento da contratação**, de forma acessível e alinhada à realidade do trabalhador, não apenas gera impacto, mas também traz uma vantagem competitiva para a empresa.

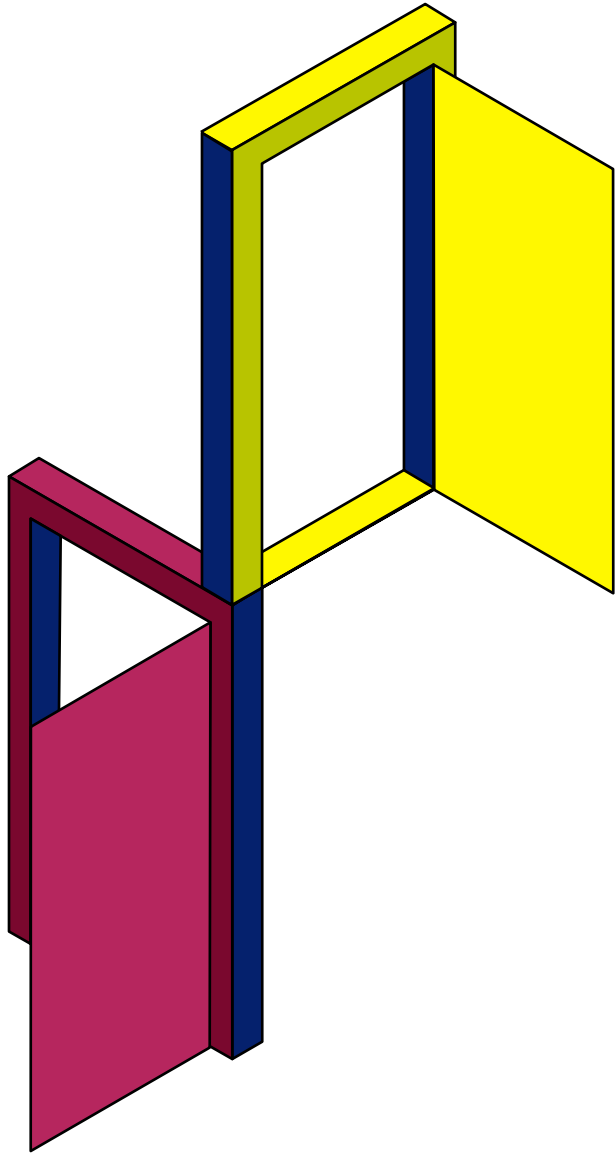
03

NECESSIDADES DOS NEGÓCIOS/EMPREENDEDORES E DESAFIOS DO SETOR

- ▶ **Clientes com baixa capacidade de pagamento**, sejam pessoas buscando oportunidades de trabalho ou empreendedores, representam um grande desafio para o desenvolvimento de um modelo de negócio sustentável. Por isso, muitas vezes, há a necessidade de inovar no modelo de negócio.
- ▶ Ao oferecer oportunidades de trabalho, **é importante equilibrar oferta e demanda** para que o trabalhador retorne de forma recorrente, integrando a solução em sua rotina e evitando o custo elevado de atraí-lo novamente.
- ▶ A falta de regulamentação em relação à **contratação de autônomos** representa um risco para empresas do setor.
- ▶ É essencial considerar a recente queda nas ofertas de determinadas vagas em tecnologia, consequência de uma **rápida mudança nas demandas do mercado**. Após um crescimento acelerado de alguns postos nos últimos anos, observa-se agora um cenário de constante transformação nas oportunidades. Por um lado, certos cargos que antes estavam em alta se tornaram mais escassos; por outro, novas vagas permanecem abertas pela falta de profissionais qualificados. Essa dinâmica desafia muitos negócios, que encontram dificuldades para adaptar seus modelos e acompanhar a velocidade do mercado ou para expandir suas metodologias para outros segmentos, como é o caso de algumas empresas focadas no ensino de programação. No entanto, essas **novas oportunidades pouco exploradas no setor de tecnologia podem abrir caminho para a inclusão de mais pessoas no mercado de trabalho**, inclusive em diferentes territórios.
- ▶ Os negócios enfrentam dificuldades de atuação nas áreas de RH e ESG de grandes empresas, nas quais as mudanças de liderança e agenda de sustentabilidade são frequentes, o que torna a previsibilidade de receita um desafio.



INCLUSÃO FINANCEIRA



01

INDICADORES DE IMPACTO

Na temática da inclusão financeira, os negócios também se deparam com desafios na mensuração de resultados. Entretanto, podemos observar que o impacto é frequentemente gerado por:

- ▶ Facilitar o acesso ao crédito saudável para públicos historicamente desassistidos ou mal atendidos pelas opções existentes, como as classes CDE e trabalhadores da gig economy, focando em atender suas necessidades específicas.
- ▶ Conscientizar por meio de programas de educação financeira e acesso a soluções descomplicadas e transparentes, que integram conceitos financeiros ao cotidiano das pessoas de forma gradual, promovendo mudanças significativas em seus comportamentos.
- ▶ Evitar o superendividamento por meio de alternativas ao uso do limite do cartão de crédito, recurso cada vez mais utilizado com o aumento dos bancos digitais.

02

INSIGHTS SOBRE MODELOS DE NEGÓCIOS E DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

- ▶ A estratégia de **acessar clientes finais por meio de parcerias com empresas** que já possuem uma base consolidada de consumidores apresenta um grande potencial de sucesso (também conhecido como modelo B2B2C).
- ▶ Modelos de negócios que utilizam dados dos clientes de forma ética e responsável podem se beneficiar com a **oferta de serviços complementares, gerando receitas adicionais** (por exemplo: empréstimo seguro). Outros, ainda, se beneficiam de um processo simplificado e acessível de oferta de crédito como, por exemplo, sem necessidade de garantias.
- ▶ Oferecer **crédito alinhado à capacidade financeira e às necessidades dos clientes**, com prazos curtos para pagamento, contribui para fidelizar usuários e traz benefícios tanto para os clientes quanto para os negócios.
- ▶ Atrelar o **crédito aos recebimentos futuros dos clientes**, reduz significativamente o risco de inadimplência e, conseqüentemente, a taxa de juros.
- ▶ Muitos clientes sentem a dor de terem sua reputação afetada ao serem excluídos pelo setor financeiro, o que gera medo e desconfiança em relação a esses serviços.. Por isso, é importante **valorizar soluções**

02

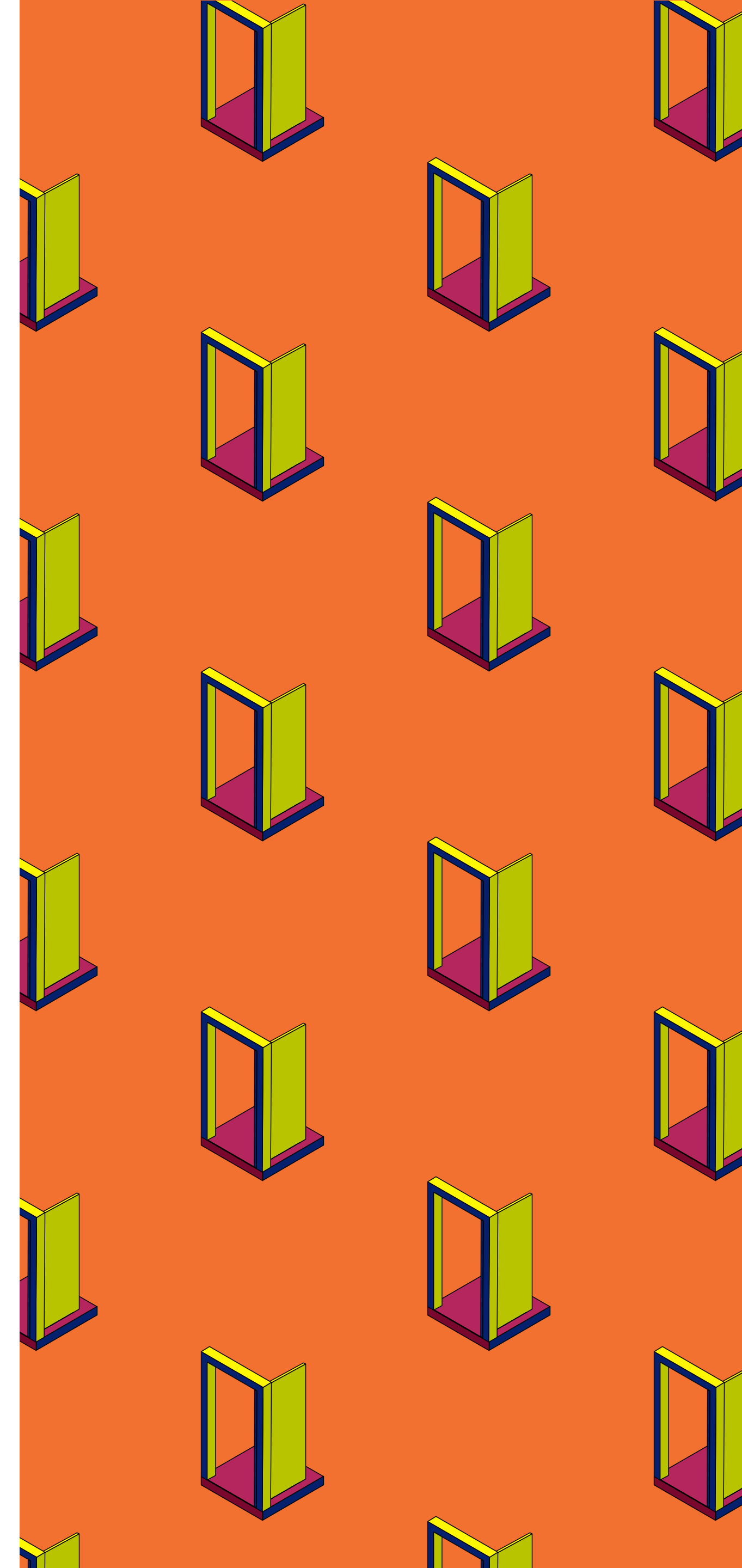
que ofereçam uma comunicação clara e empática, ao longo de toda jornada , ajudando a reduzir essa barreira emocional.

- ▶ **Negócios que conhecem profundamente o comportamento de seus clientes enfrentam menos riscos** e podem, ao mesmo tempo, ampliar a oferta de crédito. Um exemplo disso são as soluções que não negam crédito a clientes que eventualmente atrasem algum pagamento na plataforma, pois conseguem avaliar que um atraso isolado não significa, necessariamente, que o cliente é um mau pagador.
- ▶ **Promover educação financeira para pequenos e médios empreendedores** que buscam crédito para seus negócios.

03

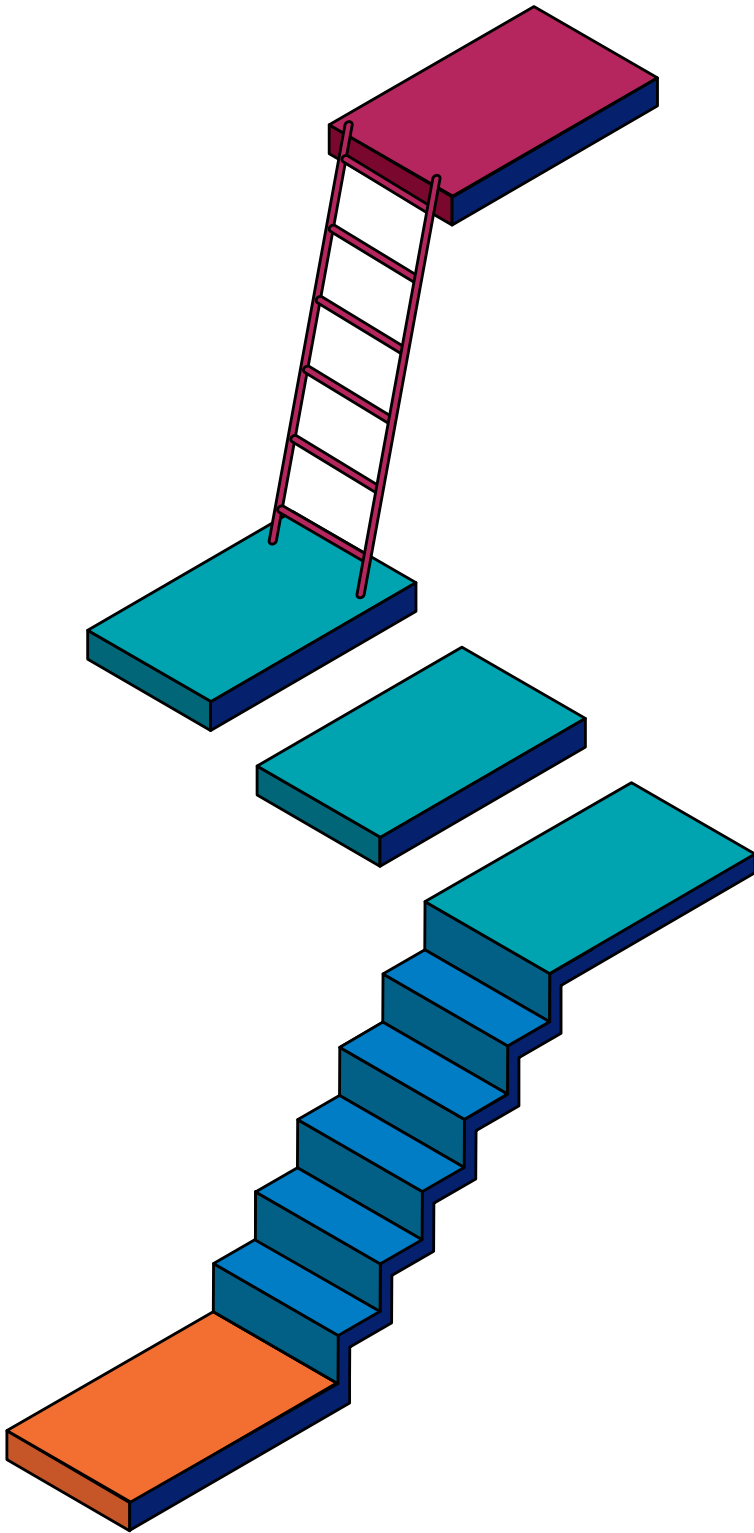
NECESSIDADES DOS NEGÓCIOS/EMPREENDEDORES E DESAFIOS DO SETOR

- ▶ **Parte da população CDE possui um perfil diferente do que o setor bancário está acostumado a atender** - são pessoas geralmente sem previsibilidade de renda, sem histórico de crédito e, às vezes, com nome negativado, o que torna o empréstimo mais arriscado para as empresas que buscam atender esta parcela da população.
- ▶ **O universo das finanças ainda é distante da realidade de muitas pessoas** que compõem o público-alvo dos negócios, o que pode gerar receios. Por isso, é fundamental conquistar a confiança do cliente, estabelecendo uma comunicação simples e transparente desde o início.
- ▶ **O acesso ao capital pode ser um grande desafio** para modelos de negócio que precisam de dinheiro disponível para empréstimos, como as empresas que utilizam Fundos de Investimento em Direitos Creditórios (FIDCs). No entanto, levantar esse capital pode ser um desafio. É importante considerar o perfil de risco da operação e, em alguns casos, o perfil do empreendedor, especialmente quando se trata de pessoas com menos capital social que estão fora do circuito tradicional de relacionamento entre empresas e investidores.



ACHADOS POR ETAPA

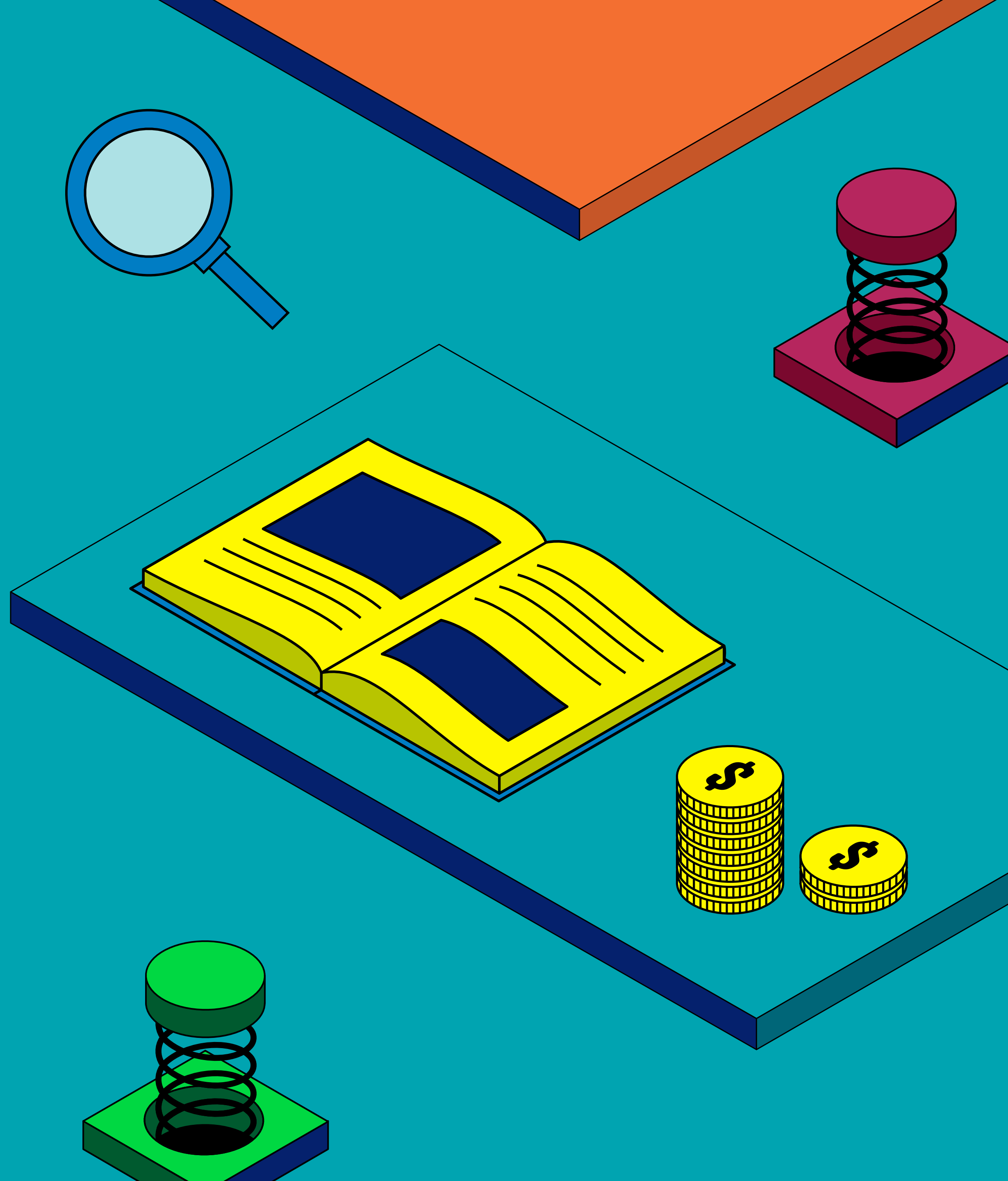
Cada fase do negócio tem seus desafios e necessidades.



DESAFIOS Empresas identificaram oportunidades de mercado e de impacto, mas ainda não conseguiram evidências que suportam um modelo de negócios sustentável EMPREENDEDOR Deve ter vivência na dor que busca resolver e no impacto que visa causar SUPORTE NECESSÁRIO ▶ Capital paciente e/ou misto para suportar comprovação de modelo de negócios no mercado ▶ Suporte comercial - acesso a tomadores de decisão ▶ Suporte para mentalidade de testes, inovação, etc - momento de testar hipóteses de geração de valor e impacto	DESAFIOS Empresas conseguiram encontrar seu modelo de negócios e seu público-alvo, mas precisam de evidências de que existe um mercado grande para crescer, entregando valor e impacto de forma financeiramente sustentável EMPREENDEDOR (+) Deve ter vivência de mercado ou compor time que o tenha SUPORTE NECESSÁRIO ▶ Captação de recursos – novamente, capital paciente é importante ▶ Marketing & Comercial – desafios de retenção e engajamento de clientes, novos mercados etc. ▶ Suporte na gestão – importância de implementar controles, processos etc.	DESAFIOS Empresas em crescimento acelerado, porém com desafios de gestão, dado o aumento de complexidade da operação EMPREENDEDOR (+) Deve ter experiência em gestão, com foco no crescimento da empresa SUPORTE NECESSÁRIO ▶ Captação de recursos com maior caráter de risco ▶ Melhorias na operação – tecnologia, gestão, processos etc ▶ Aceleração comercial ▶ Gestão de impacto
Problem-Solution Fit	Product-Market Fit	Escala

RECOMENDAÇÕES CONCLUSÕES, DIRETRIZES E ORIENTAÇÕES PRÁTICAS

4



O QUE FAZER PARA POTENCIALIZAR O IMPACTO DOS NEGÓCIOS QUE QUEREM CONTRIBUIR COM A MOBILIDADE SOCIAL?

Após ampliar nosso entendimento sobre as alavancas, os tipos de soluções de impacto e suas principais necessidades, vamos às nossas recomendações finais, que visam contribuir para que diferentes atores saibam como atuar para apoiar negócios capazes de contribuir, de forma complementar, com a mobilidade social no Brasil.

O que você vai ver aqui

01

DIRETRIZES PARA UMA ESTRATÉGIA DE FOMENTO A NEGÓCIOS DE IMPACTO EM MOBILIDADE SOCIAL

02

ORIENTAÇÕES PRÁTICAS PARA O APOIO A NEGÓCIOS DE IMPACTO

DIRETRIZES PARA UMA ESTRATÉGIA DE FOMENTO A NEGÓCIOS DE IMPACTO EM MOBILIDADE SOCIAL

Identificamos três caminhos principais para elaborar uma estratégia que maximize as chances de sucesso

01

VISÃO
ABRANGENTE E
DE LONGO PRAZO

02

ESCOLHA
CRITERIOSA DE
OPORTUNIDADES

03

APOIO FINANCEIRO
ALINHADO ÀS
NECESSIDADES DE
CADA NEGÓCIO

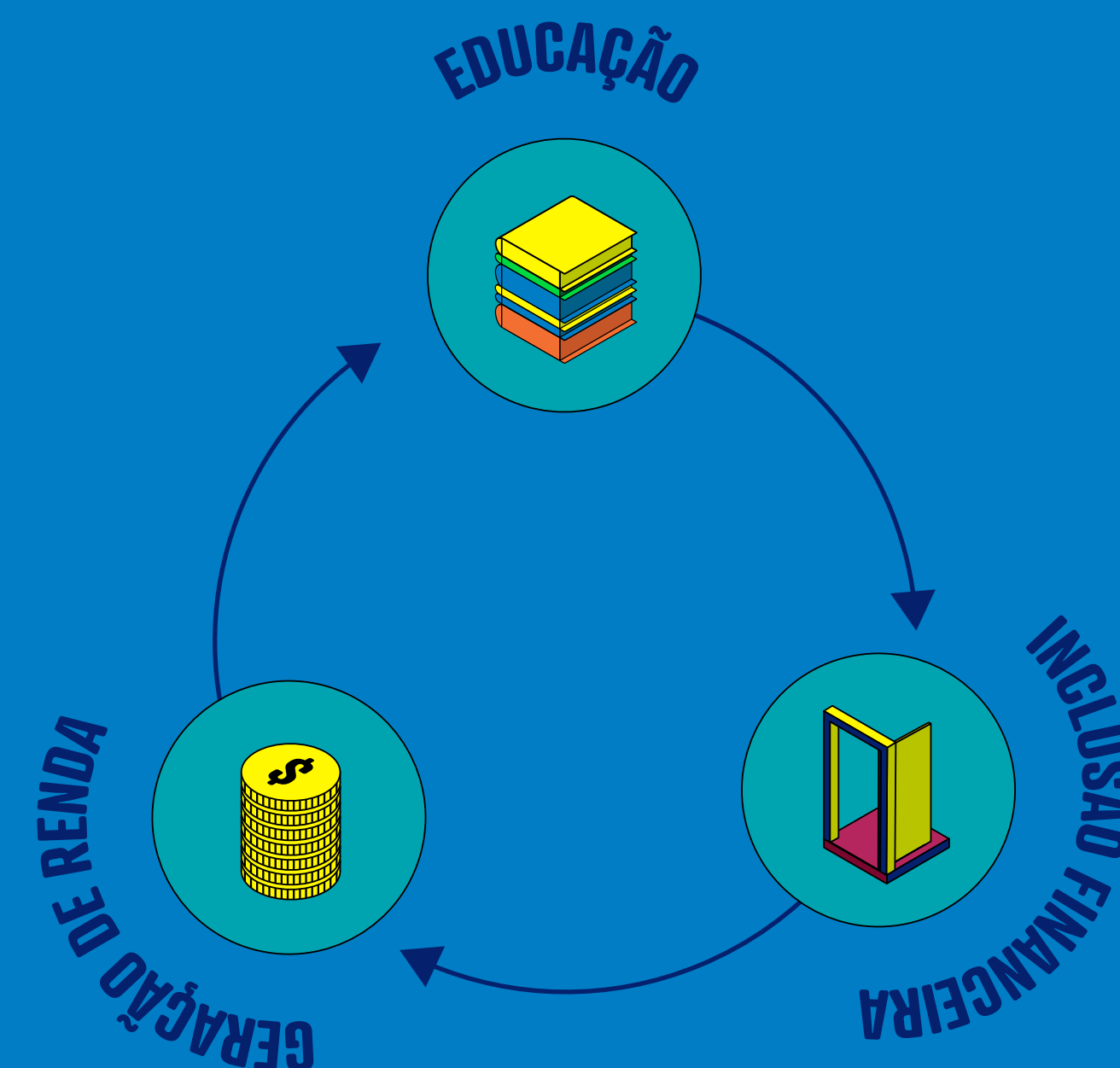
01

VISÃO ABRANGENTE E DE LONGO PRAZO

Um portfólio de impacto com apoio às diferentes alavancas (geração de renda, educação e inclusão financeira) pode gerar benefícios significativos e sustentáveis no longo prazo. Ao apoiar esses três setores, a estratégia se beneficia das sinergias naturais entre eles. Por exemplo, um empreendedor capacitado (educação) e com acesso a crédito (inclusão financeira) pode investir em seu negócio (geração de renda), gerando maior renda e, conseqüentemente, melhorando a qualidade de vida de sua família. Esse ciclo virtuoso contribui para a mobilidade social sustentável.

Além disso, o envolvimento intersetorial permite um aprendizado holístico, em que as lições de um setor alimentam os avanços nos outros, gerando uma compreensão integral e aprofundada sobre os fatores de mobilidade social. Essa abordagem possibilita também o monitoramento de indicadores variados de impacto e a identificação das intervenções mais eficazes.

Do ponto de vista financeiro, a diversificação do apoio traz resiliência à volatilidade econômica, diluindo riscos em momentos de crise. É importante, porém, ressaltar que os impactos desses investimentos se consolidam ao longo do tempo e que, inicialmente, os negócios podem beneficiar apenas uma parcela da sociedade, ampliando gradualmente sua abrangência e promovendo inclusão e oportunidades em maior escala.

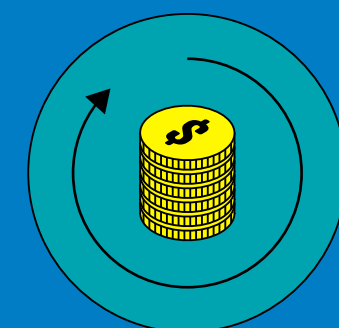


02

ESCOLHA CRITERIOSA DE OPORTUNIDADES

É fundamental que haja um processo estruturado para a escolha dos negócios de impacto a serem apoiados. Determinar quais negócios terão uma contribuição de longo prazo para a mobilidade social e alcançarão sustentabilidade financeira para continuar ampliando seu impacto é um desafio. Portanto, a seleção dos negócios deve considerar, entre outros, os seguintes critérios:

Alguns aspectos importantes a serem avaliados:



SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA

Priorizar negócios com modelos de receita claros e viabilidade financeira comprovada é essencial para garantir que as iniciativas tenham potencial de crescer de forma independente e escalável. Negócios com boa estrutura financeira têm maior capacidade de expandir seu impacto e garantir estabilidade para seus beneficiários. Para negócios em estágio inicial, é importante analisar o modelo escolhido e considerar o apetite ao risco — dependendo da inovação proposta, um modelo ainda não comprovado pode fazer sentido para o apoio.



POTENCIAL DE CRESCIMENTO

Negócios que podem ser replicados ou escalados, tanto regionalmente quanto nacionalmente, ampliam a capacidade de gerar impacto. Modelos com potencial de expansão aumentam a probabilidade de que as soluções oferecidas atinjam um público mais amplo e promovam a mobilidade social em diferentes contextos.



EMPREENDEDORES INTENCIONAIS E TECNICAMENTE CAPACITADOS

Garantir que os empreendedores tenham forte compromisso com a missão social de seus negócios é essencial para o sucesso de um portfólio de impacto. Além disso, a capacidade técnica, tanto no tema de atuação quanto em negócios e tecnologia, é fundamental para o desenvolvimento sustentável da solução.

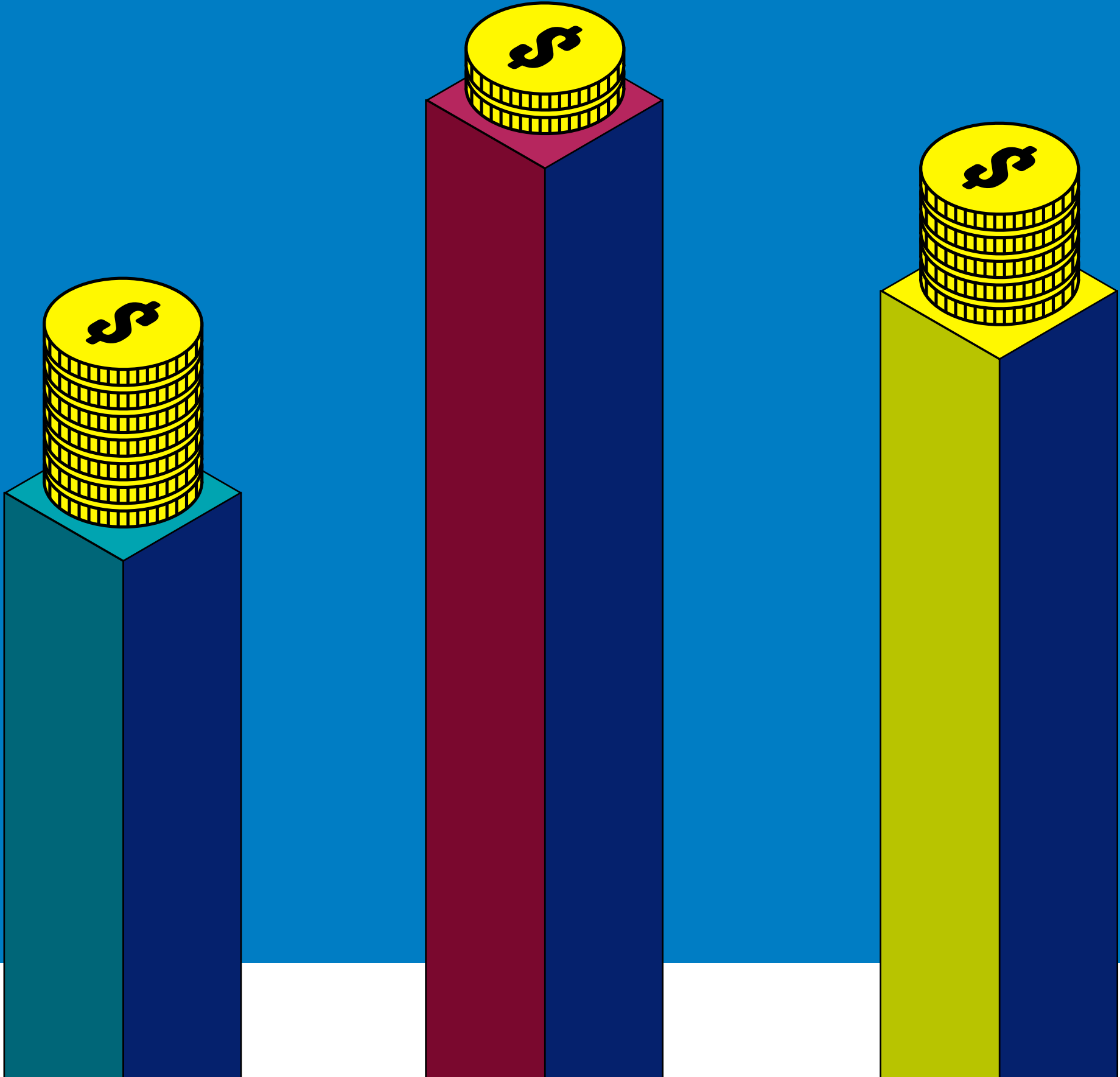
Selecionar negócios e empreendedores que atendem a critérios rigorosos, permite que o apoio aos negócios seja otimizado, direcionando-os para iniciativas com maior potencial de transformação. Essa abordagem reduz desperdícios e maximiza o retorno social e ambiental, promovendo impactos mais profundos e duradouros.

03

APOIO FINANCEIRO ALINHADO ÀS NECESSIDADES DE CADA NEGÓCIO

Uma boa estratégia deve alinhar o tipo de capital alocado às necessidades e ao estágio de desenvolvimento de cada negócio apoiado. Essa abordagem flexível garante que o apoio financeiro ofereça suporte adequado a iniciativas de diferentes tamanhos, modelos de negócio e capacidade de retorno, maximizando o impacto social e econômico de cada investimento.

Muitos negócios de impacto estão em estágio inicial, com potencial de gerar transformação social, mas ainda sem estrutura sólida para retornos financeiros imediatos. Nesses casos, grants permitem que os negócios se desenvolvam e amadureçam antes de serem pressionados por retorno financeiro. Por outro lado, negócios que alcançam maturidade e comprovam seu impacto podem se beneficiar de financiamento para expansão. Esse capital de crescimento, como linhas de crédito, ajuda a amplificar o alcance e os resultados de negócios já estabelecidos, acelerando seu impacto sem comprometer sua sustentabilidade financeira. Mais adiante nos aprofundaremos em cada tipo de capital, seus prós e contras.



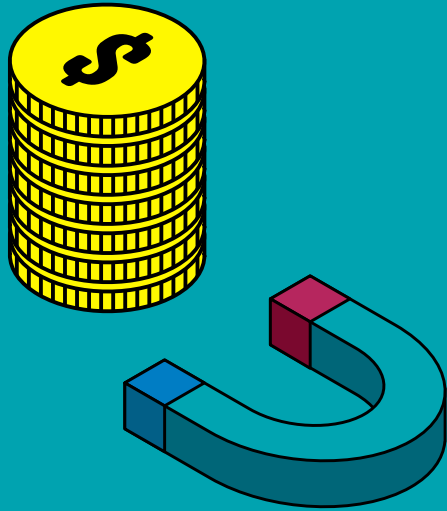
ORIENTAÇÕES PRÁTICAS PARA O APOIO A NEGÓCIOS DE IMPACTO

1 CRIANDO CONDIÇÕES PARA ESCALAR E GERAR IMPACTO RELEVANTE

É crucial fornecer formas de apoio que atendam às suas necessidades específicas dos negócios de impacto em cada estágio de desenvolvimento. A seguir, as principais recomendações com base nos desafios e oportunidades identificados.

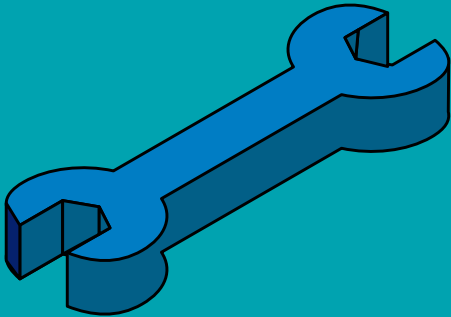
01

ATRAÇÃO DE
CAPITAL



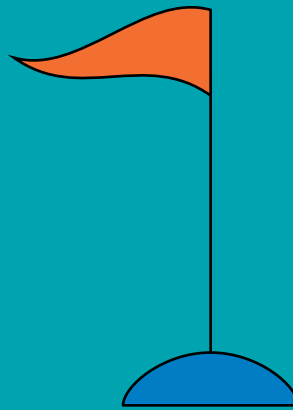
02

ASSISTÊNCIA
TÉCNICA



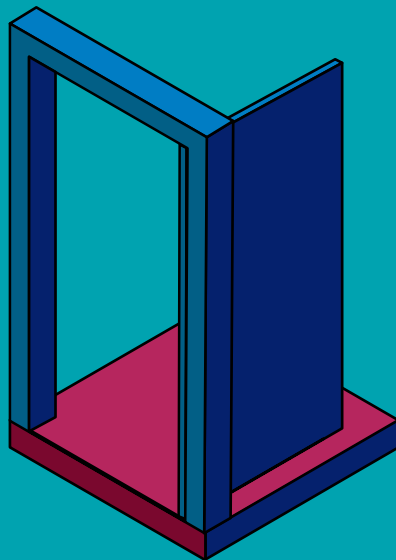
03

AUTONOMIA PARA
O EMPREENDEDOR



04

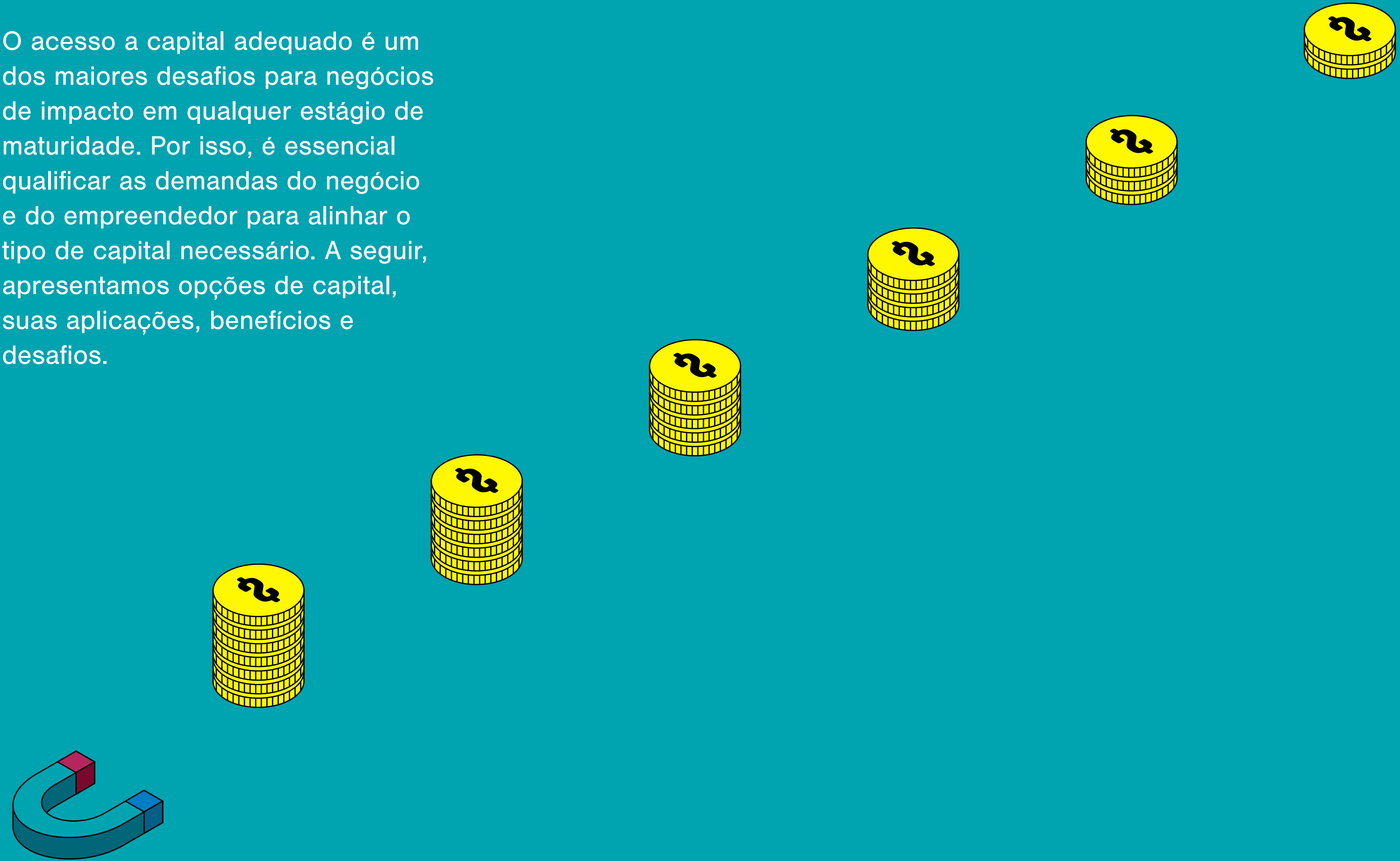
ACESSO AO
MERCADO



01

ATRAÇÃO DE CAPITAL

O acesso a capital adequado é um dos maiores desafios para negócios de impacto em qualquer estágio de maturidade. Por isso, é essencial qualificar as demandas do negócio e do empreendedor para alinhar o tipo de capital necessário. A seguir, apresentamos opções de capital, suas aplicações, benefícios e desafios.



Suporte aos negócios vinculado ao investimento é um diferencial relevante

Esse apoio pode incluir consultoria para desafios estratégicos, preparação para conexões com fundos de investimento ou assistência técnica para resolver problemas de produto.

Fase de maturidade	Necessidades dos negócios	Principais usos do recurso	Tipos de capital adequado
TERRITORIAL	Implementação de projetos em territórios	Desenvolvimento de projetos locais com impacto direto no território	Grants
VALIDAÇÃO	Validação de produto e solução inicial para encontrar fit ao mercado	Desenvolvimento testes e experimentações iniciais para coleta de aprendizados	Grants / Equity
	Experimentação de impacto em mercados ou territórios específicos	Desenvolvimento de pilotos de impacto social em territórios ou para beneficiários específicos	Grants / Equity
TRAÇÃO	Expansão em novos mercados ou desenvolvimento de novos produtos	Desenvolvimento de pilotos de impacto social em territórios ou beneficiários específicos	Grants / Equity
	Expansão de operações (ex. nova fábrica) e aumento de impacto	Contratação de pessoas para desenvolvimento de novos produtos	Equity / Crédito
	Capital de giro para operações que buscam escala	Financiamento de operações em fase de expansão para sustentar a capacidade operacional	Crédito

Tipo de capital

GRANTS

Pontos de atenção

Acompanhamento próximo para garantir o uso eficiente do dinheiro, geralmente por meio de assistência técnica, um serviço utilizado por muitos dinamizadores do campo

Vantagens

- i) Acelera a validação do negócio e do impacto sem comprometer o controle acionário dos empreendedores
- ii) Permite que a empresa acumule dados e aprendizados e aprimore a solução para maior adequação ao público-alvo, com foco em escala e impacto
- iii) Valoriza o empreendedor ao dar opção de captação adequada e menos agressiva para o momento de seu negócio
- iv) Capital que permite testes de maior risco, com poucas informações e dados, porém com alto potencial de impacto

Desafios

- i) Pode gerar dependência de capital não reembolsável
- ii) Risco de interrupção do impacto ao fim do grant, caso não haja modelo sustentável

Tipo de capital

EQUITY

Pontos de atenção

É essencial ajustar a expectativa de retorno conforme o crescimento e a dinâmica do setor em questão. Além disso, é importante observar o estágio da solução de impacto: soluções com validação de mercado (*product-market fit*) carregam menos risco e tendem a fazer melhor uso desse tipo de capital, enquanto soluções ainda em validação se beneficiariam mais de capital filantrópico (*grants*) ou de editais.

Vantagens

- i) Aportes financeiros tendem a ser maiores, o que, geralmente, garante um acesso maior a informações do negócio e do impacto causado
- ii) Obtém participação acionária no negócio, o que pode multiplicar o retorno do investimento de forma exponencial e reinvestir em impacto

Desafios

- i) O investimento geralmente ocorre em um contexto de incerteza, exigindo novas rodadas de financiamento. Isso pode demandar o acompanhamento de futuros investimentos para evitar a diluição acionária
- ii) Alto risco do negócio não prosperar e não retornar o investimento
- iii) Gestão do investimento junto ao investido pode ser desafiadora, a depender da governança implementada pelo negócio
- iv) Probabilidade baixa de evento de liquidação, também chamado de exit
- v) Dependendo do formato do aporte, investidores tornam-se sócios-acionistas, assumindo passivos. Uma forma de mitigar esse risco é através de aportes conversíveis

Tipo de capital

CRÉDITO

Pontos de atenção

Por exigir o pagamento de parcelas mensais, é crucial selecionar negócios que estejam, idealmente, em ponto de equilíbrio. O uso do capital deve ser mais específico e apresentar menos risco de retorno que outros tipos de capital. Contudo, o investimento requer acompanhamento de intermediários para análise, seleção dos negócios e cobrança das parcelas

Vantagens

- i) Permite retorno do valor investido, o que possibilita novos investimentos com o mesmo capital alocado
- ii) Negócios costumam ter maior sustentabilidade financeira e maturidade operacional, o que diminui o risco em comparação a outros tipos de capital, principalmente Equity
- iii) Para empreendedores, é o capital mais barato comparado ao Equity, que obriga a venda de uma proporção do negócio

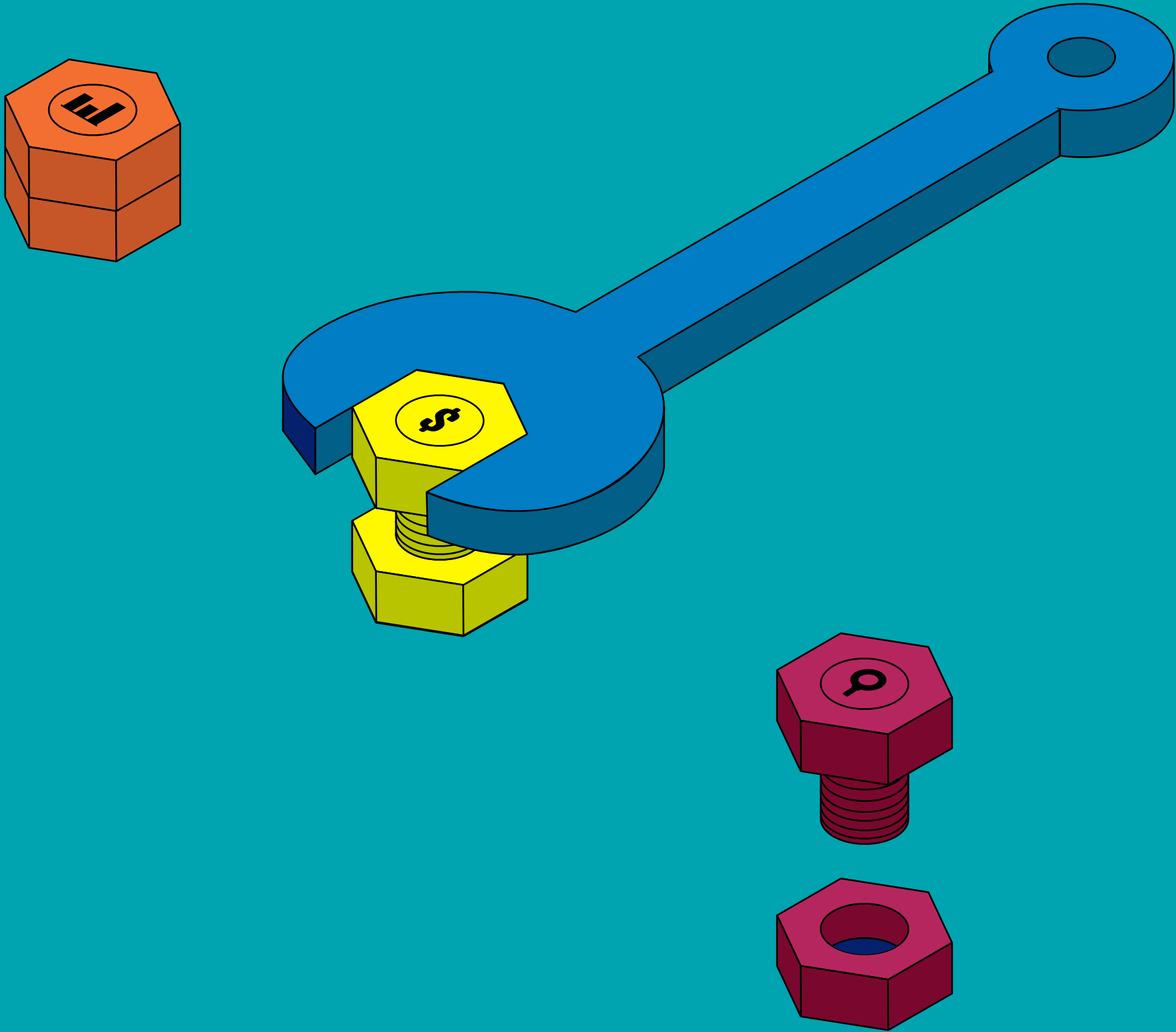
Desafios

- i) Requer fluxo de caixa estável para o pagamento, o que nem sempre ocorre devido à volatilidade de mercado e outros fatores externos. Além disso, o crédito onera o fluxo de caixa do negócio devido às parcelas recorrentes
- ii) É necessário acompanhar mensalmente a operação da investida e cobrar parcelas inadimplentes
- iii) Possibilidade de inadimplência, o que prejudicaria o retorno do investimento

02

ASSISTÊNCIA TÉCNICA

A jornada de validação e crescimento de um negócio de impacto é desafiadora, especialmente para quem está tendo sua primeira experiência empreendedora, pois muitas vezes carece de conhecimentos e conexões essenciais. A assistência técnica, portanto, é um complemento essencial ao investimento financeiro, oferecendo mentorias, conexões, apoio na execução de testes de hipóteses e suporte em temas críticos do negócio (como gestão, vendas, governança, finanças, indicadores de impacto etc). Esse apoio técnico otimiza o uso de recursos, ajudando os negócios a evitar erros comuns, acelerar o ajuste das soluções ao mercado e fortalecer a gestão de impacto.



A alocação
de um time
especializado
pode fazer a
diferença

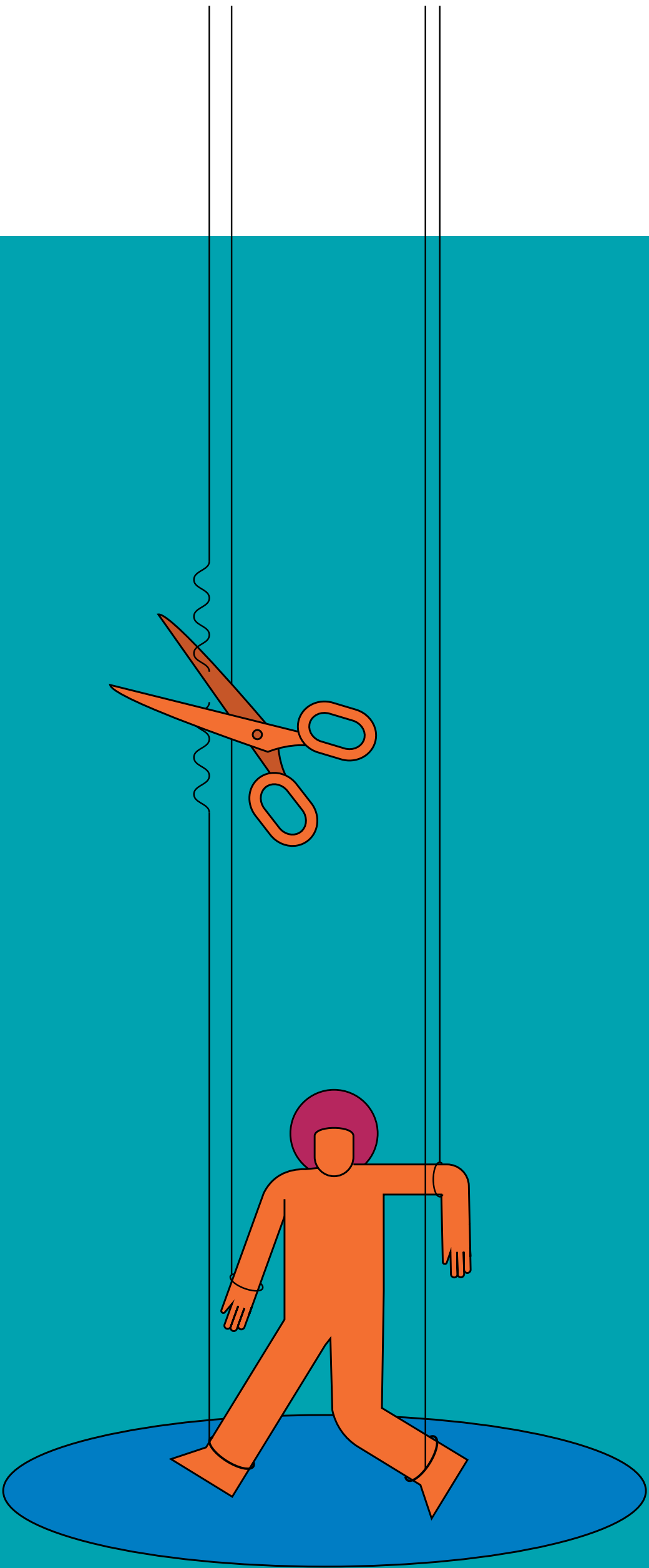
A profundidade
no apoio técnico
é essencial para
contribuir com as
metas do negócio

03

AUTONOMIA PARA O EMPREENDEDOR

Para gerar resultados sustentáveis, é fundamental que negócios tenham espaço para evoluir sem pressão excessiva por retornos financeiros imediatos, ainda que uma autonomia total seja irrealista. Um equilíbrio é necessário: apoiar empreendedores com capital paciente, estabelecendo expectativas ajustadas à natureza de suas iniciativas e permitindo-lhes realizar testes para o amadurecimento do negócio.

Essa abordagem oferece uma autonomia prática, onde o empreendedor tem liberdade para desenvolver e validar seu modelo, ao mesmo tempo que mantém um alinhamento contínuo com os objetivos de impacto. O capital paciente cria um horizonte de impacto de longo prazo, reconhecendo o tempo necessário para resultados sólidos. Esse equilíbrio entre apoio e autonomia proporciona ao empreendedor a estabilidade e o incentivo necessário para construir soluções adequadas ao mercado.



Condições de financiamento flexíveis são essenciais para o desenvolvimento gradual do negócio

Uma abordagem híbrida, que combine capital de risco, crédito e/ou capital filantrópico, permite que os negócios amadureçam e consolidem seu impacto, enquanto incentivam a performance sustentável a longo prazo.

04

ACESSO AO MERCADO

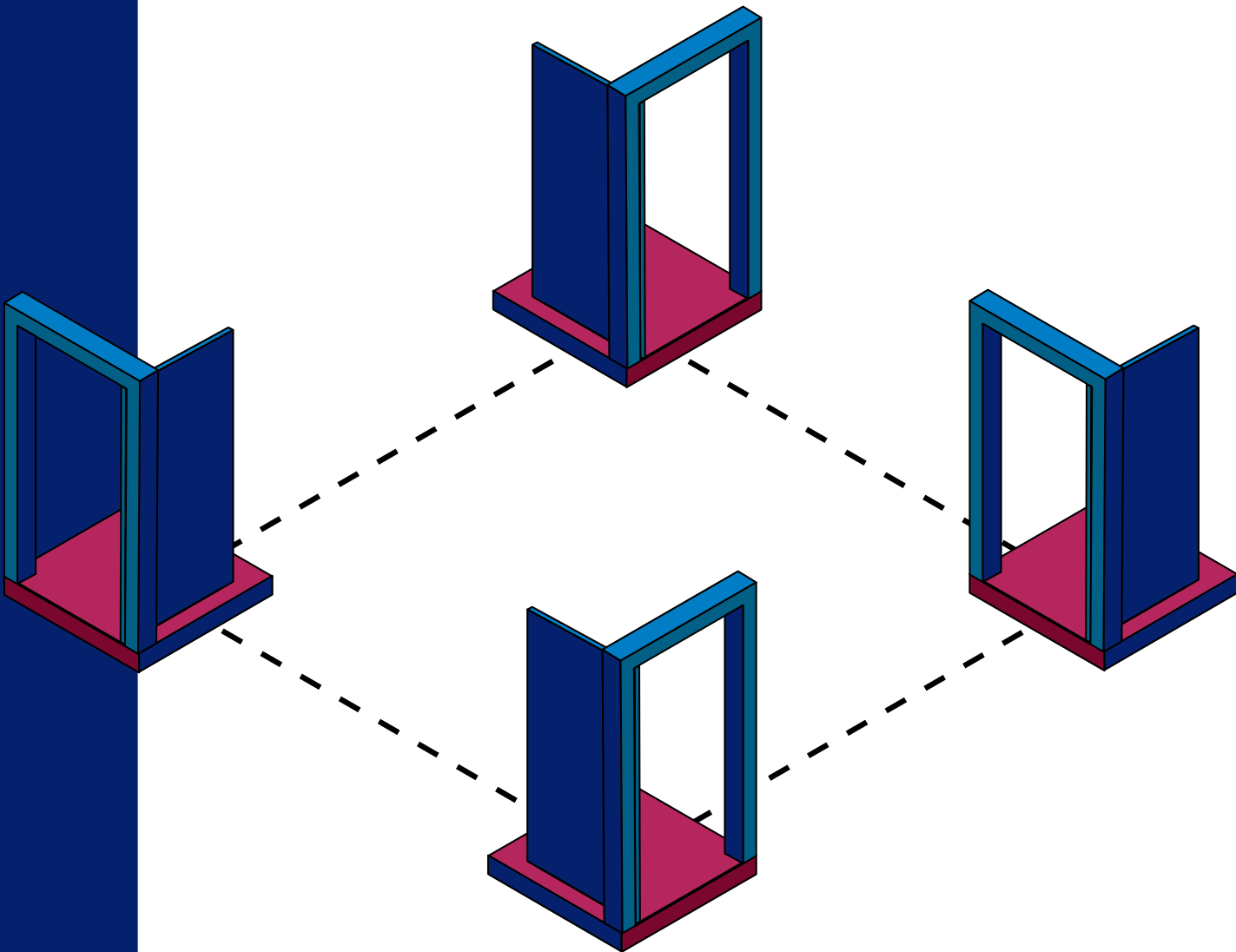
Uma das formas mais eficazes pelas quais organizações interessadas em fomentar soluções de impacto — como institutos e fundações — podem impulsionar negócios é facilitando o acesso às suas redes estabelecidas. Ao abrir portas para conexões estratégicas, essas organizações permitem que empreendedores de impacto acessem mercados, parceiros e investidores que, de outra forma, poderiam estar fora de alcance. Essa transferência de capital social não só acelera o crescimento dos negócios de impacto como também fortalece o ecossistema como um todo, promovendo colaborações que geram valor compartilhado.

Além disso, ao promover interações entre diferentes atores — desde empresas tradicionais a órgãos governamentais — essas organizações ajudam a romper barreiras e a fomentar um ambiente propício à inovação social. Essa abordagem colaborativa amplifica o impacto das iniciativas, garantindo que soluções eficazes cheguem a um público mais amplo e gerem mudanças sistêmicas.

Portanto, ao oferecer acesso a suas redes, essas organizações desempenham um papel crucial na escalabilidade e sustentabilidade dos negócios de impacto, contribuindo para um desenvolvimento socioeconômico mais inclusivo e resiliente.

Proporcionando redes e conexões efetivas

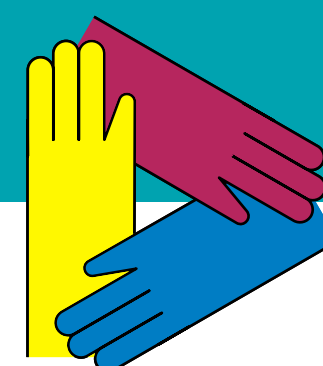
Um apoio eficaz deve incluir **facilitação de parcerias comerciais e acesso a programas de aceleração que conectem empreendedores a investidores, clientes e gestores de grandes corporações.**



2 SELECIONANDO NEGÓCIOS A SEREM APOIADOS

01

IMPORTÂNCIA
DO TIME



02

EQUILÍBRIO ENTRE
IMPACTO E ESCALA



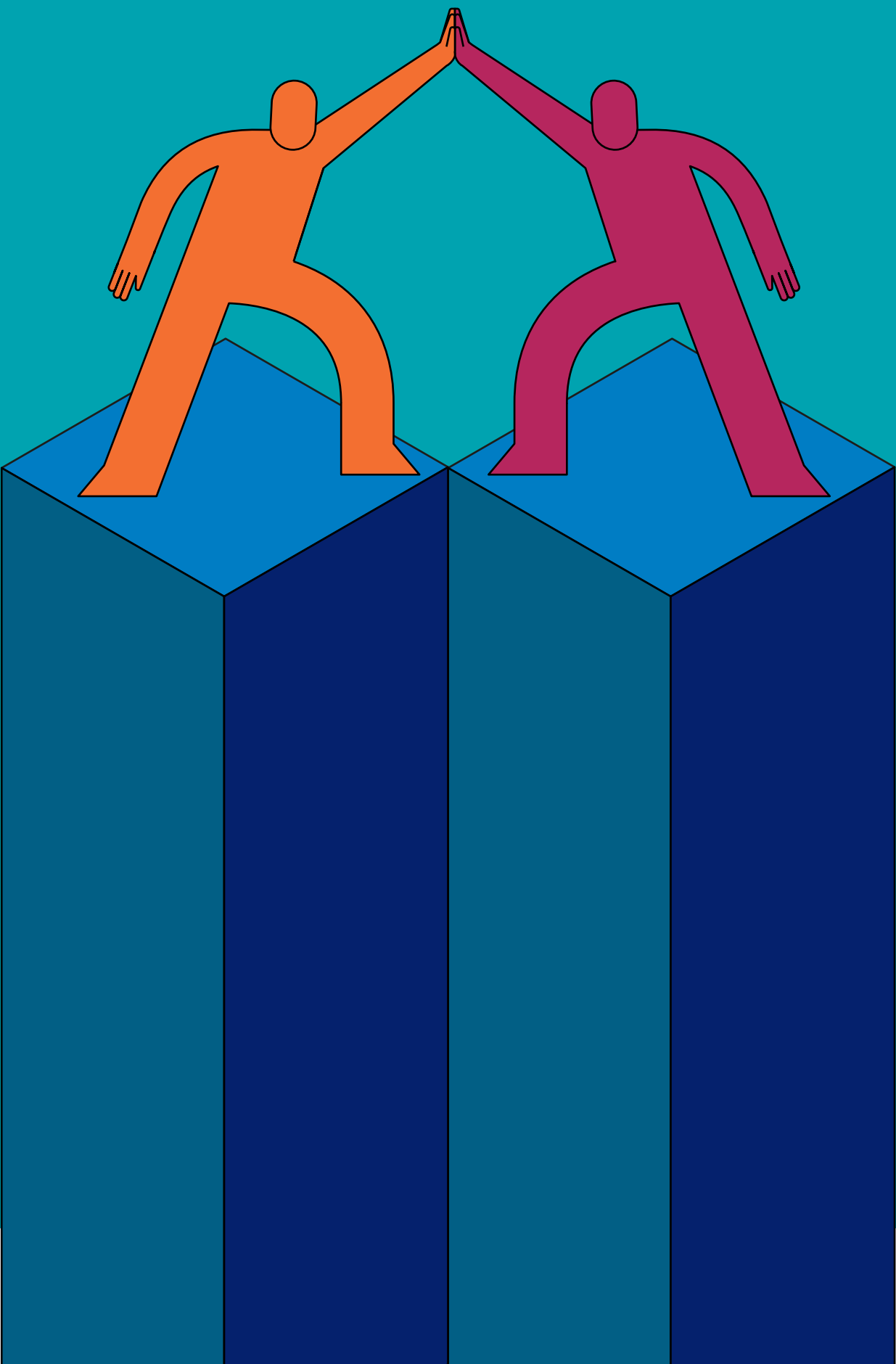
01

IMPORTÂNCIA DO TIME

A qualificação e a experiência do time de gestão são cruciais para o sucesso de um negócio de impacto social. Uma característica essencial é conhecer profundamente seu público-alvo. Os fundadores que, por meio de vivências diretas, entendem as dores e necessidades das comunidades que desejam servir estão mais aptos a desenvolver soluções relevantes e eficazes.

Manter uma proximidade contínua com essas comunidades ou setor é fundamental para garantir que as soluções permaneçam alinhadas à realidade em constante mudança dos beneficiários. Essa conexão permite que os empreendedores adaptem-se rapidamente a novas demandas e desafios emergentes, assegurando que o valor gerado seja perene e significativo.

Ao priorizar a seleção de empreendedores com esse nível de engajamento e compreensão, e com alta capacidade de atração e retenção de talentos complementares, contribui-se para a criação de um ecossistema mais responsivo e sustentável.



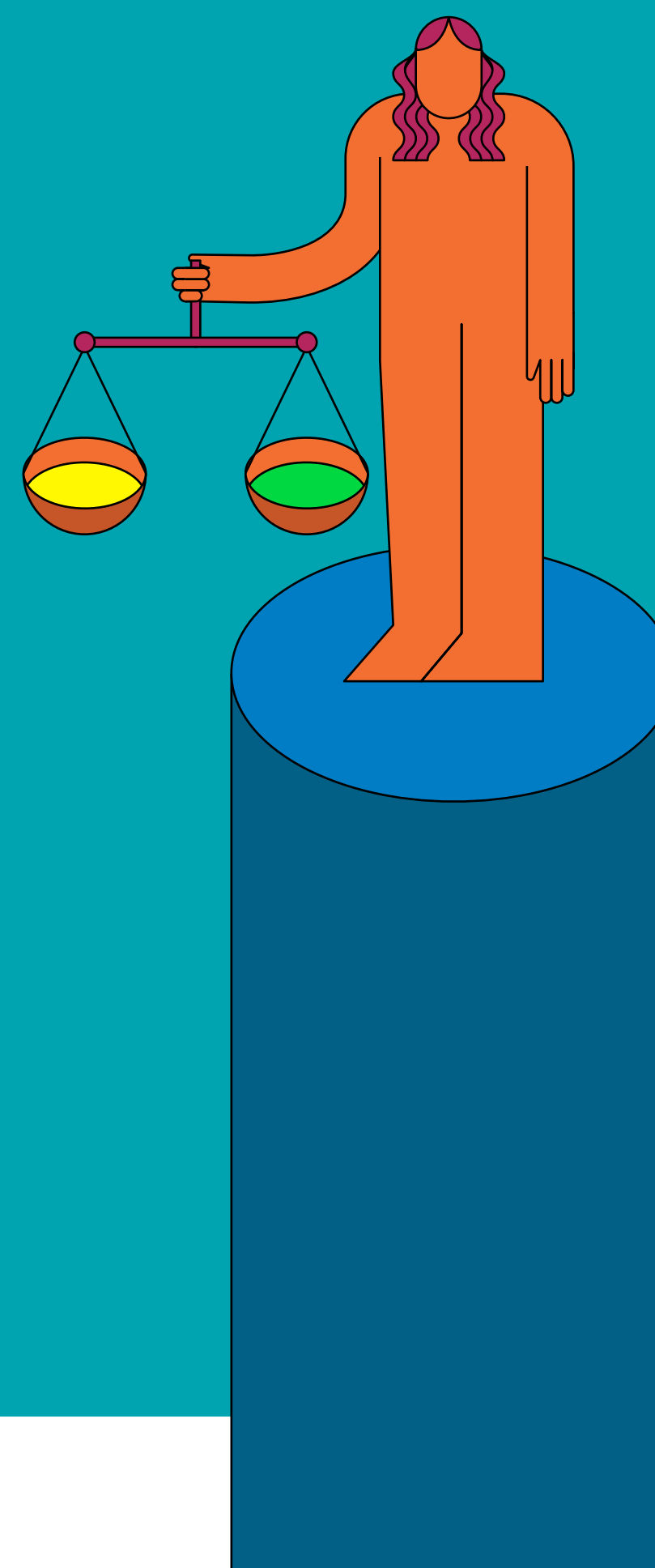
A composição do time também faz diferença

Os negócios apoiados devem ter times multidisciplinares, com perfis técnicos e estratégicos, capazes de executar uma visão robusta e adaptar o modelo à medida que crescem e enfrentam novos desafios.

01

EQUILÍBRIO ENTRE IMPACTO E ESCALA

Diversificar o apoio entre negócios escaláveis—a exemplo daqueles com forte base tecnológica—e aqueles focados em soluções de impacto territorial contribui para maximizar o impacto social. Negócios com potencial de impacto imediato, mas com desafios de escala, oferecem insights valiosos sobre as necessidades locais e a eficácia de intervenções profundas. Por outro lado, modelos mais escaláveis permitem alcançar um público mais amplo, gerando um impacto social mais distribuído. Combinar essas abordagens possibilita extrair o melhor de ambos os mundos, promovendo soluções que são eficazes em nível local e têm potencial para expansão. Essa estratégia equilibra profundidade e alcance.



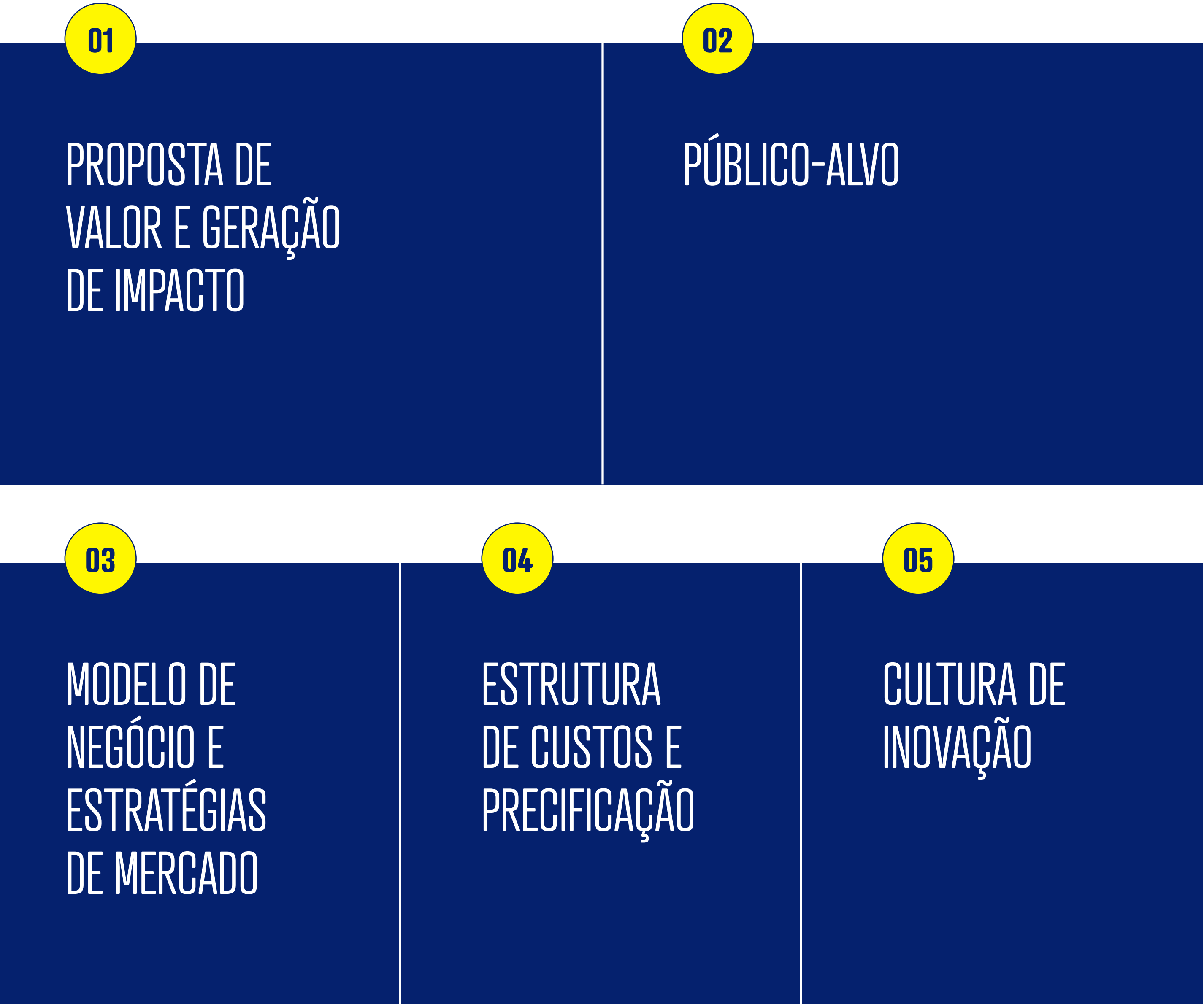
Apoio financeiro de acordo com o tipo e momento do negócio investido

Muitos negócios precisam de apoio inicial sem expectativa de retorno financeiro, como grants, para testar suas hipóteses. Já outros, mais escaláveis, podem se beneficiar de crédito ou capital de risco, permitindo ampliar o impacto, embora nem sempre evidente pela dificuldade de mensuração. O apoio ideal maximiza o retorno social e econômico do portfólio, ajustando as expectativas de resultados conforme a maturidade, modelo e setor.

3

ASPECTOS IMPORTANTES
A SEREM AVALIADOS NA
SELEÇÃO DE NEGÓCIOS
DE IMPACTO EM
MOBILIDADE SOCIAL

A escolha de modelos de negócios voltados à mobilidade social deve considerar aspectos que equilibrem **impacto**, **viabilidade econômica** e **potencial de escala**. Entre os pontos apresentados a seguir, alguns são essenciais para a avaliação de qualquer negócio de impacto, independentemente do setor. Outros, foram incluídos devido ao destaque nas análises desta tese, mostrando-se especialmente relevantes para soluções focadas na mobilidade social. Vale lembrar que esta não é uma lista exaustiva de aspectos de análise. A seguir, elencamos as recomendações organizadas em cinco pilares principais:



01

PROPOSTA DE VALOR E GERAÇÃO DE IMPACTO

IMPACTO ENTREGUE DIRETAMENTE PELA PROPOSTA DE VALOR

Negócios cuja intenção central seja gerar impacto positivo à população CDE por meio de seu produto ou serviço, seja no curto, médio ou longo prazo. Vale observar que soluções que promovem acesso imediato à possibilidade de mobilidade social ascendente — como a conexão com vagas no mercado de trabalho ou a profissionalização de pequenos produtores — tendem a gerar impactos mais rapidamente observáveis e mensuráveis no curto ou médio prazo. No entanto, é igualmente importante considerar iniciativas que visem mudanças estruturais, cujos efeitos se manifestam ao longo de períodos mais extensos (como é o caso da Educação). Um ponto importante é mirar para que a melhoria na vida dos beneficiários não seja apenas temporária, mas que proporcione uma transformação duradoura.

SOLUÇÕES CONTEXTUALIZADAS

Soluções integradas às rotinas existentes dos clientes e usuários, que não exigem grandes esforços de implementação ou uso, reduzem a fricção de adesão. Essa facilidade de integração aumenta a probabilidade de escalabilidade do impacto, permitindo que o negócio alcance um público maior de forma mais eficiente.

02

PÚBLICO-ALVO

CONHECIMENTO PROFUNDO DO PÚBLICO-ALVO

Negócios que compreendem detalhadamente seu público-alvo — suas dores, necessidades, rotinas e comportamentos — e incorporam em sua cultura organizacional a prática contínua de entender e acompanhar seus beneficiários, aumentam as chances de adequação da solução ao mercado e promovem a inovação contínua.

COMUNICAÇÃO SIMPLES

Negócios que comunicam seus diferenciais de forma clara, simples e acessível tendem a engajar mais o beneficiário final, aumentando a probabilidade de gerar impacto significativo. A clareza na comunicação facilita o entendimento do valor proposto, incentivando a adoção e o engajamento contínuo.

03

MODELO DE NEGÓCIO E ESTRATÉGIAS DE MERCADO

MODELOS B2B E B2B2C

Negócios que adotam esses modelos tendem a desenvolver negócios mais sustentáveis, pois os custos de aquisição de clientes podem ser mais baixos em comparação com o B2C. Esses modelos permitem acesso a uma base de clientes maior por meio de parcerias com outras empresas, facilitando a escalabilidade.

MODELOS B2C

Embora este modelo possa ser atraente para alguns segmentos, ele apresenta desafios significativos em termos de custos de aquisição de clientes e dispersão do público-alvo. Os negócios que optam por este modelo devem implementar estratégias eficientes de marketing digital, construção de comunidades e engajamento para desenvolver unidades econômicas saudáveis em escala.

MODELOS B2G

Negócios que atuam neste modelo enfrentam desafios como burocracia, falta de padronização e longos ciclos de vendas. No entanto, aqueles que desenvolvem estratégias inovadoras, como, por exemplo, o uso de grants para financiar evidências de impacto e adequação de solução a territórios específicos no início de suas jornadas, podem superar essas barreiras de venda e desenvolver um modelo de negócio sustentável.

04

ESTRUTURA DE CUSTOS E PRECIFICAÇÃO

ADEQUAÇÃO DA ESTRUTURA DE CUSTOS E TICKET MÉDIO

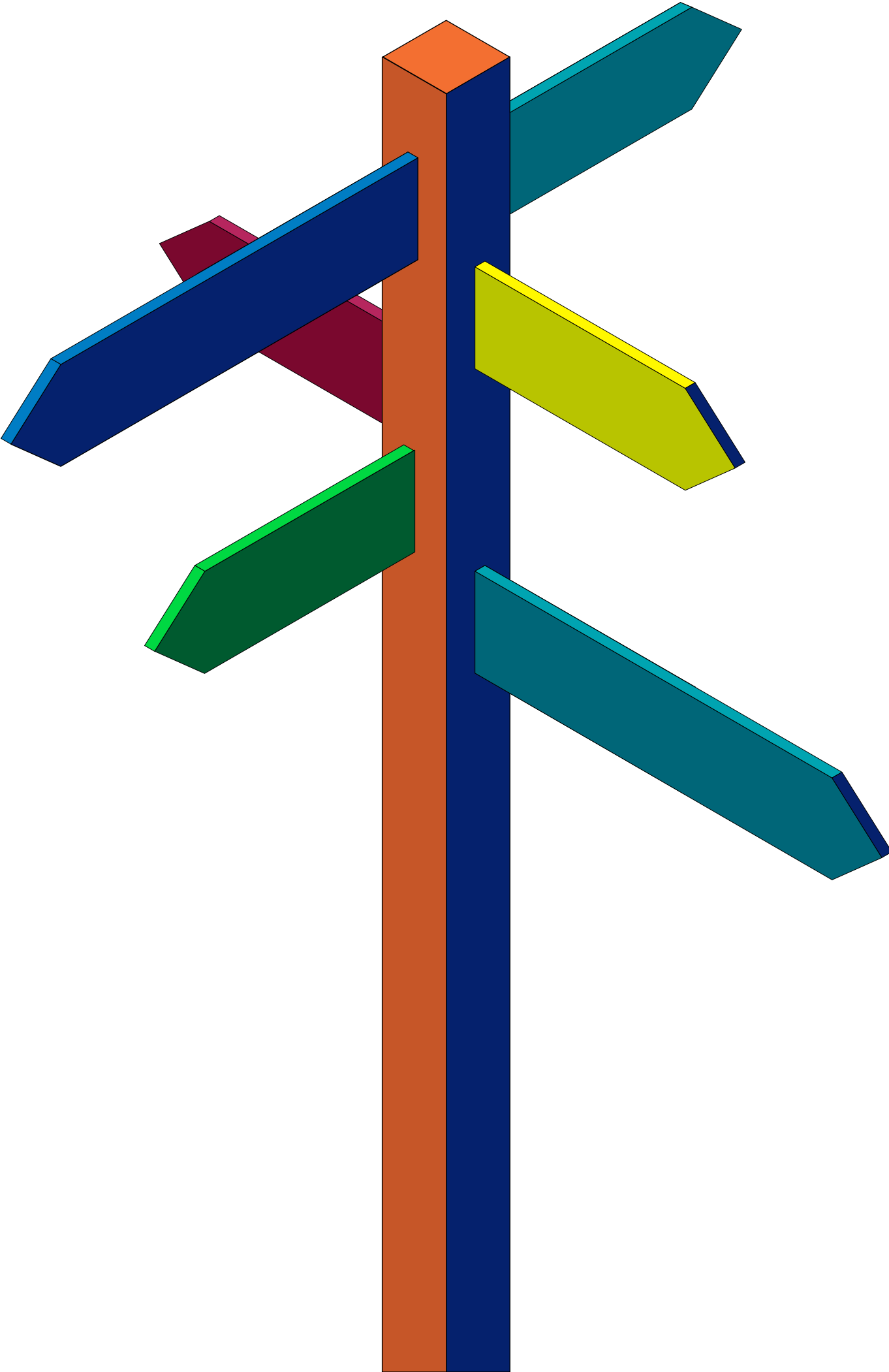
Negócios que consigam desenvolver uma estrutura de custos enxuta podem adequar seu ticket médio à capacidade de pagamento do cliente e, ao mesmo tempo, manter-se financeiramente viáveis. Esse é um grande desafio e é pouco provável que um negócio de impacto se sustente financeiramente e cresça sem algum grau de inovação — seja em modelos de negócio, processos, estratégias, produtos, precificação, entre outros.

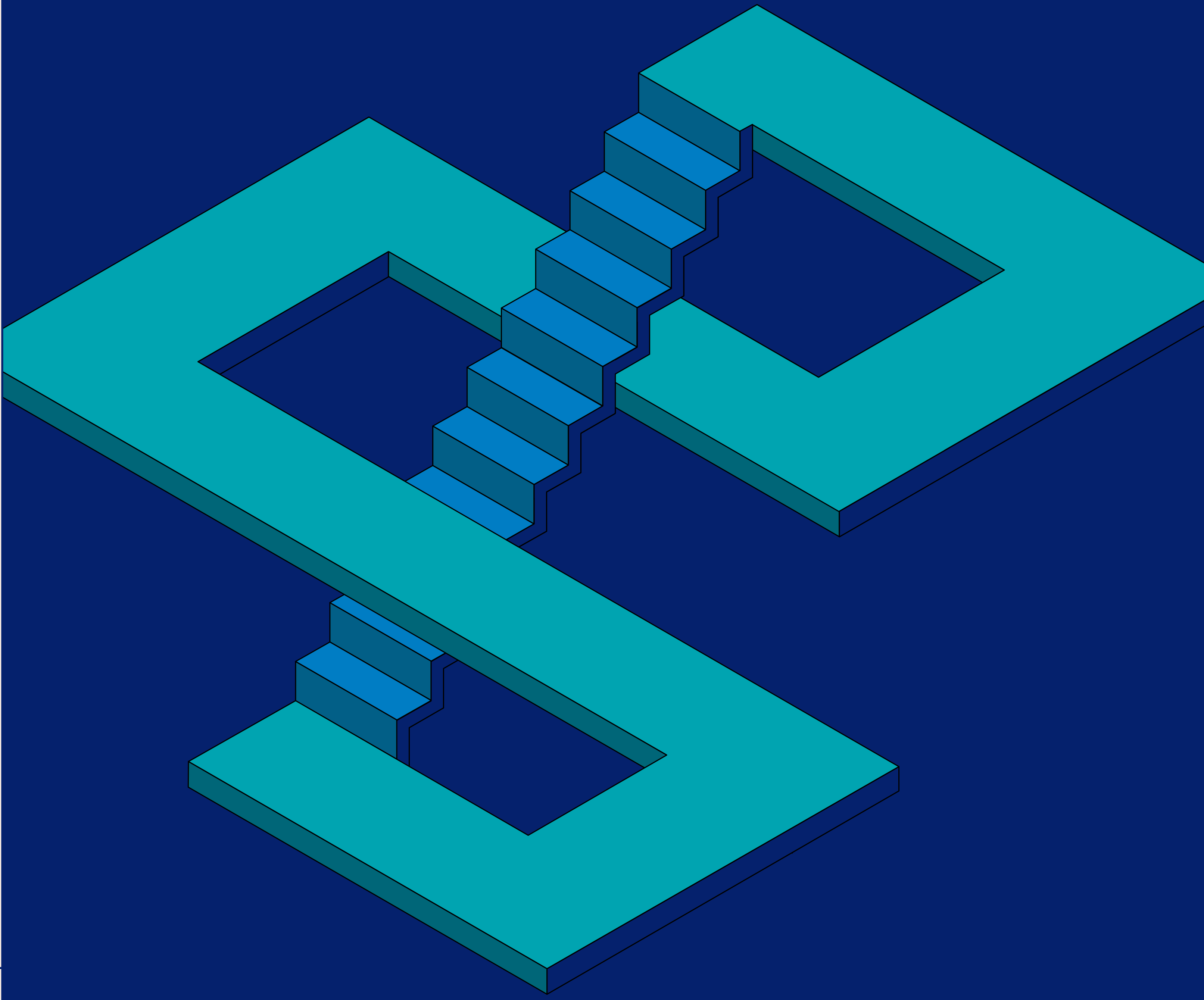
05

CULTURA DE INOVAÇÃO

MENTALIDADE DE INOVAÇÃO

Negócios que cultivam uma cultura de inovação e agilidade, voltada para o teste, ajuste e aprimoramento contínuo de soluções, tendem a utilizar recursos de forma mais eficiente e a manter-se relevantes em seu segmento. A capacidade de testar rapidamente hipóteses de mercado e adaptar-se com base em feedback constante é crucial para negócios de impacto social, que, frequentemente, precisam responder a mudanças frente às necessidades do público-alvo.





FICHA TÉCNICA

REALIZAÇÃO

Artemisia e FGVW

COORDENAÇÃO

George Affonso Ferreira, Juliana Campedelli e Maria Ruanes Coelho

PARCEIRO TÉCNICO

Instituto Veredas

DESIGN

Fábrica de Ideias Brasileiras

AGRADECIMENTOS

Alessandra França, Bruno Cani, Bruno Lewis, Caio Rodrigues, Carlos Barros, Caroline Cardoso, Cristina Diaz, Gabriela Solidario de Souza Benatti, Hans Page, Irwin Gomes, Jan Krutzinna, João Biarari, João Guedes, Jorge Júnior, Julio Nunes Campos, Laercio Mourato, Laís Xavier, Leonardo Figueiredo de Souza, Thiago Rached, Vahíd Shaikhzadeh Vahdat.

FONTES E REFERÊNCIAS

ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S.; ROBINSON, J. A. The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation. **American Economic Review**, v. 91, n. 5, p. 1369–1401, 2001.

ALVES, J. E. D. **Geração nem-nem**: a triste estatística brasileira. Outras Mídias, 2023. Disponível em: <https://outraspalavras.net/outrasmidias/geracao-nem-nem-a-triste-estatistica-brasileira/> Acesso em 24 Jun. 2024.

ARTEMISIA. **Negócios de Impacto e Inclusão Produtiva**, 2023. Disponível em: <https://impactosocial.artemisia.org.br/nis-inclusao-produtiva>

ARTEMISIA. **Tese de Impacto Social em Empregabilidade**, 2019. Disponível em: <https://artemisia.org.br/empregabilidade/>

ARTEMISIA. **Tese de Impacto Social em Habitação**, 2021. Disponível em: <https://artemisia.org.br/habitacao/tese/>

BANCO MUNDIAL. **New country classifications by income level**: 2018–2019. World Bank, 2018. Disponível em: <https://blogs.worldbank.org/opendata/new=country-classifications-income-level-2018-2019> Acesso em 12 Jul. 2024.

BANCO MUNDIAL. **A Genesis of Poverty and Inequality in Brazil** (English). Washington, D.C.: World Bank Group, 2022. Disponível em: <https://documents.worldbank.org/>

[en/publication/documents-reports/documentdetail/099530012022259536/p17345806e965a0830bf7e048a87b936af8](https://documents1.worldbank.org/curated/en/099103023102519369/pdf/P1734580f965110a70b8170111b063da3ba.pdf) Acesso em 12 Jul. 2024.

BANCO MUNDIAL. **The Brazil of the Future**: Towards Productivity, Inclusion, and Sustainability. The World Bank, 2023. Disponível em: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099103023102519369/pdf/P1734580f965110a70b8170111b063da3ba.pdf> Acesso em 26 Jun. 2024.

BANCO MUNDIAL. **Inside the World Bank’s new inequality indicator**: The number of countries with high inequality, 2024. Disponível em: <https://blogs.worldbank.org/en/opendata/inside-the-world-bank-s-new-inequality-indicator-the-number-of->. Acesso em 2 Out. 2024.

BARCELOS, Natália da Silva. **Mobilidade intergeracional considerando a estrutura familiar**: como o status social da mãe modera o efeito da ausência paterna. Dissertação (Mestrado em Sociologia). Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Instituto de Estudos e Políticos, 2022. p. 71.

BARROS, R. N.; PEIXOTO, A. L. A. **Saúde mental e cotas**: Um estudo comparativo entre estudantes universitários no Brasil. Psicologia: Ciência e Profissão, 43, p. 1-16, 2023. <https://10.1590/1982-3703003255410>

BLAU, Peter; DUCAN, Otis. **The american occupational structure**. New York, 1967.

BOURDIEU, Pierre. **A distinção**: crítica social do julgamento. Porto Alegre/São Paulo, Zouk/Edusp, 2008.

BOWEN, Thomas et al. **Adaptive Social Protection**: Building Resilience to Shocks. International Development in Focus. Washington, DC: World Bank. 2020. Disponível em: <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/978-1-4648-1575-1>. Acesso em 20 jun. 2024.

CARVALHO, M. M. D. E.; WALTENBERG, F. D. **Desigualdade de oportunidades no acesso ao ensino superior no Brasil**: uma comparação entre 2003 e 2013. Economia Aplicada, v. 19, n. 2, 2015.

CRUZ, G. F. DA. **Mobilidade intergeracional de renda no Brasil**: tendências temporais e diferenciais de gênero. Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2019.

DUDZIAK, E. **O que é literatura cinzenta?** ABCD USP, 2021. Disponível em: <https://www.abcd.usp.br/noticias/o-que-e-literatura-cinzenta/> Acesso em 11 jul. 2024.

ENGERMAN, S. L.; SOKOLOFF, K. L. Colonialism, Inequality, and Long-Run Paths of Development. **NBER Working Paper**, 11057, 2005.

FANDIÑO, Pedro Sarai Alves. Desigualdade salarial: o papel de convenções sociais sobre a distribuição de rendimentos. Tese (doutorado) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Economia, Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas, Estratégias e Desenvolvimento, 2020. Disponível em: <https://www.ie.ufrj.br/images/IE/PPED/Teses/2020/TESE%20PEDRO%20FANDINO%20-%20PPED.pdf> Acesso em 27 jun. 2024.

FANDIÑO, P.; ARRETCHE, M.; HANUSCH, M. A Genesis of Poverty and Inequality in Brazil. Washington. Disponível em: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099530012022259536/pdf/P17345806e965a0830bf7e048a87b936af8.pdf> Acesso em: 1 jul. 2024

FERREIRA, Francisco H. G et al. Economic Mobility and the Rise of the Latin American Middle Class. Washington, DC: World Bank. <http://dx.doi.org/10.1596/978-0-8213-9634-6>

FIGUEIREDO, P. Brasil foi o local que mais recebeu escravos nas Américas: Ciro Gomes (PDT) acertou ao mencionar dado em plano de governo; número de desembarcados no país foi de 4,8 milhões. Agência Pública, [S. I.], 22 ago. 2018. Disponível em: <https://apublica.org/checagem/2018/08/truco-brasil-foi-o-local-que-mais-recebeuescravos-nas-americas/> Acesso em 26 Jun. 2024.

FREIRE, Alyson Thiago Fernandes. **Os dramas da mobilidade social:** mal-estar, moralidade e classe social. Tese (Doutorado) - UFPB/CCHLA, 2023. Disponível em: <https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/123456789/30022>.

FREITAS, Alan Araújo. **Bem-estar e estratificação social no Brasil contemporâneo.** Revista Brasileira de Sociologia (Sociedade Brasileira de Sociologia.), 2021-09, Vol.9 (22), p.196-22. Disponível em: https://unog.primo.exlibrisgroup.com/permalink/41UNOG_INST/v5fnv8/cdi_dialnet_primary_oai_dialnet_unirioja_es_ART0001567656. Acesso em: 15 de jun. de 2024.

FRISCHTAK, C. R. **Rio 2022:** diagnóstico e Propostas para o Estado. Rio 2022, 2022. Disponível em: https://cebri.org/media/docs/Rio_2022_Diagno%CC%81stico_e_Propo.pdf Acesso em 08 de jul. de 2024.

GERBELLI, L. G. **Brasil empobrece em 10 anos e tem mais da metade dos domicílios nas classes D e E.** G1 Economia, 2022. Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/noticia/2022/01/23/brasil-empobrece-em-10-anos-e-tem-mais-da-metade-dos-domicilios-nas-classes-d-e-e.ghtml> Acesso em 12 jul. 2024.

GIDDENS, A. **Sociologia.** 4 ed. - Porto Alegre: Artmed, 2005.

GOLDTHORPE, John H. **Social mobility and class structure in modern Britain.** Oxford. Claredon, press, 1980.

HOFFMANN, R. **Desigualdade de renda no**

Brasil, 1995-2019: diversas distribuições e o impacto do desemprego. Revista Brasileira de Economia Social e do Trabalho, v. 2, n. 00 SE-Dossiê, p. e020007, 2 set. 2020.

IBGE. **Síntese de indicadores sociais:** uma análise das condições de vida da população brasileira 2023. Brasília: IBGE, 2023. Disponível em: <https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv102052.pdf> Acesso em: 1 jul. 2024.

IMDS. **Ações Afirmativas no Ensino Superior:** Revisão de Literatura. Rio de Janeiro, 2023b. Disponível em: https://imdsbrasil.org/wp-content/uploads/2023/11/ImdsA004-2023-AcoesAfirmativasEnsinoSuperior_RevisaoLiteratura_rev.pdf Acesso em: 2 jul. 2024.

IMDS. **Mobilidade Intergeracional Gerações:** Análise por décadas de nascimento dos filhos de 1920 a 1980. Rio de Janeiro, 2021a. Disponível em: https://imdsbrasil.org/wp-content/uploads/2024/01/Imds003-2021_Mobilidade-Intergeracional-GERACOES-1920-a-1980__.pdf Acesso em: 9 jul. 2024.

IMDS. **Mobilidade social no Brasil:** uma análise da primeira geração dos beneficiários do Programa Bolsa Família. Rio de Janeiro-RJ, 2023a. Disponível em: <https://imdsbrasil.org/publicacao/mobilidade-social-no-brasil-uma-analise-da-primeira-geracao-de-beneficiarios-do-programa-bolsa-familia/> Acesso em 08 de jul. de 2024.

IMDS. **Relação entre a educação de pais e filhos.** Mobilidade intergeracional de educação

no Brasil e no mundo. Rio de Janeiro, 2021b. Disponível em: https://imdsbrasil.org/wp-content/uploads/2024/01/Imds-SI002_SinopseDeIndicadoresNr.02.pdf Acesso em: 1 jul. 2024.

INEP. **Censo Escolar 2023.** 2023a Disponível em: https://download.inep.gov.br/censo_escolar/resultados/2023/apresentacao_coletiva.pdf Acesso em 12 Jul. 2024.

INEP. **Ingresso por cotas aumentou 167% nas universidades.** Instituto Nacional de Pesquisa Educacionais Anísio Teixeira (INEP), 2023b. Disponível em: <https://www.gov.br/inep/pt-br/assuntos/noticias/censo-da-educacao-superior/ingresso-por-cotas-aumentou-167-nas-universidades> Acesso em 10 Jul. 2024.

INSTITUTO CÍCLICA. **O futuro do mundo do trabalho para as juventudes brasileiras.** Porto Alegre: [s.n.]. Disponível em: https://institutociclica.org/wp-content/uploads/2023/08/ciclica-futuro_trabalho_juventude.pdf Acesso em: 10 jul. 2024.

HASELL, Joe. **Measuring inequality:** what is the Gini coefficient?, 2023. Disponível em: OurWorldinData.org - <https://ourworldindata.org/what-is-the-gini-coefficient>

LIPSET, Saymon; RENDIX, Reinhard. **Social mobility in industrial society.** Berkeley: university of California Press, 1959. Disponível em: <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000018810>

LUPION, B. **Baixa mobilidade social no Brasil**

é freio ao crescimento. DW, 2020. Disponível em: <https://www.dw.com/pt-br/baixa-mobilidade-social-no-brasil-%C3%A9-freio-ao-crescimento/a-55886614> Acesso em 24 Jun. 2024.

MEDEIROS, M. **Os ricos e os pobres:** o Brasil e a desigualdade. 1. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 2023.

MOTA, Camilla Veras. **Brasil é o segundo pior em mobilidade social em ranking de 30 países.** 2018. BBC News Brasil em São Paulo (online). Disponível em: <https://www.bbc.com/portuguese/brasil-44489766> Acesso em 27 jun. 2024.

NARAYAN, Ambar et al. **¿Progreso equitativo?** Movilidad económica entre generaciones en todo el mundo. Cuadernillo del panorama general, Washington D.C: Banco Mundial, 2018. Disponível em: <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/05784634-c58d-5b4e-b130-420ac6df8e8d/content> Acesso em 20 jun. 2024.

NUNES, J. C. **Revisão de dados indica recuo em número de jovens nem-nem.** Agência brasil, 2024. Disponível em: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2024-05/revisao-de-dados-indica-recuo-em-numero-de-jovens-nem-nem> Acesso em 26 Jun. 2024.

OCDE. **A Broken Social Elevator?** How to Promote Social Mobility, OECD Publishing, Paris, 2018. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264301085-en>

OCDE. **All Hands In?** Making Diversity Work for All. Paris: OECD Publishing, 2020. <https://doi.org/10.1787/efb14583-en> Acesso em 26 Jun. 2024.

OCDE. **Understanding social mobility.** [s/d]. Disponível em: <https://www.oecd.org/stories/social-mobility/>. Acesso em 20 jun. 2024.

OLIVEIRA, M. A.M.; ARAUJO, J. E. C. **A tributação da riqueza como instrumento de redução da desigualdade social no Brasil:** Análise da viabilidade da instituição do Imposto sobre Grandes Fortunas e seus efeitos redistributivos. Tribunal de contas da União, Coletânea de Pós-Graduação, 2023. Disponível em: <https://portal.tcu.gov.br/biblioteca-digital/a-tributacao-da-riqueza-como-instrumento-de-reducao-da-desigualdade-social-no-brasil-analise-da-viabilidade-da-instituicao-do-imposto-sobre-grandes-fortunas-e-seu-potencial-redistributivo.htm> Acesso em 09 jul. 2024.

OLIVEIRA, C.; HOFFMANN, R. **Mobilidade socio-ocupacional no Brasil:** novo procedimento para delimitação dos estratos ocupacionais e análise dos dados da PNAD de 2014. Sociologias, v. 23, n. 57 SE-Artigos, p. 208–238, 18 ago. 2021. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/15174522-103252>

OXFAM. **Mulheres negras e pobres são as que mais pagam impostos proporcionalmente.** Oxfam Brasil, 2018. Disponível em: <https://www.oxfam.org.br/blog/mulheres-negras-e-pobres-sao-as-que-mais-pagam-impostos-proporcionalmente/> Acesso em 10 Jul. 2024.

PERES, Thais. A. **Subsídios para o entendimento da estratificação da pobreza paulista e mecanismos para a sua superação.** Plan, 2016. Disponível em: https://www.plan-eval.com/repositorio/arquivo/artigo/Peres_PobrezaMultidimensionalPaulista_0.pdf Acesso em: 15 de jun. de 2024.

PIKETTY, Thomas. **O capital no século XXI.** Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014.

PNUD. **Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento.** Relatório do Desenvolvimento Humano 2019. Além do rendimento, além das médias, além do presente: Desigualdades no desenvolvimento humano no século XXI, 2020. Disponível em: <https://www.undp.org/pt/brazil/publications/relatorio-do-desenvolvimento-humano-2019> Acesso em: 24 jun. 2024.

RIBEIRO, C. A. **Educational expansion and class mobility trends in Brazil.** Santiago: CEPAL, 2023. Disponível em: <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/f8d68dd6-aeb4-41ff-8080-fb3c0a775757/content> Acesso em: 1 jul. 2024.

RIBEIRO, C. A. C. **Occupational and income intergenerational mobility in Brazil between the 1990s and 2000s.** Sociologia & Antropologia, v. 7, n. 1, p. 157–185, 2017.

SCHULTZ, Theodore. **Investment in Human Capital.** The American Economic Review, vol 51, n. 1, p. 1-17, 1961. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/1818907> Acesso em: 15 de jun. de 2024.

SOUZA, P. H. G. F. DE; HECKSHER, M.; OSORIO, R. G. **Um país na contramão:** a pobreza no Brasil nos últimos dez anos. Brasília. Disponível em: https://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/11563/7/NT_102_Disoc_Um_Pais.pdf Acesso em: 1 jul. 2024.

SOUSA SANTOS, B. **Na oficina do sociólogo artesão.** São Paulo: Cortez, 2018.

TODOS PELA EDUCAÇÃO. **Anuário Brasileiro da Educação Básica 2021.** São Paulo. Disponível em: https://todospelaeducacao.org.br/wordpress/wp-content/uploads/2021/07/Anuario_21final.pdf Acesso em: 9 jul. 2024.

UNESCO. **World social science report, 2016:** Challenging inequalities; pathways to a just world. Unesco, University of Sussex, Institute of Development Studies, International Social Science Council, 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.54678/QTOK7532>

VAHDAT, V. S.; BORSARI, P. R.; LEMOS, P. R.; RIBEIRO, F. F.; BENATTI, G. S. S.; CAVALCANTE FILHO, P. G.; FARIAS, B. G. **Retrato do trabalho informal no Brasil:** desafios e caminhos de solução. São Paulo, 2022. Disponível em: <https://retratodotrabalhoinformal.com.br/website/wp-content/uploads/2022/06/Retrato-do-Trabalho-Informal-no-Brasil.pdf> Acesso em: 2 ago. 2024.

VAHDAT, V. S.; Benatti, G. S. S.; Chiquetto, J. B.; Mello, G. S. L.; Ferreira, C. N.; Felício, A. S. G.; Silva, T. A. G.; Conceição, A. S. P.; Dias, F.; Campos, J. N.; Espindula, B. F.; Suano, B.; Boeira, L. S. **Inclusão Produtiva e Transição para a**

Sustentabilidade: oportunidades para o Brasil. São Paulo: Fundação Arymax, B3 Social, Instituto Golden Tree, Instituto Itaúsa, Instituto Cíclica, Instituto Veredas. 2024.

VAHDAT, Vahíd Shaikhzadeh; MORALES, Rafael Diego de Serrão; BENATTI, Gabriela Solidario de Souza; CAVALCANTE FILHO, Pedro Gilberto; BAROTTO VAHDAT, Brayan; BOEIRA, Laura dos Santos. **O futuro da inclusão produtiva no Brasil:** da emergência social aos caminhos pós-pandemia. São Paulo: Fundação Arymax, B3 Social, Instituto Veredas, 2020. Disponível em: https://arymax.org.br/conhecimento/inclusaoprodutivanobrasil/futuro-IP_2020-vDigital.pdf Acesso em: 10 jul. 2024.

VAHDAT, V. S.; BORSARI, P. R.; LEMOS, P. R.; RIBEIRO, F. F.; BENATTI, G. S. S.; CAVALCANTE FILHO, P. G.; FARIAS, B. G. **Retrato do Trabalho Informal no Brasil:** desafios e caminhos de solução. São Paulo: Fundação Arymax, B3 Social, Instituto Veredas. 2022. Disponível em: <https://www.veredas.org/wordpveredas/wp-content/uploads/2022/08/Retrato-do-Trabalho-Informal-no-Brasil.pdf> Acesso em 15 de jun. de 2024.

VALE, G. M. V. **Empreendedorismo, marginalidade e estratificação social.** Rae: Revista de Administração de Empresas, São Paulo, v. 54, n. 3, p. 310-321, maio-jun de 2014. Doi: <https://doi.org/10.1590/S0034-759020140306> Acesso em 27 maio 2024.

