

A close-up photograph of a hand dropping several small, round, orange seeds into dark, rich soil. The seeds are scattered across the frame, with one being held between the thumb and index finger of the hand at the top right. The background is a deep teal color, and the overall composition suggests themes of growth, investment, and social impact.

investimentos

causas

impacto positivo

negócios com causa

empréstimo coletivo

2021

relatório

Um ano em que
semeamos e
colhemos.

O Poder do Comprometimento

*Em relação a todos os atos da iniciativa da criação,
Existe uma verdade elementar,
No momento que nos comprometemos,
A providência divina se põe em movimento,
Todo fluir de acontecimentos surge a nosso favor,
como resultado da decisão,
Seguem-se todas as formas imprevistas
de coincidências, ajudas e encontros,
que nenhum homem jamais poderia imaginar,
Tudo o que você passar a sonhar,
Você pode começar,
A vontade, o desejo,
contém em si mesmos,
o poder, o gênio e a magia.*

Johann Goethe

Um **grande obrigado** à todos
que estiveram
comprometidos
conosco em 2021!

trê

Índice

1) O que fizemos neste ano

Programas com Causa 2021

- a. Programa CoVida20
- b. Programa Territórios Regenerativos
- c. Programa Trê Crédito ODS
- d. Parcerias



2) Perspectivas 2022

Programas com Causa 2022

- a. Programa Trê Crédito ODS
- b. Programa Trê ESG
- c. Territórios Regenerativos

3) Atualizações (One Pages de Negócios Investidos)

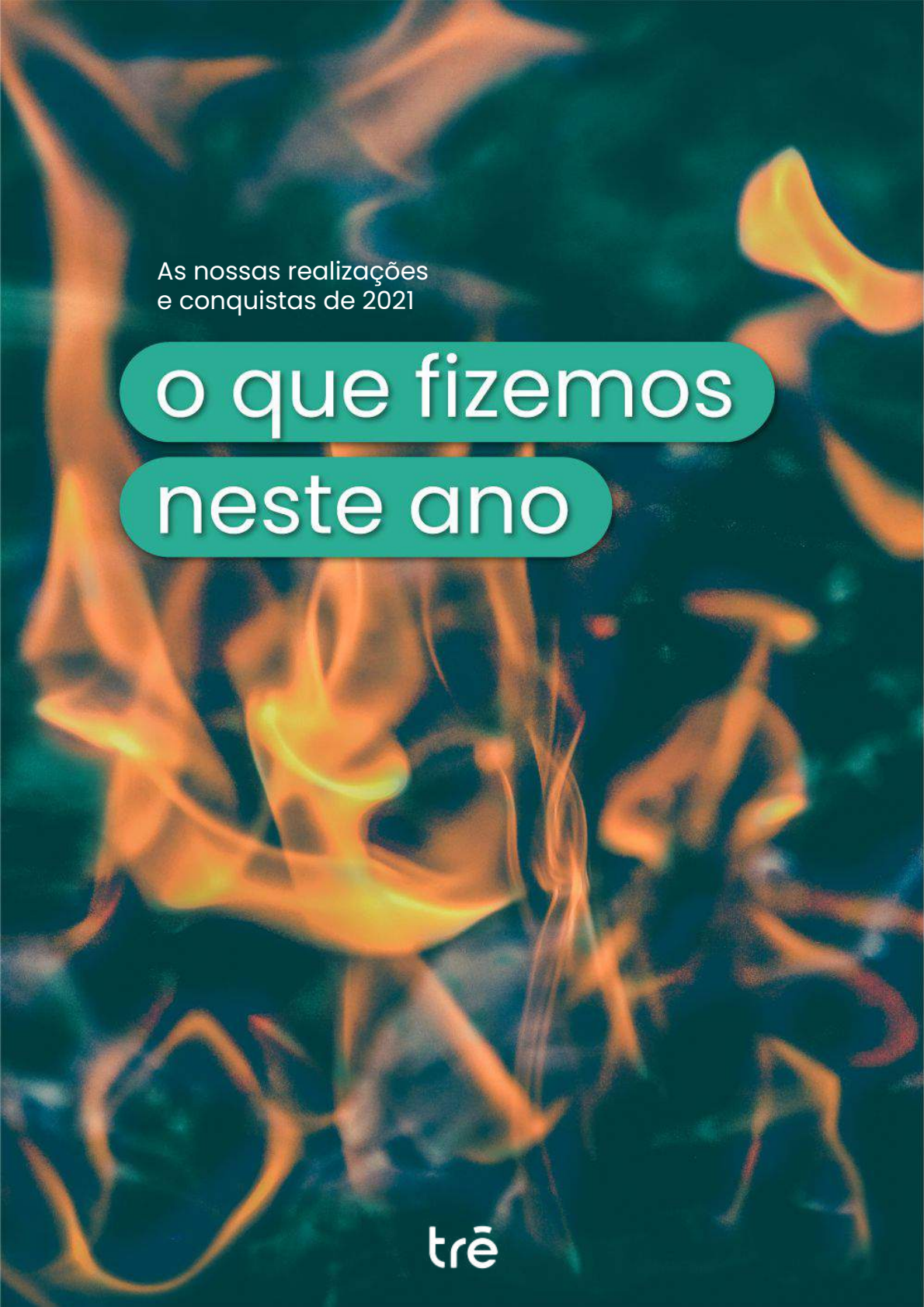
Fale com a gente
e **siga-nos** nas
redes sociais!

falecom@treinvestimentos.com.br

WhatsApp: [\(11\) 95275-6491](https://wa.me/11952756491)



Inscreva-se aqui em nossa newsletter!



As nossas realizações
e conquistas de 2021

o que fizemos neste ano

trê

A Economia do Amor

O nosso propósito maior é o de **co-criar uma Nova Economia**, isto é, uma economia baseada na confiança, no cuidado e na fraternidade, onde os recursos financeiros fluam para iniciativas e pessoas que trabalham por uma sociedade mais fraterna, sustentável e amorosa – é o que chamamos de *Economia do Amor*.

O ano de 2021 foi tão intenso quanto 2020, pois experimentamos o desafio de colocar de forma ainda mais ampla o nosso propósito no mundo. Isso significou focarmos nossa energia na busca de novos negócios; ampliarmos as nossas redes de parcerias e engajarmos ainda mais investidores.

Entendemos que a mudança acontece de “dentro” para “fora” e, por isso, criamos uma cultura colaborativa de constante desenvolvimento. Na Trê, fazemos *grupos de estudos* semanais e *Encontros de Desenvolvimento* mensais com o objetivo de refletirmos juntos sobre a economia, as relações sociais e o nosso papel como pessoas e como organização. É a partir da mudança interior em cada um de nós que podemos lançar um olhar mais transformador para o lado de fora.



**Trê significa
fluir em Tupi.**

O fluir saudável do dinheiro gera prosperidade e vida por onde passa, assim como a água.

Por isso, nosso sonho é fazer com que o dinheiro flua para

**500 negócios com causa
engajando 1 milhão de
investidores até 2030.**

Queremos também deixar um registro especial de **reconhecimento à nossa equipe**, que vêm crescendo e se desenvolvendo, combinando perfis e características, além do nosso novo time de **Embaixadores Trê**, cuja missão é a de compartilhar nossas oportunidades e semear a visão de uma nova economia com sua rede de relacionamento. Ficamos felizes em contar com pessoas de repertórios tão distintos, mas com a mesma direção e vontade. Por fim, nossa gratidão aos **voluntários e apoiadores-anjos** que colaboram com sua energia, confiança e recursos, em nossa jornada.

O ano de 2021 também foi de readequação da nossa comunicação. Ajustamos a nossa narrativa para que pudéssemos comunicar mais claramente o nosso propósito e atuação tanto para negócios com causa quanto para investidores. Neste processo, **lançamos um novo site** e criamos comunicações mais assertivas com base em nosso posicionamento ligado à ideia de **crédito saudável**.

Consolidamos e validamos uma metodologia própria de avaliação e monitoramento de negócios e impacto - a nossa **Tecnologia Social**. Os critérios de avaliação de negócios identificam qual o seu grau de envolvimento com uma visão e DNA de impacto positivo, isto é, o quanto a empresa se volta para a solução de problemas das esferas social, cultural, ambiental e econômica.



Confira mais aqui!

Elementos-chave da nossa Tecnologia social:

- Escolhas de causas prioritárias;
- Comprometimento e Intencionalidade do Negócio com a Causa;
- Percepção e compreensão de necessidades reais do ser humano, da sociedade e do planeta.

por onde conversamos..



+600

participantes em
63 eventos online



+3,4 mil

assinantes da
Newsletter Trê

seguidores orgânicos
+2900
Instagram

seguidores orgânicos
+2000
LinkedIn

R\$ 1,2 mi Programa Piloto

R\$ 6,7 mi Programa CoVida20

R\$ 3,2 mi Programa Crédito ODS

R\$ 11,2
milhões
captados

R\$ 1,4 mi Programa Piloto

R\$ 1,3 mi Programa CoVida20

R\$ 2,7
milhões em
retornos aos
investidores

609

Investidores
e +3,5 mil
aplicações de
investimentos

52

Negócios com Causa
Investidos + 1 negócio
com captação em
andamento

24

co-empresendedores
Trê e nova equipe de
embaixadores Trê

R\$ 1,4 milhão captados
para o Programa Territórios
Regenerativos

R\$ 600 mil
Fundo Filantrópico Mata Atlântica

R\$ 800 mil
Fundo Filantrópico Baía de Guanabara

3 Territórios em atuação com
6 negócios selecionados

Grande Reserva Mata Atlântica

Baía de Guanabara - RJ

Mata da Várzea - Recife, PE

Nossa Equipe

Comitê Executivo



Aline Cano



Eduardo Zornoff



Livia Galasso



Marcos Pedote



Marcus Stensen



Otávio Lourenção



Sergio Resende

Conselho

Clique sobre as fotos para visitar o perfil do LinkedIn de cada pessoa



André Melman



Glaucia Barros



José Mário Ferreira

Equipe Executiva



Aline Tomé



Anderson da Silva



Daniela Akiau



Ernesto Meyer



Gabriel Serrat



Gabriel Teles



Gabriel Zogbi



Julia Camargo



Luiz Antonino



Marco Borba



Maria Cristina Godoy



Natalia Meireles



Paula Fiuza



Rachel Sampaio



Rodrigo Diz



Rose Silvestre



Sophia Levorin

+ Time de Embaixadores

Nossa Causa: queremos co-criar uma Nova Economia

Em nosso planejamento estratégico do início do ano, revalidamos nossa narrativa, causa e missão. Partimos do nosso sonho maior: co-criar uma Nova Economia baseada na confiança, no cuidado e na fraternidade, o que chamamos de **Economia do amor**.

Na *Economia do amor* não olhamos apenas para as nossas necessidades e desejos, mas também para os dos outros, não apenas extraímos e acumulamos, mas também devolvemos, regeneramos e recriamos, cuidando das relações e do planeta.



Nutrir e desenvolver Negócios com Causa

Acreditamos no poder dos negócios com causa no desenvolvimento próspero da sociedade. Os negócios com causa são aqueles engajados em gerar transformações socioambientais positivas.

500 negócios
investidos
até 2030

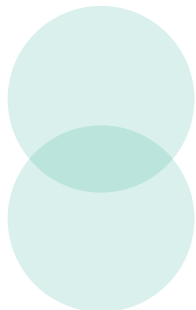


Despertar para o protagonismo na escolha de Investimentos com Causa

Ampliar a consciência e protagonismo nas escolhas de investimentos a partir da visibilidade do fluxo do dinheiro e coerência com princípios e valores pessoais. Convidar a sociedade a ser parte das transformações facilitando o acesso para **qualquer pessoa** com desejo de investir em causas exercer o seu protagonismo como cidadão.

1 milhão de
investidores
até 2030

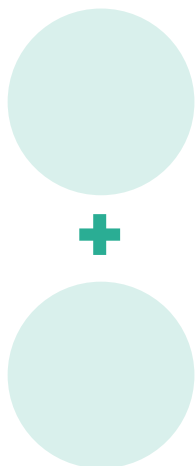




Encontros genuínos

Buscamos criar **relacionamentos próximos e verdadeiros** com todos os negócios e parceiros. A transparência de necessidades e incômodos é fundamental para a **criação de vínculos de confiança**.

Agimos a partir da confiança mútua, do olho no olho, confiamos que todos nós buscamos fazer e dar o que temos de melhor.



Colaboração

Atuamos em **colaboração com diversas organizações**, pois o nosso intuito é fortalecer o ecossistema de finanças de impacto no Brasil e contribuir para que ele cresça, gerando cada vez mais oportunidades de investimentos que **impulsionam o impacto positivo**.



Nosso Lugar Único

Na continuidade do planejamento estratégico focamos na observação das necessidades do mundo hoje, no lugar único da Trê agregando valor na transformação da sociedade, e nos elementos de sucesso do Programa CoVida20.

Alguns elementos que destacamos como parte da nossa análise que contribuem para o sucesso de um programa com causa e estão no espaço do nosso lugar único Trê de contribuição:

- Responder à demandas de necessidades muito concretas que têm valor na sociedade
- Estrutura de blended finance com dinheiro de filantropia catalisando investimento privado e fôlego aos negócios
- Metodologia assertiva de seleção com análise de impacto e econômica de negócios com causa
- Apoio e monitoramento de negócios investidos
- Negócios com causa contribuindo na solução de problemas atuais da sociedade
- Processo humanizado, colaborativo e com encontros genuínos
- Capacidade de articulação e execução operacional
- Mentalidade ESG e transformação de negócios nesta direção é um caminho relevante de transformação positiva da sociedade
- Fluxo saudável do dinheiro como elemento viabilizador da transformação ESG

Queremos replicar estes elementos a outros *Programas com Causa* que colocaremos no mundo em 2022. Desta forma, nossa escolha estratégica para este ano foca na continuidade dos programas iniciados em 2021 e na abertura de um novo espaço de construção em parceria de **Programas ESG** inspirados nos elementos identificados.

Programas com Causa 2021



A Trê desenvolve programas e soluções financeiras com o objetivo de direcionar recursos à uma **causa sistêmica**, buscando impulsionar o impacto positivo gerado em diferentes pontos da cadeia.

CoVida²⁰

territórios
REGENERATIVOS

trê Crédito
ODS

Programa CoVida20

Logo no início de 2021, concluímos as captações com investidores para o **Programa CoVida20**, que mobilizaram mais de **R\$ 6,7 milhões** para **47 negócios!** Este Programa nos mostrou a força da construção coletiva com parceiros idealizadores como o *Sistema B*, o *Instituto Capitalismo Consciente Brasil* e a *Din4mo*; com organizações apoiadoras na execução, tais como *Parsifal 21*, *Chie*, *Humanizadas* e *Bemtevi*; e ainda apoiadores voluntários e organizações que doaram para o *Fundo Filantrópico*, que viabiliza repactuações em casos de negócios que enfrentam momentos difíceis. O foco do programa foi a manutenção do emprego e renda durante a pandemia, mantendo vivos negócios com causa que são as sementes de uma nova economia.

O acompanhamento próximo dos negócios mostra seu valor quando entendemos situações mais difíceis pelas quais passam os empreendedores, e conseguimos apoiá-los na busca de soluções, além do eventual “fôlego financeiro” para o pagamento de parcelas. Mas acima de tudo, ficou muito clara a nossa potência quando nos direcionamos para ações e programas, juntando-nos ao redor de uma coalizão como essa, onde cada parceiro, colaborador e apoiador traz seus talentos, energia e vibração.

As condições dos empréstimos contaram com taxas acessíveis e carência mais longa, proporcionando um “fôlego” para que os empreendedores fizessem ajustes no seu modelo de negócios durante a pandemia e pudessem retomar suas atividades com mais resiliência e consistência. Em dezembro de 2021, esses negócios pagaram mais de **R\$ 1,3 milhão de volta aos investidores**, exemplificando como o dinheiro ganha potência se bem direcionado.



Conheça o Programa!

A Floresta CoVida20

Graças aos recursos investidos através do *Programa CoVida20*, a PlantVerd manteve seu negócio ativo, garantindo a renda de mais de 80 colaboradores. Com muita alegria,, a empresa resolveu presentear a todos os investidores, colaboradores e demais apoiadores do Programa com uma floresta, a **Floresta CoVida20!** O local foi escolhido durante um Encontro da Trê, PlantVerd e seus investidores: trata-se do Sítio Boa Esperança, localizado no município de Piracaia. Ao todo, estão sendo plantadas **mais de 400 mudas nativas da região** e o time Trê já foi acompanhar de perto essa floresta. *Assista ao vídeo abaixo para conferir!*



Coordenadas da
nossa Floresta

23°01'59.32"S
46°22'06.07"O

trê

Fundo Filantrópico

O Fundo Filantrópico finalizou 2021 com **R\$ 563 mil em caixa** e apoiou 13 negócios, oferecendo um fôlego extra para ajuste do fluxo de caixa via uma repactuação com carência e prazos mais longos. Desta forma, **R\$ 174 mil** foram repactuados honrando o pagamento com os investidores do empréstimo original e transferindo o novo empréstimo para a responsabilidade do fundo filantrópico.

No futuro, ao receber os recursos de volta na forma de pagamento do empréstimo, o fundo filantrópico pode reutilizar os recursos financeiros para apoiar outros negócios do CoVida20 necessitando de fôlego extra. É o que chamamos de fundo filantrópico **rotativo**, um viabilizador de fluxo saudável do dinheiro e catalisador de investimento privado. É o dinheiro de doação contribuindo para a construção híbrida de novos modelos de investimento na direção de uma nova economia.





Monitoramento de Negócios

Acompanhamos os negócios do *Programa CoVida20* mensalmente para entendermos o seu **estado geral**. Assim, o negócio se sente confortável em nos indicar com antecedência se conseguirá honrar com os pagamentos ou se precisará conversar em busca de outras alternativas. É a prática constante de vínculos de confiança contribuindo para a redução da inadimplência.

Programa Territórios Regenerativos

Ainda no espírito de colaboração e foco em Programas, ao longo do ano fomos construindo também o “nosso” piloto de **Território Regenerativo na Grande Reserva da Mata Atlântica**, uma coalizão de organizações para apoiar negócios e assim gerar benefícios socioambientais e culturais em localidades, com apoio muito forte da *Fundação Grupo Boticário*. A temática territorial tem se mostrado cada vez mais relevante e, neste Programa, o espírito de colaboração e construção de confiança foram fundamentais para irmos moldando a iniciativa para ajustá-la à realidade. Também evoluímos em 2021 na estruturação da parceria com outros dois Territórios.



Conheça o Programa!

Durante **2021** atuamos
forte nas etapas:



Pesquisar

Levantamento e avaliação preliminar das oportunidades de intervenção local. Definição inicial do contorno do território dos potenciais parceiros. Visitas e conexões locais iniciais.

Plantar

Diagnóstico do território, seus desafios e visão regenerativa. Articulação e estruturação das parcerias para implementação. Estruturação dos mecanismos financeiros e captação inicial (doadores institucionais).

Para **2022** estamos
prontos para a etapa
Crescer:

Crescer

Início da intervenção e engajamento dos primeiros negócios e comunidades. Liberação e acompanhamento dos primeiros investimentos. Atração e engajamento dos investidores de impacto, além de doadores.

A partir de **2023/2024**



Cuidar e Colher

Acompanhamento do portfólio e monitoramento de impacto. Escala do financiamento. Preparação para transição para um modelo autônomo e auto-sustentável.

Conheça mais sobre os outros territórios
na seção Programas com Causa 2022.



Programa Trê Crédito ODS



O **Programa Trê Crédito ODS** é uma iniciativa na qual selecionamos negócios com causa orientados aos [Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da Agenda 2030](#) e que estejam em busca de recursos. Esses negócios possuem compromisso de resolver um problema socioambiental por meio do seu modelo de negócios.

Ao longo de 2021, selecionamos **oito negócios com causa**, dos quais cinco já mobilizaram mais de **R\$ 3,6 milhões de reais**. As captações foram realizadas através da plataforma *Trê-MOVA* de empréstimo coletivo direto, sendo que a *MOVA* é nossa parceira de plataforma e regulamentada pelo Banco Central. Nesta modalidade de investimento, os investidores emprestam diretamente aos negócios que desejam nutrir, enquanto os empreendedores fazem um endividamento saudável perante seu fluxo de caixa com o objetivo de ampliar sua atuação e impacto positivo gerado.

Conheça os Negócios com Causa que captaram conosco em 2021



A **Dengo Chocolates** entrou como avalista de 5 dos seus agricultores que fornecem cacau com manejo sustentável e responsável. Foi a primeira vez que testamos a **modalidade pools da plataforma**, onde os recursos investidos foram distribuídos para os cinco agricultores numa só operação.





A **Abissal Capitalismo Saudável** é uma consultoria que guia pequenas e grandes empresas para o caminho da sustentabilidade, orientando-as na adoção de padrões de governança e impacto positivo em seus negócios. Os recursos dessa captação serão destinados à construção de uma plataforma digital do ESG Journey, um programa que condensa o conhecimento de 15 anos da Abissal.



O **Ânima Arquitetura** é uma empresa que atua com consultoria técnica em arquitetura, urbanismo e planejamento urbano com foco na sustentabilidade social e ambiental, desenvolvendo atividades com alto padrão de qualidade técnica e transparência. A empresa captou conosco em uma *rodada fechada* para investidores específicos.



A **Farmácia Pirâmide** atua há 36 anos em Recife com homeopatia, aromaterapia e medicina antroposófica. Durante a pandemia a empresa expandiu sua atuação para o mundo digital, e hoje conta com uma nova equipe e estrutura de Call Center, para a qual a maior parte dos recursos investidos foram destinados.



A **Mondoré** tem o objetivo de impulsionar o desenvolvimento sustentável de pequenas e médias empresas brasileiras por meio da participação societária. Com os recursos investidos, a Mondoré está alavancando a [Kaiambá](#), empresa do ramo de embalagens e papel que existe desde 1997.



A **Valoren Recuperadora** atua na reciclagem de plásticos com base na economia circular, de forma que o plástico possa retornar para qualquer elo da cadeia. Os recursos investidos já fazem parte das implementações que permitiram à Valoren aumentar significativamente sua capacidade de reciclagem para 24 toneladas/dia!



A **PlantVerd** atua com o reflorestamento de áreas degradadas. A empresa captou **R\$ 1,5 milhão** conosco em novembro/2021 para viabilizar a recuperação de uma área de +400 campos de futebol em três regiões no estado de São Paulo; e finalizou outra rodada de +R\$450 mil em março/2022, com o objetivo de reflorestar uma área de 26 hectares na região do Sistema Cantareira em Piracaia-SP, importante para a preservação dos recursos hídricos do estado de São Paulo.



Conheça
mais aqui!

**DINHEIRO DÁ
EM ÁRVORE
SIM!**



A **eeCoo Sustentabilidade** é uma empresa que distribui embalagens biodegradáveis que podem ser descartadas no lixo orgânico convencional ou compostadas, diminuindo o impacto dos resíduos descartáveis. Além disso, presta serviços de consultoria ambiental em todo o Brasil. A empresa está com rodada aberta neste momento na plataforma Trê-MOVA. Confira!

Conheça as oportunidades disponíveis!

Acessível

investimento a partir de **R\$10**

Visibilidade

do destino do investimento

Taxas Justas

para ambos dos lados

Protagonismo

na escolha dos negócios
investidos

Parcerias

Insecta  &  platta.

Além do empréstimo aos negócios com causa, no ano de 2021 o time da Trê teve a oportunidade de apoiar um piloto de um novo tipo de investimento em comunidade, o **investimento em participação** (também conhecido como *equity crowdfunding*). Nesse piloto, a Trê atuou como apoiadora em todas as etapas de preparação, desenvolvimento e execução do investimento.

Nesse piloto, junto à nossa parceira **Platta Investimentos**, que é registrada perante a *Comissão de Valores Mobiliários (CVM)*, foi oferecido aos investidores da nossa comunidade e ao público em geral a oportunidade de tornar-se sócio da **Insecta**, empresa de impacto que é pioneira no mercado de moda consciente e que vem revolucionando a produção e venda de sapatos, roupas e acessórios, trabalhando com a lógica de economia circular e utilizando matéria prima vegana.

Esse novo instrumento (o investimento em participação) traz uma experiência de investimento para aqueles que querem conciliar ganhos financeiros ao impacto positivo e abre uma nova e diferente fonte de recursos aos empreendedores com causa.



Conheça a Insecta!

trê

The background of the entire page is a close-up, high-contrast photograph of water ripples. The water is a deep teal or dark green color, and the ripples create a complex pattern of light and dark lines that catch the light, giving it a dynamic, textured appearance.

perspectivas

2022

O fluir saudável do dinheiro
é como a água: promove
vida por onde passa

trê

O que faremos em 2022

A nossa escolha estratégica para 2022 foca na continuidade dos programas iniciados em 2021 e na abertura de um novo espaço de construção em parceria de Programas ESG inspirados nos elementos identificados.

Sustentação do Programa Covida20 por meio do constante **monitoramento e apoio aos 47 negócios investidos**. A entrada de novos negócios encerrou-se em 2021.

Continuidade e ampliação do Programa Trê Crédito ODS e foco em desenvolvimento e expansão de negócios com causa maduros, claramente alinhados com os objetivos ODS, com faturamento entre **R\$ 5 e R\$ 200 milhões por ano** via instrumento financeiro atual de plataforma de empréstimo coletivo Trê-Mova e/ou abertura de novo instrumento de investimento voltado para investidores profissionais.

Continuidade do Programa Territórios Regenerativos focado na etapa *plantar* nos 3 territórios com parcerias estabelecidas. Estrutura de financiamento blended finance, na qual o dinheiro de filantropia atua como catalisador de investimento privado, contribuindo no fomento territorial de ecossistema de micro e pequenos negócios com causa.

Lançamento de novas parcerias via Programas Trê ESG, com foco em parceria com grandes empresas, suas cadeias produtivas e instituições financeiras, buscando carteiras de negócios ESG, institutos e fundações com causas, que acreditem na transformação da sociedade via fluxo saudável do dinheiro e no papel dos negócios ESG.

Programas com Causa 2022



As causas são **movimentos em conjunto** para apoiar na resolução de problemas sociais, ambientais, culturais ou econômicos.



Programa Trê Crédito ODS

Este programa tem como objetivo **nutrir e desenvolver negócios com causa** por meio de financiamento via plataforma de empréstimo coletivo. Após cuidadosa seleção que envolve critérios da nossa *Tecnologia Social*, aprovamos negócios comprometidos com o desenvolvimento socioambiental positivo da sociedade – os **negócios com causa**. Chamamos os recursos de **crédito saudável** porque levamos em consideração os sonhos e o propósito do negócio, com taxas e prazos criados **em conjunto** para que sejam adequados ao momento e objetivos do negócio, ao mesmo tempo que sejam atrativos aos investidores.

A plataforma permite que diferentes tipos de investidores possam **escolher diretamente** os negócios com os quais sentem conexão com seu propósito e modelo de negócios. Ao longo desse processo, realizamos **Encontros de Investidores com Causa** como forma de aproximar investidores e negócios, despertando a sua **confiança** mútua e criando relações para além das transações financeiras.

Conheça as oportunidades disponíveis
para investir com causa!



Nossa prioridade em 2022 são negócios com causa mais maduros, com faturamento entre **R\$ 5 e R\$ 200 milhões por ano**, e que gostariam de utilizar os benefícios de um modelo de plataforma de empréstimo coletivo como parte da sua estratégia de captação de recursos financeiros para seu desenvolvimento. Uma possível oportunidade é a combinação de participação societária (*equity*) aliado à dívida. Recomendamos um valor de captação de dívida via plataforma entre **R\$ 500 mil e R\$ 3 milhões**.

Vantagens do empréstimo direto com a Trê

O modelo de plataforma oferece uma alternativa interessante para negócios buscando:

Processo de Seleção Humanizado

Olhar para o impacto real do negócio e de como potencializá-lo.
Feedback final do processo e recomendações Trê



Operação com carência, taxas justas e competitivas

Co-criação das condições de empréstimo – crédito saudável para o empreendedor;

Financiamento com impacto

Promover a oportunidade de investimento com causa para investidores;

Visibilidade: um espaço de divulgação do seu negócio

Fidelização: cliente se torna investidor ou vice-versa;

Rede de Apoio pós Investimento:

Acompanhamento no sucesso do negócio pela equipe Trê e oferta de rede de contatos e acesso à Comunidade de Negócios com selo *Trê Negócios com Causa*.

**Quer inscrever
o seu negócio?**

[Clique e acesse o
nosso formulário
de seleção!](#)

No caso de combinação **equity + dívida**, os empreendedores reduzem a necessidade de recursos de equity minimizando a diluição da sua participação societária.

Além da modelo da plataforma de empréstimo coletivo, em 2022 está em desenvolvimento um novo instrumento de investimento voltado para investidores profissionais e para negócios com causa com necessidades de recursos **acima de R\$ 3 milhões**.

Programa Trê ESG



A **Trê** oferece o serviço de co-criação de **programas ESG**. Cada programa pode ser constituído de todas ou algumas destas fases da nossa **Tecnologia Social**: identificação, certificação, seleção, impulsionamento e monitoramento de empresas ESG. Este processo utiliza a metodologia de avaliação de impacto positivo, que culmina com a concessão do *Selo Trê* de impacto. Pode incluir ainda a conexão com fontes de financiamento através de empréstimos dentro do **Programa Créditos ODS**, ou de outras formas de financiamento através de parcerias. Nossa **Tecnologia Social** tem como lugar único ser adaptada para a realidade de Pequenas e Médias empresas

Co-crie um programa com a Trê

Metodologia Trê

..... **Seleção de negócios de impacto (ESG)** para investimento equity ou crédito

..... Seleção de negócios já investidos com o filtro de impacto (ESG) para **composição de carteiras ESG**

..... **Acompanhamento de negócios de impacto**, buscando redução de inadimplência e mortalidade

..... Jornada de **transformação de negócios** ou ampliação do impacto positivo (ESG)

..... **Impulsionamento de negócio**; liberar o tempo do empreendedor para focar onde agrega mais valor

..... Participação como **conselheiros** nos temas acima

Qualificação do relacionamento

Criação de vínculos de confiança e cuidado com os negócios

Capacidade de processamento de negócios

Expertise e processos bem estruturados no fluxo de avaliação

Quer explorar uma possibilidade?

[Clique aqui e converse conosco!](#)

Programa ESG elaborado pela Trê e por você

para apoiar o desenvolvimento de negócios de impacto socioambiental

Fluxo Saudável do Dinheiro

Territórios Regenerativos

A Trê, em parceria com o *Parsifal21* e a *Fundación Avina*, construiu e lançou ao longo de 2021 o **Programa Territórios Regenerativos**, que busca promover uma agenda de prosperidade e sustentabilidade local em diversos territórios do Brasil a partir de negócios de impacto socioambiental ou em fase de transição.

O programa busca fomentar um ecossistema de negócios que contribua para regeneração dos territórios nas dimensões **ambiental, social, cultural e econômica**. Para isso, levaremos recursos financeiros através de diversas soluções (como capital semente, empréstimos coletivos e fundos filantrópicos), ações para o desenvolvimento desses negócios (como programas para impulsionar ideias, oficinas coletivas e mentorias), sensibilização e convite para negócios tradicionais incorporarem elementos de gestão sustentável em sua atuação, além da articulação de atores dos três setores e organizações apoiadoras neste movimento, como a *Fundação Grupo Boticário*.

O **Programa Territórios Regenerativos** é feito a partir de projetos de longo prazo que visam ser auto-sustentáveis. Assim como uma árvore que leva anos para atingir a maturidade, o projeto de cada território precisa passar pela fase do pesquisar, plantar, crescer até colher. Durante esse tempo de incubação, a equipe trabalha em pesquisar e entender as necessidades daquela região a ser trabalhada, mapear os negócios que podem entrar nesse ecossistema e criar as primeiras parcerias. Nesse início, o projeto precisa do cuidado e esforço da nossa equipe e de recursos financeiros para planejamento e estruturação, após esse desenvolvimento inicial o projeto atinge o estágio de evolução para conseguir apoio de doadores institucionais.



[Doe aqui para o programa!](#)

Celebramos o início dos trabalhos nesses 3 territórios, sabendo que eles são apenas os primeiros passos no caminho para atingir a nossa meta de ter **20 territórios até 2030**, promovendo o desenvolvimento regional por todo o país.

Para construir essa jornada, acreditamos num modelo híbrido, que integra os três fluxos de dinheiro, investimento, consumo e doação, com a intenção de devolver, regenerar e recriar. Formando um *manto de calor* ao redor desses territórios. E queremos te convidar para fazer parte dessa rede apoio e se tornar um doador da Trê! A sua doação vai nos permitir impulsionar o **Programa Territórios Regenerativos** e gerar ainda mais impacto positivo!

.....

Sobre os Territórios

Em 2021, além de estruturar o programa Territórios Regenerativos, conseguimos iniciar a atuação em três territórios em conjunto com organizações parceiras como a *Fundação Grupo Boticário*, que doou **R\$ 1,4 milhão** para os territórios da Grande Reserva Mata Atlântica e Baía de Guanabara; e o *Grupo Cornélio Brennand**, anfitrião no território Mata da Várzea, no Recife – PE.

Baía de Guanabara, que abrange a maior parte da Região Metropolitana do Rio de Janeiro. Estamos nos inserindo no Movimento Viva Água Baía de Guanabara, um movimento multi-atores que busca fortalecer a segurança hídrica e adaptação às mudanças climáticas, por meio de estratégias de conservação da natureza de longo prazo para o desenvolvimento sustentável. Desta forma, atuaremos em colaboração com parceiros estratégicos, entre eles também, a *Fundação Grupo Boticário*, que doou R\$ 800 mil para o Fundo Filantrópico do território.



**Acordo em formalização*

Mata da Várzea, localizada na parte oeste de Recife, no bairro da Várzea, ocupando 796,27 hectares. Nosso desafio nesse território será atuar pela preservação da Mata aliando a conservação ao apoio aos negócios do entorno, seguindo as diretrizes do Programa e ajustando-o à realidade e necessidades do território. Estamos no estágio inicial de atuação neste território junto ao Grupo Cornélio Brennand, e a meta é trazer para o Fundo Filantrópico do território R\$ 750 mil.

Grande Reserva Mata Atlântica, localizada entre São Paulo, Paraná e Santa Catarina. Abrange 1.8 Mi hectares e 50 municípios. É o último remanescente contínuo do bioma e possui uma enorme oportunidade de desenvolvimento cultural, econômico, social e ambiental. É o nosso primeiro e mais avançado território de atuação que tem como anfitriã a *Fundação Grupo Boticário*, que já doou R\$ 600 mil para o *Fundo Filantrópico* do território. Foram realizadas conversas com pelo menos 30 negócios da região, além de atividades de desenvolvimento e comitês de avaliação para doações e possíveis operações de crédito. **Em breve teremos oportunidades** deste território na plataforma de empréstimo coletivo para você investir!



Conheça o GRMA aqui!

Imagens da **Fundação
Grupo Boticário**



Informe-se sobre a situação
geral dos nossos negócios
com causa do Programa
CoVida20 e Programa Trê
Crédito ODS (2021)

atualizações

trê

Negócios do Programa CoVida20



Negócios do Programa Trê Crédito ODS (2021)



trê



Abissal
Capitalismo Saudável

Nosso Propósito é fazer do Brasil um País de Negócios Sustentáveis.

Acesse o [Report 2020](#).



Empresa



Certificada

FLUXO DE PAGAMENTO

25,2% pagos
R\$ 13.272,46

Total Geral
R\$ 52.663,68

Início em **mar/2021**

Fim em **set/2024**

INDICADORES

+ 70 empresas atendidas;

+ 1.200 processos melhorados;

+ 5.000 colaboradores impactados.

ATUALIZAÇÕES 2021

- No segundo semestre, desenvolveram **novos projetos de alinhamento ao Sistema B, estabelecimento de padrões de sustentabilidade e práticas ESG** para empresas de setores como agronegócio e imobiliário.
- Com apoio de uma agência, **ampliaram a divulgação da empresa através de anúncios no Google e revisaram a sua estratégia de branding.**
- Fecharam contrato com uma Cooperativa de Crédito para o Agronegócio (Sicoob) para disseminar os conceitos de ESG entre os cooperados.
- Iniciaram **captação de investimento P2P na Trê** em Dezembro/2021 no valor de **R\$ 65,7 mil.**
- O objetivo da captação está relacionado à consolidação do **produto ESG Journey** e a busca pela sua **digitalização**. Os recursos serão utilizados para:
 1. **Produção do conteúdo** do produto ESG Journey na plataforma digital;
 2. Construção do **novo site**;
 3. **Ativação de vendas e marketing** nas redes sociais e Google.

EXPECTATIVAS 2022

- **Implementação do novo site** com a **divulgação do novo produto.**
- **Digitalização do Produto ESG Journey.**
- **Contratação de pessoas** para desenvolvimento e vendas da **nova jornada.**
- **Parceria com Universidade de Goiás** para lecionar sobre ESG no cursos de Administração.



Empresa



Certificada



**CAPITALISMO
CONSCIENTE**
BRASIL

FLUXO DE PAGAMENTO

15,3% pagos
R\$ 35.451,26

Total Geral
R\$ 232.014,96

Início em **abr/2021**

Fim em **fev/2025**

INDICADORES

90% da mata nativa de sua sede
está preservada;

50% de seus colaboradores são
locais;

Concluíram **50%** do protótipo do
espaço de pesquisa e
convivência com métodos
construtivos não-convencionais
e pegada zero;

Tiveram **116 alunos** em cursos
realizados;

Nota 97,7% na Pesquisa
Humanizadas.

ATUALIZAÇÕES 2021

- Realizaram uma **captação com a Benfeitoria de R\$ 96,5 mil** para auxiliar na **construção de um espaço de aprendizagem** para encontros. Para saber mais, [clique aqui](#).
- A ideia do espaço consiste na **sala Humberto Maturana**, no **espaço para refeições e produções culinárias** e no **tratamento permacultural** das águas e dos dejetos.
- **Lançamento do ESG Lab Primeiro Mergulho**: curso introdutório sobre a temática ESG. Para saber mais, [clique aqui](#).
- Estão em fase de **lançamento e divulgação da Expedição ESG** (também parte do ESG Lab), com a **primeira turma planejada para Março/22**. Para saber mais, [clique aqui](#).
- **Faturamento voltou a crescer** em relação a 2020, chegando a ter **lucro no fechamento de 2021**.
- Realizaram também a **formação de Facilitadores em julho/21** com 24 alunos e a de **Coaching em agosto/21** que contou com 27 alunos.
- **Fecharam 2 contratos** e estão com outros em fase final de negociação, com **expectativa de fechar 4**.
- Ganharam sementes e uma horta e **conseguiram fazer o pomar que queriam** no espaço.
- **100% dos cursos possuem a temática ESG**.

EXPECTATIVAS 2022

- Finalização da **construção do espaço de aprendizagem** Appana e **recepção dos primeiros grupos**.
- **Inauguração do Appana Terra em Abril de 2022**, com a finalização de todas as obras.
- Abertura de uma **nova turma do curso Primeiro Mergulho em ESG**.
- Investimento na **construção de uma plataforma ESG para clientes**.
- **Rating AAA na Pesquisa Humanizadas**.
- Contratos para implantação de pautas ESG em negociação, **previsão de fechamento de 04 contratos em 2022**.



Fintech de microcrédito produtivo orientado. Acesse o [Report 2020](#).



Empresa



Certificada

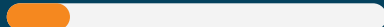
FLUXO DE PAGAMENTO

16,7% pagos

R\$ 68.547,36

Total Geral

R\$ 411.284,16



Início em out/2021

Fim em mar/2023

INDICADORES

15% dos clientes são novos (originação) e 85% de recompra;

65% dos clientes são mulheres.

ATUALIZAÇÕES 2021

- Junho/julho: pelos efeitos da pandemia, houve uma **redução muito grande nos resultados**, o que levou a necessidade de uma **redução drástica na organização** (reduziram em 70% o quadro de funcionários para que pudessem ajustar o fluxo de caixa e continuar as operações);
- Continuam **operando com a mesma estrutura**, apesar de reduzida → em casos de inadimplência dos clientes, contam com o **apoio de agências de cobrança**;
- Estão trabalhando bastante com a **retenção de clientes** (possuem uma área de inside sales que atua remotamente com esse público) → **taxa de recompra de 85%**.

EXPECTATIVAS 2022

- Continuidade do **processo de reestruturação da empresa visando um modelo mais leve e eficiente** operacionalmente via parcerias com terceiros nas áreas de apoio e **foco da Avante na origemação de negócios**.
- Expectativa de **ano difícil com desafios no equilíbrio da gestão de caixa** vs. compromissos vencendo em 2022.



Empresa



Certificada

FLUXO DE PAGAMENTO

15,3% pagos

R\$ 57.471,33

Total Geral

R\$ 374.407,38

Início em abr/2021

Fim em fev/2025

INDICADORES

1742 empregos diretos gerados;

5155 empregos indiretos gerados;

28% sobre o faturamento de pagamentos para fornecedores locais.

** Indicadores referentes a 2020*

ATUALIZAÇÕES 2021

- O **faturamento cresceu** e fecharam com 27% a mais em relação ao ano anterior e **estão com o caixa saudável**.
- Estão **mantendo o resultado do caixa saudável**, é um assunto super importante porque **trabalham com verbas de governo que costuma ser instável**.
- O **foco do ano foi comercial**, para ampliar clientes nas frentes de atuação:
 - Programas e Projetos de Cultura e Educação;
 - Plataformas de Patrocínios;
 - Plataformas de Sustentabilidade.
- Em parceria com o programa Amigo do Clima, da WayCarbon, estão **acompanhando a gestão da emissão de gases do efeito estufa por toda a operação** e também realizam ações de **compensação**.
- **Recertificação B**.
- Desenvolveram o **relatório anual dos resultados de 2020**. [Clique aqui para ver](#).

EXPECTATIVAS 2022

- **Fortalecer principalmente o ODS 10** (Redução das Desigualdades) através dos **projetos socioculturais incentivados**. Projetos que atuem na:
 - Desigualdade racial no imaginário infantil;
 - Capacitação de jovens para empregabilidade;
 - Qualificação de educadores em competências da nova BNCC e em educação musical.
- Planejam **manter a neutralização de carbono** para mitigar impactos ambientais.
- **Diversificar as fontes de recurso**, com novos serviços e clientes, principalmente para o pilar da sustentabilidade.
- **Ampliar a rentabilidade dos projetos** e revisar os processos e ferramentas para **melhorar a produtividade**.



Torrefação artesanal de cafés especiais, rede de cafeterias e assistência de máquinas. **Acesse o [Report 2020](#).**



FLUXO DE PAGAMENTO

***Fora do período de pagamento**

Total Geral
R\$ 71.109,72

Início em **fev/2022**

Fim em **fev/2025**

* **Acordo FF** de R\$ 4,94 mil a partir de fev/2022

INDICADORES

Colaboradores dando continuidade aos estudos: com a pandemia, acabaram tendo que parar;

100% das compras são feitas de pequenos produtores ou de produtos sustentáveis;

Mantém **75%** dos colaboradores sendo pessoas com mais dificuldade de se inserirem no mercado de trabalho;

100% da borra é doada para ser utilizada como adubo.

ATUALIZAÇÕES 2021

- **Reinauguração da loja** do Hospital Badim após o incêndio (26/maio);
- **Reabertura do Museu onde está localizada a outra loja:** além de visitantes do parque, agora recebem visitantes do museu, **aumentando o movimento**;
- Conseguiram um **novo espaço para usar como sede de torrefação, reduzindo 2/3 do custo do aluguel** (estavam com dificuldades de pagar o aluguel do espaço anterior).

EXPECTATIVAS 2022

- Estão trabalhando para a **reabertura da loja no Centro:** ainda com algumas incertezas referentes ao momento político;
- Pretendem continuar dando **foco às atividades atuais para entrar em um ritmo constante**;
- **Foco principal é a torrefação**, na qual devem concentrar mais esforços (e investimentos) em 2022;
- Pretendem **voltar com o incentivo aos colaboradores darem continuidade aos seus estudos**.

CAUSE

Consultoria estratégica que apoia empresas e organizações a identificarem e gerirem suas causas.

Acesse o [Report 2020](#).



Empresa



Certificada

FLUXO DE PAGAMENTO

13,5% pagos
R\$ 31.580,74

Total Geral
R\$ 233.495,64



Início em **set/2021**

Fim em **out/2024**

INDICADORES

90,9 em pontuação no Sistema B;
(certificação de 25/09/2020)

Impacto de projetos específicos

Água Segura São Gabriel da Cachoeira

(com Sanofi, ISA, FOIRN e Água Segura):

Distribuição de filtros comunitários para comunidades indígenas de alta vulnerabilidade social na Amazônia - combate à mortalidade infantil por diarreia:

872 famílias atendidas;

4.911 indígenas beneficiados diretamente (aproximadamente **21% da população rural** do município mais indígena do Brasil).

ATUALIZAÇÕES 2021

- Estão **alinhados com as expectativas do último reporte**, com exceção da perspectiva de aumento de pipeline.
- O desempenho do 2º semestre está **abaixo do esperado**, considerando que geralmente é uma época boa para o negócio → estão com **dificuldades em fechar projetos** em 2021.
- Criaram **um novo serviço** voltado ao **desenvolvimento e implementação de estratégias ESG** para grandes organizações.
- **Lançaram o infoproduto** que estavam desenvolvendo, mas ainda estão **em fase de divulgação**.
- Estão **reestruturando a composição do negócio**, nomeando diretores para cada área, assim como desenvolvendo um novo **ciclo de planejamento estratégico**.

EXPECTATIVAS 2022

- Possuem **boas perspectivas acerca do aumento das vendas**, considerando a **divulgação dos novos produtos** (ESG e infoproduto de advocacy).
- O **novo planejamento estratégico** da organização aponta para quatro grandes **objetivos/necessidades**:
 1. Desenvolver uma **gestão mais integrada, eficaz e eficiente** (especialmente a gestão de projetos);
 2. CAUSE como uma **marca reconhecida e referência** no que faz;
 3. Desenvolver um **olhar e gestão para pessoas**;
 4. **Aumentar a pontuação do Sistema B**.



Foodtech Omnicanal
que conecta
produtores e
consumidores de
alimentos orgânicos.

Acesse o [Report 2020](#).



FLUXO DE PAGAMENTO

18,2% pagos
R\$ 61.411,61

Total Geral
R\$ 336.973,86

Início em **mai/2021**

Fim em **nov/2024**

* R\$ 13,54 mil foram **pagos pelo FF**

INDICADORES

+50.000 cestas distribuídas para famílias vulneráveis em parceria com o Orgânico Solidário;

100% das embalagens feitas de material reciclável e/ou compensadas com créditos de logística reversa;

+1 ton de alimentos doados para Refeitório Gastronômica;

70% da equipe é composta por mulheres.

ATUALIZAÇÕES 2021

- **Revisão de estratégia** para focar a atuação no B2B, e **construindo parcerias para vendas** de produtos para o B2C.
- Foco no **fortalecimento na gestão de portfólio B2B** (atendimento ao super mercado, foodservice e etc).
- **Crescimento no segmento de vendas de cestas B2B** para o mercado corporativo de benefícios.
- O ano foi de muitas rodadas de **conversas com investidores para estressar o modelo e deixá-lo redondo para a rodada de captação**. Atraso na captação prevista para 2021: **adiou os planos de expansão e crescimento** da empresa.
- Apesar do faturamento menor em relação a 2020, a empresa foi **mais eficiente na gestão, com aumento de margem e redução de custos operacionais**.
- Em negociação para **captação do equity para investir no time, capital de giro e abertura de novas lojas**.

EXPECTATIVAS 2022

- Continuar **focando na gestão de portfólio B2B**.
- Concluir **rodada de captação**.
- **Efetivar parceiros para atuação de vendas** para o B2C.
- Formalizar **parcerias focadas no planejamento produtivo**.
- **Expansão das vendas para nova praça** (São Paulo).

C + M A S

SÃO PAULO

Design, produção de roupas e serviços de capacitação com upcycling.

Acesse o [Report 2020](#).



FLUXO DE PAGAMENTO

33,9% pagos
R\$ 5.891,40

Total Geral
R\$ 17.345,88

Início em **mar/2021**

Fim em **jul/2024**

* R\$ 2,79 mil foram **pagos pelo FF**

INDICADORES

63 designers e costureiras capacitados em cursos;

12 participações em eventos:

Vencedora do Prêmio Fashion Futures do Instituto C&A na categoria Inovação e Tecnologia, Lançamento do Fashion Film REVER no BEFW, stand e palestra no Mercado Circular, Mentora no Reality Show Design Vision, InspiraMais;

+7 mil pessoas impactadas em palestras, lives e eventos;

1500 m de tecidos que virariam resíduos foram aproveitados e desviados do lixo.

ATUALIZAÇÕES 2021

- **Pivotagem para serviço** e deixar de fabricar produtos.
- **Redução de custo da operação de varejo**, mudança de escritório e negociação com fornecedores.
- Consolidou **parceria com a T.Christina**, a partir de retalhos descartados pela indústria de confecção **dão vida a um novo tecido Oricla**.
 - B2B – Venda de peças prontas e tecidos.
 - B2C – Desenvolvem peças das marcas Rani por Comas e LeFrufru por Comas.
- **Rebranding da marca** para mostrar as **novas atividades** da Comas.
- Desenvolvendo **modelo de proposta de consultoria mais padronizada** para ganhar **eficiência nas ofertas** aos clientes.
- Com o tecido Oricla, o negócio ganhou um **prêmio do Instituto C&A na categoria Inovação e Tecnologia** (R\$50 mil para aplicar no negócio + consultoria).

EXPECTATIVAS 2022

- Neste primeiro semestre, conseguir **estabelecer a operação para fabricação do tecido Oricla**.
- Estabelecer e **alcançar metas de faturamento** em projetos de consultoria.
- **Prospectar novas oportunidades de consultoria**.
- Com o prêmio do Instituto C&A, o negócio receberá uma **consultoria para modelar a frente de serviços em P&D para grandes confecções** com foco na gestão dos resíduos sólidos.



fechandociclo
com.br



Prestação de serviços de TI para o cumprimento de legislação sobre resíduos através de cooperativas de catadores.

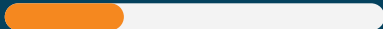
Acesse o [Report 2020](#).



FLUXO DE PAGAMENTO

28,4% pagos
R\$ 6.576,21

Total Geral
R\$ 23.161,32



Início em abr/2021

Fim em set/2024

* R\$ 4,34 mil foram pagos pelo FF

INDICADORES

6.3 Toneladas de resíduos reciclados;

2 Toneladas de alumínio (latinhas de bebidas);

4.3 Toneladas de plástico: garrafas plásticas de Bebidas, produtos de limpeza e afins.

ATUALIZAÇÕES 2021

- A plataforma Fechando Ciclo e a sua carteira de clientes foram vendidas para a EuReciclo. Por conta desta transação, **modificamos o relatório para a Constata.**
- Estão passando por uma **fase de transição com a venda da Fechado Ciclo**, neste momento **não estão com faturamento**. Devido a esse cenário estão investindo em uma **nova frente de negócio de reciclagem**, um aplicativo para trocar resíduos por prêmios, que irá **iniciar a operação comercial em março de 2022.**
- O novo projeto está em **fase de implantação**, chama-se cicla.ai. O local encontra-se **pronto para a operação**, recebendo coletas de resíduos de empresas, condomínios e estabelecimentos comerciais. Neste momento estão efetuando a **instalação de uma prensa enfardadeira.**

EXPECTATIVAS 2022

- A previsão para o primeiro carregamento de carga é em março de 2022. Considerando o plano de negócio deverá ocorrer um carregamento de **7 toneladas de resíduos por mês.**
- Focar na **prospecção de parceiros e clientes.**
- **Contratação de mais duas pessoas**, atualmente a operação conta com três colaboradores.



A Donamaid é uma plataforma para contratação online de limpezas, conhecida também como "Uber das diaristas". **Acesse o [Report 2020](#).**



FLUXO DE PAGAMENTO

27,1% pagos
R\$ 16.421,02

Total Geral
R\$ 60.687,18

Início em **mar/2021**

Fim em **out/2024**

* R\$ 18,67 mil foram **pagos pelo FF**

INDICADORES

+200 profissionais utilizaram o aplicativo em 2021 como fonte ou integração de renda via aplicativo;

+R\$ 1,3 milhão de renda gerada em 2021 para as profissionais, somando **+R\$ 4,3 milhões** desde o início da operação;

+15.600 limpezas executadas em 2021;

Renda média das profissionais que disponibilizam a semana: **R\$ 1.850,00 – R\$ 2.600,00** (meses de baixa procura) e **R\$ 2.200,00 – R\$ 3.000,00** (meses de alta procura);

271 diaristas ativas disponibilizando horário, atualmente.

ATUALIZAÇÕES 2021

- **Retomaram as atividades** após o período de alta da pandemia.
- Faturamento está aumentando e **a empresa se aproxima do breakeven**, para maior sustentabilidade financeira.
- Buscando **aumentar o número de usuários cadastrados** para executar a limpeza.
- Adaptando a experiência do usuário do aplicativo para **atender às necessidades de usabilidade das diaristas**.

EXPECTATIVAS 2022

- Disponibilizar **cupons para empresas ofertarem como benefícios aos seus funcionários**.
- Pesquisa sobre o mercado de aluguel por temporada para **desenvolver oportunidade de parcerias**.
- Analisar viabilidade de futura **parceria com empresa de produtos de limpeza**.
- Crescer **recorrência do serviço com assinaturas para o B2C**.



Startup de gastronomia social, orgânica e local
Acesse o [Report 2020](#).



FLUXO DE PAGAMENTO

8,6% pagos
R\$ 33.447,15

Total Geral
R\$ 391.018,14



Início em abr/2021

Fim em fev/2025

* R\$ 29,73 mil foram pagos pelo FF

INDICADORES

+45 mil caixinhas vendidas em 2021;

+R\$ 225 mil de renda gerada em 2021 para cozinheiras de Paraisópolis-SP, totalizando **R\$ 450 mil** desde o início da operação;

+ 18 mil KG de alimentos orgânicos comprados de pequenos produtores em 2021;

+R\$ 270 mil de renda gerada em 2021 para pequenos produtores, totalizando **R\$ 450 mil** desde o início da operação.

ATUALIZAÇÕES 2021

- **Nível de faturamento semelhante**, com 150 pratos/dia.
- Desenvolveram um **novo modelo de negócio para ofertar os pratos para o B2B**: os funcionários de empresa solicitam pratos e **pagam no modelo de co-participação com a empresa** e a duLocal realiza a entrega em geladeiras da marca dentro dos escritórios. Primeiro piloto em Dezembro/2021.
- Tiveram um **pequeno declínio em número de assinantes**, estão **ajustando a estratégia para manter a frente B2C** e aumentar números de clientes.
- **Captaram novos recursos e desenvolveram conselho para apoio de estratégias** e acompanhamento da evolução da duLocal.
- **Redução no número de cozinheiras** de 12 para 8.
- Não conseguiram retomar o pagamento por **não estarem conseguindo gerar fluxo de caixa**. A Trê está fazendo parte do Conselho da duLocal para ajudar na estratégia e plano de ação.

EXPECTATIVAS 2022

- **Aumentar as vendas** para 400 pratos diários.
- **Contratação de equipe para o comercial e comunicação** para B2B e B2C.
- **Prospectar mais clientes para o modelo B2B**, e aguardando aprovação de 3 clientes que estão no pipeline.
- **Participação em eventos oferecendo almoços**, primeiro evento piloto tiveram 40 pessoas.



Editora com curadoria de conteúdos e atuação de impacto socioambiental.

Acesse o [Report 2020](#).



Empresa



Certificada



**CAPITALISMO
CONSCIENTE**
BRASIL

FLUXO DE PAGAMENTO

36,6% pagos

R\$ 11.003,27

Total Geral

R\$ 30.060,36

Início em **fev/2021**

Fim em **jul/2024**

INDICADORES

44 horas/22 encontros dos clubes de leitura no segundo semestre;

100% do papel certificado e com rastreamento (sem desmatamento); de compensação de carbono na impressão; das embalagens sem plástico; de tinta a base de soja;

3 semanas na lista de best seller da Amazon com o livro *"Reinventando as Organizações"*;

121 jovens impactados no projeto CENSE e mais jovens que entrarão no projeto com Instituto Alicerce em 2022;

7 livros publicados em 2021 e **261.679** exemplares vendidos até nov/21.

ATUALIZAÇÕES 2021

- **Realizaram o Clube de Leitura "A Bordo"** – jornada de aprendizagem auto dirigida planejada pela Voo e a parceira Sanket Ana Thimoteo – e receberam muitos **feedbacks positivos** do evento.
- Realizaram o **Evento Teal Brasil** com o Frederic Laloux, que foi muito bem sucedido e **contou com mais de mil participantes**.
- Estão em busca de mais uma pessoa para gerenciar comunicação e marketing.
- **Participaram da Bienal do Livro** no Rio de Janeiro em dezembro de 2021.
- **Lançaram 4 novos livros** no segundo semestre de 2021, sendo 1 infantil e 3 adultos.
- Estão sempre **em destaque na lista de best-sellers da Amazon**.
- **Renovaram por mais um semestre com a UFMG**, 2º semestre foco foi em novos produtos e agora é a **nova plataforma**.
- **Projeto "Voo para o Futuro Melhor"**, que leva literatura aos jovens reclusos no CENSE de Curitiba, **continua acontecendo no formato remoto**.
- **Geraram 20 vagas no Instituto Alicerce com a doação** de R\$ 20 mil feita. Essas vagas são para **jovens com penas semiabertas** que irão participar de um **projeto de educação com uma metodologia ativa de aprendizagem**.

EXPECTATIVAS 2022

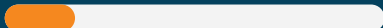
- **Finalizar o projeto da nova plataforma**, que tem o objetivo de **vender conteúdo em outros formatos**.
- Têm planejado para o início do ano **+2 novos lançamentos** e já estão em processo de edição de **9 livros**;
- O planejamento do setor ocorre após o primeiro mês do ano, **em breve novidades!**
- Ações em parceria com Parsifal21, Trê e consultorias para eventos e cursos ligados ao livro recém publicado **"Para Além do Capitalismo – Um novo olhar para os desafios de um sistema em esgotamento"**. Este livro compõe os grupos de estudos semanais da Trê e do Parsifal21, e está a venda [neste link](#).



FLUXO DE PAGAMENTO

18,9% pagos
R\$ 27.515,70

Total Geral
R\$ 145.339,20



Início em jul/2021

Fim em out/2024

INDICADORES

+13.786 alunos capacitados em 2021;

+7500 bolsas sendo **1107** bolsas integrais;

+2300 vagas preenchidas pelo aplicativo **Emprega Mecânico**;

ATUALIZAÇÕES 2021

- **Abriram 3 novas escolas** no meio da pandemia, apesar de ainda não terem começado a "vender" em nenhuma delas;
- Reformaram o **Emprega Mecânico**, **dobrando o número de vagas disponíveis**; **30% dos alunos registrados no app estão empregados**, sem contabilizar empregos informais e alunos que empreendem;
- Estão estruturando **novas soluções para o Emprega Mecânico**: testes técnicos da Escola ou próprio, geolocalização de candidatos e entrevistas online.
- Por conta da alta dos carros novos, **tiveram uma alta procura por reparação automotiva**, devido às vendas dos semi novos;
- **Parceria com o Sebrae e o Banco do Povo para o Programa Empreenda Rápido**: aluno faz o curso técnico, Sebrae entra com o curso empreendedor e o Banco do Povo financia até R\$ 20 mil - no máximo 6 meses de formação;
- **Captaram R\$ 1 milhão com a Yunus** e focaram em **marketing**, no desenvolvimento de **6 novos cursos** e no aperfeiçoamento da **tecnologia do app**;
- **Faturamento cresceu 7%** em comparação ao mesmo período em 2019;
- Estão **reestruturando o time financeiro** da empresa.
- **9ª empresa do Brasil** a receber investimento da **Yunus Social Business**

EXPECTATIVAS 2022

- **Lançamento das novas soluções do app** Emprega Mecânico.
- Lançamento de **novos cursos e B2B**: cursos **mais robustos** para quem já é profissional e cursos com **mais tecnologias**, por exemplo pensando em carros híbridos e elétricos.
- Abertura de um **espaço de Coworking**.
- Planejam **contratar mais pessoas** para suprir o aumento na demanda que é esperado.
- **Oportunidade de investimento**: comprar escolas franqueadas que estão fugindo do propósito e gestão do negócio.



exchange**dobem**

Empresa de turismo que conecta voluntários a projetos sociais ao redor do mundo. **Acesse o [Report 2020](#).**



FLUXO DE PAGAMENTO

25,7% pagos
R\$ 16.362,34

Total Geral
R\$ 63.652,14

Início em **mai/2021**

Fim em **set/2024**

INDICADORES

294 vendas de intercâmbios voluntários;

89 voluntários viajaram;

1000+ pessoas impactadas positivamente;

5300 horas de voluntariado, aproximadamente;

Top 5 finalistas da categoria Melhor Case de Marketing e Vendas no Prêmio RD Station;

Destaque em 8 categorias no Top Performance da Pesquisa Humanizadas.

ATUALIZAÇÕES 2021

- **2021 foi um bom ano para o negócio.** Houve uma **recuperação significativa dos resultados financeiros**, saindo de -R\$ 310 mil (dez/2020) para -R\$ 20 mil (dez/2021).
- Pela pandemia, **tiveram poucas viagens no período.** Em outubro/21, **aconteceu uma viagem para um Projeto de Educação Ambiental, na África do Sul**, com 15 voluntários.
- Foco no segundo semestre foi nas **vendas de viagens para 2022 e 2023**, a fim de manter o caixa saudável, uma vez que o voluntário já começa a pagar pelo seu programa.
- **Priorizaram as atividades como agência de turismo e formação de voluntários.** Dessa forma, paralisaram os programas corporativos e a parceria de vendas de camisetas, com previsão de retomada no futuro.
- Tiveram o aprendizado de **proteger os programas vendidos de possíveis desvalorizações do Real e do Rand Sul Africano** (maior fornecedor atual) através de operações de *Hedge*.
- **Pilotaram um Programa Corporativo de mentoria de jovens do Instituto Resgatando Vidas da ZN/SP** junto com uma empresa de Santa Catarina.
- Desenvolveram outros **cursos para a Plataforma de Formação de Voluntários**, visando a preparação deles antes das viagens e aumento do impacto do trabalho.
- **Parceria com a PlantVerd:** floresta de 1.000/m², na qual os voluntários compram o plantio de árvores para **compensação ambiental das emissões relativas à viagem**.
- **Oferta do Pacote EcoSocial aos intercâmbios voluntários:** venda do plantio de árvores (**parceria com a PlantVerd**) para **reduzir o impacto ambiental** causado pelas viagens e cota apadrinhamento: valor usado de maneira integral para **custear uma viagem de um voluntário de baixa renda** que não tem como arcar com os custos de um intercâmbio voluntário.

EXPECTATIVAS 2022

- **Definição de qual caminho irão seguir:** (1) agência de intercâmbio tradicional, que geraria recursos para a ONG Instituto do Bem para os projetos próprios; (2) vendas para cooperativo ou (3) marketplace de experiência "iFood de viagens".
- Contratação de uma **estagiária para marketing e uma vendedora**.
- Novo **aporte de R\$ 120 mil de investidor anjo**.
- **Retomada das viagens** em grupo.



Fazenda que produz alimentos orgânicos de alta qualidade em larga escala. [Acesse o Report 2020.](#)



Empresa



Certificada

FLUXO DE PAGAMENTO

30,7% pagos
R\$ 100.243,37

Total Geral
R\$ 326.851,56



Início em mar/2021

Fim em jul/2024

INDICADORES

8.000 itens/dia de alimentos saudáveis produzidos para consumo;

22 hectares de solos preservados via agricultura orgânica respeitando o meio ambiente;

Nascentes preservadas e processo de produção retorna água limpa para a natureza;

Embalagens compostáveis que deixaram de virar resíduos em lixões.

ATUALIZAÇÕES 2021

- A Fazenda está num movimento de **modificação de seu mix de produtos** para se concentrar inicialmente em **batatas doces orgânicas e destinação de suas vendas para o mercado internacional**. Esta mudança visa trazer maior rentabilidade ao negócio, que tem margens comprimidas pelas grandes redes varejistas.
- A variedade de batatas doces é **menos suscetível a situações climáticas desfavoráveis**, reduzindo o risco do ciclo das safras. Já efetivaram uma **parceria técnica com a Embrapa** para essa linha também.
- A **área plantada já atinge 30 hectares e vão chegar em 50 hectares**, ampliando os benefícios ao substituir uma área de pastos subutilizada. **Rotação de culturas irá gerar produção de brócolis e milho orgânicos para mercado local**.
- **Contatos estão avançados com potenciais clientes** (EUA, Alemanha, Inglaterra e Rússia).
- **Reduziram a estrutura mensal de custos** de R\$ 400 mil para perto de R\$ 180 mil.

EXPECTATIVAS 2022

- Concentrando o ano de 2022 no **mercado interno**, e no momento que se sentirem seguros iniciaram as **exportações**. Não tem uma data estipulada mas com expectativas para o fim do ano.
- Possuem **boas expectativas** também em relação à **produção de brócolis e milho orgânicos** para o mercado local.
- Estão conversando com a Blue Bell para **negociação de créditos de carbono gerados pela Fazenda da Mata**.



FLAMA
TORRAS ESPECIAIS

Café de qualidade, produzido com respeito, torrado com excelência, paixão, e a cada grão, tornando cada torra, uma torra especial.

Acesse o [Report 2020](#).



FLUXO DE PAGAMENTO

1,7% pagos
R\$ 1.052,52

Total Geral
R\$ 61.268,40



Início em nov/2021

Fim em dez/2024

INDICADORES

Promoção cultural no espaço para artistas divulgarem seus trabalhos;

100% dos resíduos do processo de torra foram encaminhados para compostagem.

ATUALIZAÇÕES 2021

- **Bom faturamento** neste segundo semestre, **foco nos clientes fiéis e nos serviços de torra e aluguel** de máquinas.
- A venda para **B2B tem aumentado por conta das aberturas da cafeteria**.
- Por conta de reajuste de preços, algumas assinaturas foram canceladas mas **mantém base sólida de faturamento de R\$ 7 mil por mês**.
- Como parte da receita **locam a torrefação para outras pessoas desenvolverem marcas próprias**.
- **Reabertura da loja** em dezembro de 2021.
- Iniciaram a **reforma da cafeteria**, que está quase 100% concluída.

EXPECTATIVAS 2022

- **Impacto nas vendas** após reabertura da loja física no final de 2021.
- Com a reforma da cafeteria e com a **retomada das aulas na UTFPR**, a **expectativa para 2022 é muito positiva**.
- Lançamento do **e-commerce**.
- Mudança de local da torrefação para **aumentar capacidade da loja**.
- **Aumento no volume de pessoas** com a abertura da instituição de ensino superior próximo a cafeteria.

AMADEU

Amazonian Materials & Design United

Empresa focada em materiais sustentáveis, especialmente borrachas e emborrachados da Floresta Amazônica, e projetos de design de impacto socioambiental positivo, com foco no mercado de moda.

Acesse o [Report 2020](#).



FLUXO DE PAGAMENTO

11,5% pagos

R\$ 6.463,16

Total Geral

R\$ 56.215,08

Início em **jul/2021**

Fim em **fev/2025**

* R\$ 5,93 mil foram **pagos pelo FF**

INDICADORES

20 comunidades impactadas: **15** na região Amazônica e **5** em outras regiões brasileiras (2016-2020);

100% de mulheres entre os colaboradores (2020 e 2021);

48.420+ hectares em área de florestas preservadas abrangidos pelas comunidades impactadas pelo negócio (2016-2021);

Fontes de receita:

Venda de produtos assinatura (B2C) - 20%;

Venda de materiais sustentáveis (B2B) - 35%;

Serviços de pesquisa e design de impacto - 45%.

ATUALIZAÇÕES 2021

- Realizaram uma **mudança de endereço para um espaço maior**, onde conseguem se organizar melhor.
- **Nova unidade de produção em Rio Branco (AC)** para **facilitar a logística de envio** dos materiais e reduzir a demanda de processos próximos às áreas de extração. Isso permitiu um **melhor controle de qualidade** e, com que o estoque mais próximo, possibilitou o **aumento e a personalização da produção**. O investimento total foi de R\$ 20 mil.
- O **B2B teve um crescimento** neste último semestre, enquanto o **B2C teve uma queda**. O negócio tem interesse em **diminuir o foco no varejo**.
- Esforço maior no **atendimento de clientes corporativos**.
- **Novo site em inglês** para a empresa "Amadeu", com **novo catálogo de materiais**.
- **Finalizando o processo do Sistema B** para obter a certificação.
- Além dos produtos de moda, **têm atuado com presentes sustentáveis**.
- Empresa selecionada para a **aceleração Inova Amazônia - AC**.
- Empreendedora selecionada para participar do **Programa AWE 2.0 para mulheres empreendedoras** do grupo Mais Unidos e Embaixada Americana no Brasil.
- **Mudança de Razão Social** para Flavia Amadeu & Amadeu Sustentável LTDA e **nome fantasia: AMADEU - Amazonian Materials & Design United**.

EXPECTATIVAS 2022

- **Reduzir o leque de inovações** e focar na **consolidação dos produtos que já possui**.
- **Atrair assinantes para atividades de capacitação** e design.
- **Desenvolver projetos especiais no Acre e vê-los acontecendo** ainda em 2022, incluindo **trabalhos com as comunidades locais**.
- O negócio foi convidado para ser uma das **marcas sustentáveis participantes do Movimento ELLE**, da Revista ELLE Brasil.
- Receber **certificação de Empresa B**.
- Fortalecer **participação em feiras internacionais**.
- Novas **parcerias produtivas na Floresta Amazônica**.
- Lançamento da **nova plataforma via assinatura com cursos sobre materiais brasileiros**.
- **Triplificar faturamento**.



Espaço de coworking,
gestão de comunidades e
programas de impacto
social. [Acesse o Report
2020.](#)



FLUXO DE PAGAMENTO

19,7% pagos
R\$ 22.754,35

Total Geral
R\$ 115.664,04



Início em **mai/2021**

Fim em **nov/2024**

INDICADORES

196 membros na comunidade
Impact Hub Floripa;

384 empreendedores
impactados;

Portfólio por produto:
○ Coworking - **34%**;
○ Planos Virtuais - **14%**;
○ Programas - **52%**.

1911 ouvintes no HubCast.

ATUALIZAÇÕES 2021

- Intensificação do **foco na busca por editais para a realização de programas e projetos**. Atuação em temas como desenvolvimento territorial, pequenos negócios, diversidade e empoderamento feminino. Devido ao **atraso de pagamentos de projetos realizados ocorreram problemas de fluxo de caixa**.
- Com a melhora da pandemia, as pessoas começaram a **aparecer no espaço de coworking**, mesmo que de forma tímida. Mudou o **comportamento de assinatura de plano de anual para mensal**.
- **Aumentou o número de membros** de 100 em 2020 para 196 em 2021, principalmente devido ao **crescimento do plano de "Escritórios Virtuais"**. Novos modelos de trabalho híbrido (presencial e online) estão cada vez mais presentes.
- Estão promovendo a **locação do espaço de eventos e reuniões** para as empresas realizarem celebrações.
- **Revisão das estratégias comerciais** com a criação de novos planos para **atender às demandas emergentes do mercado**.
- **Desafios:** (1) **equilibrar o caixa** por meio de ocupação do espaço de coworking e realização de projetos; (2) **distribuição e absorção de tarefas** pela equipe reduzida; e (3) **resolução do conflito societário**, no qual um dos sócios está para sair.
- **Renegociação com investidores** para adiamento do pagamento da conversão dos títulos que haviam emitido por mais 24 meses.

EXPECTATIVAS 2022

- Manter o **foco em programas e projetos** mas com **novas estratégias de captação**.
- Desenvolvimento de estratégias para **abertura de mercado em gestão de novos espaços**.
- Objetivo de **tornar o espaço sustentável financeiramente**, ficando no zero a zero.
- Estão retomando as **campanhas para aumentar a taxa de ocupação dos espaços**, incluindo eventos presenciais.



Espaço de coworking, gestão de comunidades e programas de impacto social. **Acesse o [Report 2020](#).**



FLUXO DE PAGAMENTO

10,7% pagos
R\$ 16.694,23

Total Geral
R\$ 155.537,28



Início em **jul/2021**

Fim em **mar/2025**

INDICADORES

em 2021:

Comunidade de **820**
empreendedores membros

2312 microempreendedores
participando do Salto Aceleradora,
em todas as regiões do Brasil

Microempreendedores
aumentando sua renda em **R\$ 954**
mensais em média

10 cidades brasileiras se
preparando para o início do
programa de ativação de
ecossistemas locais de inovação e
impacto

ATUALIZAÇÕES 2021

- O espaço de coworking está no azul e retomando perto do que foi em março/19.
- A aceleradora Salto **cresceu nos últimos 2 anos** e mantém próximo de dobrar a quantidade de turmas/microempreendedores como de 2019 para 2020 e agora de 2020 para 2021. Em parceria com organizações como Sebrae, Viacredi, IOM - UN Migration Brasil e com prefeituras de várias cidades, foram 25 turmas realizadas em 12 cidades de 6 estados diferentes.
- Realizaram **programas de apoio** a empreendedores em situação de vulnerabilidade, inclusive na periferia, imigrantes e refugiados
- A aceleradora **Chamada de Impacto cresceu apoiando os empreendedores da periferia**, neste ano atuaram em Santo Antônio do Leverger/MT, Cáceres/MT e Itiquira/MT junto com o Sebrae.
- Em setembro/21 iniciou o **Programa de Ativação de Ecossistemas Locais de Inovação**, com 10 cidades de todo Brasil fazendo parte de uma iniciativa pioneira, que busca ativar comunidades empreendedoras focadas em inovação.
- O número de membros da comunidade vibrante cresceu **57,8% em 2021**, estão com 800 membros ativos. Realizaram vários eventos como Encontros de conexão, The Pitch is on the Table, Meetups e uma Edição Histórica da Hub Escola.

EXPECTATIVAS 2022

- A acelerado Salto continuar crescendo em 2022 de **2 mil para 3 mil** pessoas beneficiadas e contar com 500 mentores.
- Para a Chamada de Impacto, planejando atuar em **11 locais, que terão de 80 a 100 pessoas envolvidas** como o sebrae e ongs locais.
- Lançamento da plataforma de compartilhamento de espaços e serviços em março/22. A **Bewiki** terá uma infraestrutura completa de espaços e serviços essenciais para morar, trabalhar, cuidar da saúde e se divertir. O Impact Hub será responsável por liderar o coliving e coworking. [Saiba mais clicando aqui.](#)
- Co-execução do Inovativa, política pública realizada pela Secretaria Especial de Produtividade e Competitividade do Ministério da Economia que já contribuiu para o desenvolvimento de mais de dois mil negócios inovadores de todo país, inclusive startups de impacto.



São Paulo

Rede global que
impulsiona inovação e
impacto através de
programas e espaços
relacionais.
Acesse o [Report 2020](#).



FLUXO DE PAGAMENTO

12,8% pagos

R\$ 22.235,62

Total Geral

R\$ 173.878,38



Início em ago/2021

Fim em mar/2025

* R\$ 16,05 mil foram pagos pelo FF

INDICADORES

2059 usuários e **3951** acessos na Impact.VC (plataforma de conexão de comunidades de impacto);

154 participantes nos 6 dias de evento do Hub Escola (festival em parceria com Impact Hub Floripa);

250 inscritos no Impact Morning e **1600+** visualizações no site (evento com atores do ecossistema para debater sobre os ODS).

ATUALIZAÇÕES 2021

- Foco do segundo semestre permaneceu nos **programas e projetos desenvolvidos pelo Hub SP**.
- **Modelo de negócio é muito diferente do anterior** (coworking) então ainda **estão se adaptando com as receitas não recorrentes e com as incertezas** da pandemia para fechar grandes projetos.
- **Renovaram alguns projetos** que já vinham acontecendo há mais tempo (projetos de longo prazo).
- **Adaptaram portfólio**: projetos de educação empreendedora para jovens da rede pública de educação, projetos com foco territorial, IdeiaGov (inovação em governo) etc.
- **Hub de Causas (novo portfólio)**: Hub Convoca, Hub Território, Hub Acelera, Hub Educa, Hub Espaços, Hub Inova e Hub Comunidade.

EXPECTATIVAS 2022

- Expectativa de **atuar fortemente com o novo modelo** de portfólio, com **foco em: Hub Inova, Hub Território e Hub Educa**.
- **Início de um grande projeto** voltado para a **implementação de uma metodologia global** para endereçar o desafio de **diminuir o impacto da obesidade e diabetes**.
- Intenção de continuar aplicando para **participação em mais editais**.
- Expectativa de **renovação de projetos para o esse ano (2022) e o próximo**.
- **Coworking**: por enquanto estão se limitando a esse modelo apenas no IdeiaGov, **a volta dessa linha de negócio ainda fica para o longo prazo**.



Insecta

Produção de calçados e acessórios
veganos feitos com materiais
recicladados e upcycling.

Acesse o [Report 2020](#).



Empresa

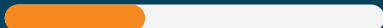


Certificada

FLUXO DE PAGAMENTO

35,4% pagos
R\$ 64.467,70

Total Geral
R\$ 181.975,14



Início em **mar/2021**

Fim em **jun/2024**

INDICADORES

Score de Impacto: avalia o
impacto de cada material
utilizado na produção Insecta:

- PET reciclado: **22**
- Viscose: **35**
- Tecido de Reuso: **9,6**
- Algodão Reciclado: **9,8**
- Fibra de Banana: **18,5**
- Laminado Vegano: **27**

* Para saber mais, acesse o [Relatório de Impacto](#) e o [Score completo](#).

Crescimento de 10% em
faturamento;

Redução do consumo de caixa
em 20%.

ATUALIZAÇÕES 2021

- **Captação de R\$ 1.8M feita com muito sucesso em parceria com a Platta e a Trê**, para investimento acelerado em marketing e crescimento.
- **Lançamento da linha de vestuário ecosexy**, que já representa 20% do faturamento.
- **Lançamento da camiseta [Bandeira](#)**, em parceria com o artista Fred Costa, produto que viralizou e se tornou **mais vendido do portfólio** já na semana do lançamento.
- Teste e aprimoramento do **investimento em marketing de influência**, que já carrega **5% da receita total do e-commerce**.
- Lançamento da **parceria com o Projeto Fio**, que **capacita mulheres artesãs** através do bordado.
- **Lançamento da Linha Linna**, sapatos com estética de couro, porém veganos e com materiais de menor impacto, abrindo uma **categoria de uso mais premium e social para a marca**.
- **Lançamento de calçados feitos com fibra de banana**.
- **Crescimento de 10% em faturamento** em relação ao ano anterior.

EXPECTATIVAS 2022

- A Insecta espera **faturar entre R\$ 10M – R\$ 14M** este ano.
- Processo de **recertificação do sistema B**, **aumentando a nota** em 20%.
- Abertura de **novas lojas**.
- **Fortalecer a rede produtiva sustentável e de confiança**, garantindo que 80% da produção esteja em conformidade com as políticas de parceria Insecta.

KIRO



1º switchel do Brasil, produção própria. Bebida não alcoólica feita com ingredientes de verdade. [Acesse o Report 2020.](#)



FLUXO DE PAGAMENTO

10,7% pagos
R\$ 8.609,24

Total Geral
R\$ 80.442,90



Início em **set/2021**

Fim em **dez/2024**

INDICADORES

220.000 garrafas/latas produzidas;

R\$ 144 mil em compras de pequenos produtores;

R\$ 12 mil/mês, aproximadamente, em compras de pequenos produtores e/ou provenientes da agricultura familiar.

ATUALIZAÇÕES 2021

- **Movimentação nos canais de venda:**
 - (1) Varejo (supermercado): **desenvolveu bastante na pandemia**, contratou a plataforma **Local.e** para conectar com grandes varejistas e a empresa Venda Saudável para cuidar do atendimento do varejo;
 - (2) Digital: foco em **relacionamento direto com os clientes**. Fizeram uma migração para a Shopify e;
 - (3) Restaurantes, Bares e Cafés (On Trade): representam **35% do faturamento**.
- **Desenvolvimento de bebidas exclusivas:** *collab* com a Quitanda para venda exclusiva em comemoração de aniversário, terceirizador da A Baianeira e vendas para a Revista Amarelo e Holistix (Banca).
- **Novo projeto: Kiro gaseificado em lata**, com a bebida sendo feita pela Kiro e o envase em lata terceirizado.
- Estão **revisando a identidade da marca** com posicionamento de bebida sem álcool para maiores, **reduzindo gatilhos para consumo de bebidas alcóolicas**.
- Processo de **certificação do Sistema B em finalização**.
- **Migração para um produto vegano**, substituindo o mel que faz parte da receita por suco de cana concentrado (por enquanto não é orgânico).
- Receberam um **aporte de investidores anjo** em dezembro/21.
- **Contrataram 4 pessoas** para o time e possuem mais **uma vaga aberta**.
- **Lançamento do Kiro Gin em lata** e levemente gaseificado.
- Receberam a **certificação do Sistema B**.

EXPECTATIVAS 2022

- Para este ano, **o negócio pretende aumentar o time**, já tendo feito 4 contratações e faltando apenas uma.
- Possuem a intenção de **aumentar em cinco vezes o investimento em Marketing**.
- Buscam **reduzir ociosidade na fábrica**. Precisam vender mais, pois na pandemia **conseguiram organizar a operação na fábrica** para ser mais eficiente.
- Estão **atentos para o risco de uma eventual falta de suprimentos** como aconteceu com as garrafas, apesar de possuírem ótimos fornecedores.

LEGURMÊ

Alimentos e condimentos preparados com ingredientes orgânicos e processos sustentáveis.

Acesse o [Report 2020](#).



FLUXO DE PAGAMENTO

5,6% pagos
R\$ 3.840,74

Total Geral
R\$ 69.133,32

Início em set/2021

Fim em dez/2024

* R\$ 11,52 mil foram pagos pelo FF

INDICADORES

R\$ 700 mil em renda gerada para os produtores;

220 toneladas de produtos processados;

100% compostável;

100% dos recicláveis é destinado ao lugar correto;

1 a 2% dos resíduos não é reciclável e são destinados a aterro.

ATUALIZAÇÕES 2021

- O negócio continuou **focando nos molhos orgânicos e condimentos** e passou a **terceirizar a produção de molhos para outras indústrias**, nem sempre orgânicos, mas sem conservantes e aditivos.
- Não avançaram em novos produtos na Legurmê, pois a **demandas por terceirizados foi alta**. Novos clientes incluem Baldoni, Hevea Foods, Verde Oliva, Villa Antonieta.
- A Legurmê está com **bastante demanda e fechando novos projetos e clientes**, com foco B2B, com ao menos **6 novos clientes** com início de produção planejado para 2022.
- Financeiramente, estão no positivo, com faturamento dentro do esperado. Porém **precisam de bastante capital de giro** e, para isso, estão **buscando captação de equity**.
- Estão **diversificando o perfil de produção**, passando a fazer geleias de frutas e mudando o perfil de embalagem, ainda mais considerando a **escassez de suprimentos de embalagem** (vidro, PET, papelão etc.).
- Começaram a **importar matéria-prima e embalagens**.
- Estão **desenvolvendo o braço de Food Service**, com cozinha industrial para **molhos orgânicos ou customizados e voltada para clientes específicos**. O maior desafio é o custo.

EXPECTATIVAS 2022

- Pretendem fazer um **acompanhamento mais próximo dos fornecedores**, com visitas regulares e ampliando o sortimento de produtos com produtores parceiros.
- Estão planejados o **lançamento de novas linhas** de molhos de salada, molhos para cozinhar e molhos de tomate, **todos orgânicos e veganos**.
- Possuem também um **plano de crescimento para 2022**: aumentar base de clientes e captação com investidores.

D O
T Z
HANDMADE IN BRAZIL
1991-2019

Sapatos Loafers unissex, produzidos com componentes sustentáveis brasileiros, com colaborações de artistas e de modo quase artesanal. Acesse o [Report 2020](#).



FLUXO DE PAGAMENTO

23,1% pagos
R\$ 8.204,12

Total Geral
R\$ 35.587,08

Início em jun/2021

Fim em set/2024

INDICADORES

100% Vegana;

700m2 de tecidos sustentáveis (orgânico da Paraíba ou descartes de produção);

No 2o semestre foram produzidas **2.200 sacolas por costureiras de Paraísopolis-SP**;

Geram **R\$ 11 mil em renda** para as mulheres da comunidade (Paraísopolis-SP).

ATUALIZAÇÕES 2021

- Retomaram o volume pré pandemia, com 4 mil pares fechados para o verão de 2022.
- Abriram **novos pontos de vendas**.
- Contrataram um **novo agente e uma agência de relações públicas na Itália**.
- Além do fornecedor de Franca-SP, contrataram um **novo fornecedor em Novo Hamburgo-RS** que iniciará na próxima produção.
- Na última estação, **não expandiram a presença em feiras**. Mantiveram a mesma apresentação que faziam antes.

EXPECTATIVAS 2022

- Estimam **crescimento para o próximo ano**, porém a **nova onda de Covid-19 na Europa é um ponto de preocupação** e atenção.
- Possuem **planos de entrar no mercado alemão**. Iriam participar de uma feira em Frankfurt para iniciar esse contato, porém a **feira foi cancelada em decorrência da pandemia**.
- Planejam **contratar uma agência de comunicação** para redes sociais.
- No segundo semestre vão **reestruturar a contabilidade para ganhar eficiência na exportação**.
- Fechar **parcerias para produção de co-branding** com uma **marca de bolsas e sapatos** e com um **hotel** para realizar vendas aos hóspedes.



Empresa especializada na redução do descarte de resíduos com soluções em compostagem, fraldas e menstruação.

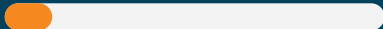
Acesse o [Report 2020](#).



FLUXO DE PAGAMENTO

15,2% pagos
R\$ 52.264,54

Total Geral
R\$ 344.761,92



Início em abr/2021

Fim em out/2024

* R\$ 24,27 mil foram pagos pelo FF

INDICADORES

20.659 produtos de compostagem vendidos;

18.724 produtos da linha "Bebês Ecológicos" vendidos;

5.220 produtos da linha "Bela Gil" vendidos;

4.648 produtos da linha "Ecoabs" (saúde menstrual ecológica) vendidos;

Outros 2.164 produtos vendidos (em sua maioria, máscaras).

ATUALIZAÇÕES 2021

- Iniciaram o semestre com um **planejamento para a migração da loja virtual e atualização do sistema**, a fim de juntar todas as marcas nessa loja virtual da Morada. A previsão de lançamento era jan/22 mas um dos fornecedores atrasou e a **migração ainda não ocorreu**. Estão cogitando um **plano B em relação ao fornecimento** de loja.
- Realização da **Jornada Morada da Floresta**, evento com lives sobre propósitos **com a participação de convidados especiais** como Ricardo Yane, Haddad, Recycle.
- **Investiram bastante e lançaram em setembro o vídeo da Humibox** - composteira mais robusta, voltada a condomínios e restaurantes - o que levou a um **"aperto" financeiro**.
- Iniciaram um **trabalho com a Mondoré** em outubro/2021, focado na **gestão de custos** e no desenvolvimento de um plano de **aumento de vendas**.
- **Participaram dos programas de algumas aceleradoras**, como Green Sampa, BNDES Garagem e IdeiaGov, o que trouxe um grande **aprendizado sobre estratégia**.
- **Receberam recursos financeiros da Yunus** e utilizaram na **contratação de uma agência de marketing** e em **investimento na área comercial**.
- Realizaram uma collab com o Sergio Marone na **Loja Tukano** e divulgando os produtos em outros **marketplace como Magazine Luiza, Amazon e Mercado Livre**.
- Iniciaram um **conselho para apoiar nas estratégias da Morada**, no qual o Marcos Pedote da Trê é membro.

EXPECTATIVAS 2022

Existem **3 grandes frentes de atuação** em 2022 - Plataforma, Logística e Comercial.

- Plataforma: irão **melhorar a experiência de compra do usuário**, para isso estão mudando a plataforma de ecommerce.
- Logística: irão **trocar o fornecedor** e fazer a **implementação do novo parceiro**.
- Comercial: focar na **locação e venda da Humibox**, este é o foco para alavancar e trazer **eficiência financeira** para a empresa.



Negócio social de reformas com foco em eliminar as insalubridades das residências em comunidades de baixa renda. [Acesse o Report 2020.](#)



FLUXO DE PAGAMENTO

21,6% pagos
R\$ 30.308,30

Total Geral
R\$ 140.616,00

Início em abr/2021

Fim em out/2024

INDICADORES

153 reformas realizadas em 2021;

+612 pessoas impactadas;

R\$ 375 mil reinvestidos na própria comunidade, sendo em mão de obra e materiais.

ATUALIZAÇÕES 2021

- **Ano desafiador**, forte impacto pelo **aumento de custos** de material de construção e também pela **crise econômica** que afeta sobretudo a camada economicamente mais vulnerável, principal foco na empresa.
- Antes da pandemia, **reformas B2C** (público “avulso”) chegavam a 5-6 por mês e **caíram para 3/mês**.
- **Foco na operação B2B**, por meio de parceria com instituições e empresas grandes, total de **105 reformas em 2021**. Destacando algumas parcerias:
 - Habitat: 30 reformas
 - Votorantim: 5 reformas
 - Amanco: contrato para 7 reformas no Recife.
- **Parceria com o instituto Polaris para financiamento das operações**, focando assim na parte de execução técnica.
- Mesmo com a parceria com a Polaris, há **dificuldade na obtenção de financiamento em outras regiões do Brasil** para conseguirmos escalar e impactar novas regiões. O financiamento em até 30x tem agradado bastante nossos clientes, porém **os juros aumentam** conforme quantidade de parcelas e valor de entrada, **impactando assim as operações**.

EXPECTATIVAS 2022

- Previsão de chegar a **142 reformas em 2022, com foco nas operações B2B**.
- **Votorantim** já tem previsão de **10 reformas**.
- **Reforçar trabalho com embaixadores** em outras cidades.



Consultoria para planejamento e avaliação de iniciativas de impacto social e socioambiental positivo. [Acesse o Report 2020.](#)



Empresa

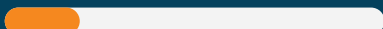


Certificada

FLUXO DE PAGAMENTO

20,4% pagos
R\$ 24.007,11

Total Geral
R\$ 117.962,64



Início em **jul/2021**

Fim em **set/2024**

INDICADORES

58 projetos

Número de projetos conduzidos em 2021;

44 clientes

Número de clientes atendidos em 2021;

92%

NPS que indica alta eficiência na solução dos desafios dos parceiros e clientes;

4 webinários;

4 artigos publicados.

ATUALIZAÇÕES 2021

- **Forte dedicação e desempenho da equipe** em resposta à manutenção do cenário exigente da pandemia e ao **volume crescente de novas demandas de consultoria**.
- **Resultado operacional positivo e garantia de segurança financeira** da organização e da equipe.
- Fortalecimento de controles internos e esforços de gestão para os **cuidados com saúde mental das pessoas da equipe**, incluindo a criação de espaços de acolhimento e a previsão de licença em casos necessários.
- **Continuidade do processo de reestruturação da governança societária**, com o fortalecimento das relações do grupo de sócias(os), ampliado em 2020, e a transição gradual do sócio-fundador.
- Início de **implementação de modelo de gestão descentralizado** para operação e tomada de decisões.
- Investimento de tempo e recursos em **consultorias de apoio ao processo de reestruturação da governança** (Target Teal) e à **construção de plano de diversidade institucional** (CEERT), que seguem em desenvolvimento.
- Ganho de **eficiência nos processos através de investimento em soluções** para aprimoramento dos controles internos em ferramentas de BI.
- **Contribuição para o campo de impacto positivo com publicações** e estudos sobre as contribuições das organizações intermediárias (aceleradoras) para o ecossistema de impacto socioambiental "Avaliação da Efetividade de Aceleradoras de Impacto".
- **Presença em debates do ecossistema de impacto positivo**, com a realização de webinários, participação em eventos virtuais de organizações parceiras, publicação de artigos e boletins externos.

EXPECTATIVAS 2022

- Ampliação da rede de consultoras(es) e lideranças de consultorias garantindo **maior representatividade e diversidade racial da equipe**; e criação de um programa de estágio.
- Continuidade da **implementação de modelo de gestão descentralizado** para operação.
- Estabelecimento e fortalecimento da **nova estrutura de governança**.
- Finalização da construção e início de **implementação de política de diversidade institucional**.
- Manutenção da **presença no debate do ecossistema de impacto positivo**, promovendo e participando de espaços de debates, publicando conteúdos e atuando com organizações parceiras do campo.
- **Fortalecimento dos vínculos de trabalho com a equipe**, com atenção à segurança financeira, espaços de aprendizagem e cuidados com a saúde.

MyBasic

veste o bem



Desenvolve peças básicas e de qualidade para o público feminino através da produção por grupos produtivos e microempendedoras, além de venda física e digital. [Acesse o Report 2020.](#)



Empresa



Certificada

FLUXO DE PAGAMENTO

25,1% pagos

R\$ 66.153,87

Total Geral

R\$ 263.581,74

Início em mar/2021

Fim em out/2024

INDICADORES

88 empreendedoras impactadas através da contratação de grupos produtivos e/ou mão de obra social com pagamento através do FAIR TRADE;

R\$ 57.090,11 renda gerada com pagamento através de FAIR TRADE;

Aumento de 18,66% na renda gerada às empreendedoras que vivem em situação de vulnerabilidade social. O número de empreendedoras aumentou **de 85 para 88**.

ATUALIZAÇÕES 2021

- **Entrada de um diretor financeiro** para ajudar na estruturação da área e **saída de uma das sócias**.
- **Realizaram mudanças importantes** em relação ao produto, diversidade de cores e gestão de estoque.
- **O último trimestre teve um crescimento de 70% em comparação ao ano passado**. Isso se deu por vários motivos: renovação do mix de produtos, ajuste do preço para ser saudável, investimento em estoque, criação mais estratégica, investimento em capital de giro, novos lançamentos, entre outros.
- **Estruturação de controle e relatórios**, considerando os custos dos produtos, ajustes de estoque e realização de um acompanhamento mensal.
- Apesar de não precisarem liquidar estoque por ser atemporal, possuem um certo **desafio de quando sobram poucas peças**, como uma "grade furada".
- Em relação ao impacto, possuem a **certificação B**, têm procurado **engajar os consumidores focando no consumo consciente** e lançaram um **vídeo institucional sobre o impacto gerado** no ano.
- Financeiramente, tiveram um **aumento de capital, aumento de custos** para a estruturação financeira e **buscaram limpar as dívidas** com descontos de recebíveis em 36 meses.

EXPECTATIVAS 2022

- Em 2022, a MyBasic **completa 10 anos de história**.
- Desafio atual consiste na **estruturação do negócio para um novo patamar de vendas e produção**.
- **Aumentar a rede de canais**; *showroom* passou a representar mais e buscam aumentar os canais físicos, sendo loja de rua ou **shopping**.
- Saída do regime simples com **planejamento fiscal** eficiente e estrutura para novo ciclo de crescimento.
- Possível mudança para **centro de distribuição terceirizado**, capturando benefícios fiscais.
- Analisar **possibilidade de realizar vendas internacionais**. Oportunidade com uma plataforma para **comprar e vender na Europa**. Selo B fortalece essa venda.
- **Possível necessidade de captação de recursos** para novas lojas.



Educação e Mobilização
para Alimentação
Sustentável (horta, nutrição
e compostagem).
Acesse o [Report 2020](#).



**CAPITALISMO
CONSCIENTE®**
BRASIL

FLUXO DE PAGAMENTO

9,7% pagos
R\$ 9.723,97

Total Geral
R\$ 100.011,96



Início em **set/2021**

Fim em **set/2024**

INDICADORES

+30.000 pessoas impactadas
para uma alimentação mais
saudável e sustentável (sendo
+5.000 em 2021)

35 hortas implantadas (sendo 11
delas em 2021)

66 toneladas de resíduos
compostados e desviados de
aterro (sendo 18 ton em 2021)

679 total de atividades
realizadas (dentre oficinas,
cursos e outras), sendo 150 em
2021.

ATUALIZAÇÕES 2021

- Atingiram o **maior faturamento desde a fundação** sem demitir ninguém durante a pandemia.
- Voltaram a campo em ago/21 e estão com **vários projetos híbridos em andamento dentro da pauta ESG (14 no total)**.
- **Uma das principais frentes foi formação de professores e multiplicadores para utilizarem as hortas como espaço de educação a céu aberto**, com foco para educadores da rede pública em parceria com a Mãe Terra e com SESC. **Esse serviço é a grande aposta de escala e busca financiadores.**
- Outro serviço que vem sendo muito reconhecido são os **eventos corporativos de integração de equipe e de voluntariado, focados em engajamento e propósito.**
- Estão explorando o caminho de **consultoria estratégica para desenho de projetos em agricultura urbana para grandes clientes** que não estão alcançando os resultados esperados.
- O **Programa de Qualidade de Vida** está em alta e sendo visto como uma **oportunidade de trabalhar a pauta ESG com impactos positivos em quebra da rotina, melhoria de clima organizacional e engajamento dentro das empresas.**
- Os **Projetos de Desenvolvimento Comunitário** se consolidaram em diferentes territórios **mobilizando pessoas e capacitando para agricultura urbana e beneficiamento dos alimentos para geração de renda** principalmente com mulheres e crianças em parceria com Neslê e FEAC.
- **Produziram seu primeiro podcast** em parceria com o Sesc Jundiá.
- Lançaram o **MVP de uma plataforma digital** para funcionar como uma jornada de conteúdo, porém o formato ainda não atingiu o objetivo desejado. Percepção é que a venda conjunta de Oficina (Presencial ou Virtual) + Plataforma Digital é mais positiva do que só o conteúdo digital.

EXPECTATIVAS 2022

- A ideia para este ano é **focar principalmente nestes serviços**: (1) formação de educadores e profissionais de saúde do setor público via investimento social privado; (2) Criação, desenho e implantação de projetos de impactos em comunidades; (3) Programas de Qualidade de Vida e Eventos Corporativos; e (4) Programas de Voluntariado
- **Agricultura urbana, nutrição, compostagem e consumo consciente** seguem sendo fortes atributos da marca e transversais a todos os projetos
- Estão aumentando o ticket médio dos serviços, e incluindo projetos com **ticket de R\$ 500 mil a R\$ 1 milhão**
- **Padronização de produtos e serviços** com o objetivo de gerar **maior eficiência no processo de orçamento e venda.**
- Conduziram estudos para viabilizar o aumento **das margens** dos projetos, visando geração de caixa.
- **Avaliação da possibilidade de criação do Instituto Pé de Feijão** para tocar o segmento de formação de educadores da rede pública e venda de projetos para clientes internacionais.



Elaboração e implantação de projetos de reflorestamento para fins de recuperação de áreas degradadas. [Acesse o Report 2020.](#)



FLUXO DE PAGAMENTO

13,4% pagos
R\$ 64.252,74

Total Geral
R\$ 478.827,36



Início em **jul/2021**

Fim em **jan/2025**

INDICADORES

+2.420 hectares de Novas Florestas;

+785 hectares de Florestas Cuidadas;

350 Famílias Impactadas;

18.293 Toneladas de Carbono Neutralizado.

ATUALIZAÇÕES 2021

- **4 projetos novos aprovados para restauração florestal** nos locais, total de **6 projetos em andamento**:
 - Parque Estadual Ilha Anchieta;
 - Parque Estadual da Serra do Mar;
 - Estação Ecológica de Ribeirão Preto;
 - Parque Estadual do Aguapeí;
 - Áreas de reflorestamento em Piracaia-SP.
- **Aumento importante do faturamento** em 2021, atingindo R\$ 21 MM, além dos **R\$ 70 MM em novos contratos** com recebimento previsto para os próximos anos.
- Atuação impulsionada com o início dos trabalhos na **descaracterização de barragens** e na **recuperação da Bacia do Rio Doce**, projetos que concentram mais da metade dos colaboradores da PlantVerd.
- Mapeadas algumas áreas para **criação da metodologia para comercialização de crédito de carbono**, o processo ainda está andamento por ser um projeto mais moroso.
- **Captação de Investimento P2P** de R\$ 2 milhões (em duas rodadas) na Plataforma Trê para financiar o **plantio de 3 novas áreas, já identificadas, para o produto Ativo Verde**. Recursos serão utilizados para os insumos e mão de obra do plantio.
- Participação pela primeira vez na **pesquisa de Empresas Humanizadas**.

EXPECTATIVAS 2022

- **100 hectares de projetos já aprovados**, objetivo de chegar a **300 hectares de reflorestamento até o final do ano**.
- Ter **mais previsibilidade de caixa** do produto do **Ativo Verde**.
- **Estruturação** da empresa / parceiros para o **banco de sementes**.
- Localizar **novas áreas para reflorestamento** sobretudo para o Ativo Verde.
- Manter o **foco na contratação de trabalhadores em situação de vulnerabilidade** para novos projetos.



Empresa



Certificada



**CAPITALISMO
CONSCIENTE**
BRASIL

FLUXO DE PAGAMENTO

19,9% pagos
R\$ 52.578,27

Total Geral
R\$ 263.890,98

Início em **jun/2021**

Fim em **ago/2024**

INDICADORES

0,38 Toneladas de redes de pesca
foram retiradas do mar;

14 Toneladas de plásticos
reciclados voltaram no forma de
novas embalagens;

+71 mil buchas vegetais vendidas;

+R\$ 540 mil de renda gerada para
pequenos produtores e agricultura
familiar;

+ 5 mil mudas serão plantadas em
sistema agroflorestal;

11 Toneladas de papel/papelão
foram reciclados (Parceria
YouGreen).

ATUALIZAÇÕES 2021

- **Crescimento de 40% de 2020 para 2021**, baseado no lançamento de novos produtos.
- **Compra de fábrica terceirizada** para produção dos produtos de limpeza e higiene.
- **Captação de recursos via equity** para proporcionar expansão.
- **Aumento do time** de 33 para 58 pessoas.
- Implementação do **novo sistema de gestão ERP e BI para otimizar processos e melhorar a tomada de decisão**.
- Implantação de **melhorias no processo de produção** como empresa e fábrica.
- Desenvolvimento do **primeiro desodorante com embalagem 100% compostável**.
- **Fecharam 2021 com 26 clientes corporativos** (empresas, hotéis e pousadas) que utilizam produtos Positiva para cuidarem de seus negócios.
- Criação do **comitê de impacto interno**, baseado do Assessment do Sistema B.

EXPECTATIVAS 2022

- **Dobrar o faturamento** vs. 2021.
- **Otimizar logística**, uma vez que 85% das vendas é feita pelo e-commerce.
- Desafios P&D: **melhoria de produtos existentes e desenvolvimento de novos**.
- **Melhorar a comunicação**, em linha com o lançamento de novos produtos e **conscientização das ações de impacto**.
- Execução da **parceria com o Projeto Muda e Yougreen para redução do impacto das embalagens**.



Fazenda referência internacional em turismo de natureza, educacional e de eventos.

Acesse o [Report 2020](#).



FLUXO DE PAGAMENTO

16,1% pagos
R\$ 28.314,13

Total Geral
R\$ 175.624,74

Início em **jun/2021**

Fim em **fev/2025**

INDICADORES

21 mil alunos inscritos no programa de educação ambiental EaD;

2 mil alunos de escolas públicas e privadas participaram de suas visitas com caráter educativo;

8 mil animais recuperados desde 1996, quando o projeto foi criado;

100% do carbono emitido pelas atividades do negócio foi neutralizado.

ATUALIZAÇÕES 2021

- Em jan/21, a perspectiva era boa. Entretanto, em março, houve o **fechamento do turismo devido à pandemia**. Depois de questões políticas, aconteceu a reabertura.
- Para combater a sazonalidade da demanda (os 3 últimos meses do ano concentram 60-70%), começaram a **oferecer day use de quinta a domingo e outros serviços para eventos corporativos**, como a criação de dinâmicas e organização.
- Retomaram o trabalho com escolas**: desenvolveram protocolo de visitas e fizeram **parcerias com escolas públicas e privadas para atividades educativas**. Mesmo com a reabertura, a procura só voltou de fato em out/21, focada na demanda pelo contato com a natureza. Além disso, **começaram a realizar visitaçaõ gratuita para alunos**.
- Desenvolveram o **projeto Reencontros Seguros, focando o serviço diretamente ao cliente (B2C)**: passaram a hospedar famílias nos finais de semana e feriados.
- De jan a set/21, tiveram **19% de crescimento em comparação a 2019**. Além disso, reduziram os custos em replanejamento para **atingir o saldo positivo**.
- Desenvolveram um **programa de educação ambiental à distância**, por meio de aplicativo.
- Passaram também a produzir azeitonas, incorporando uma **nova fonte de renda ao negócio com o oliveturismo** (exclusivo para membros).
- Não interrompeu o programa de recuperação de animais** apreendidos e soltura na natureza.

EXPECTATIVAS 2022

- Aumentar o day use com famílias**, pensando na saúde financeira do negócio devido a sazonalidade.
- Ampliar projetos com patrocínio**, como o trabalho com crianças de baixa renda e voltados para sustentabilidade e educação.
- Em relação ao impacto ambiental, pretendem **realizar um inventário do plantio para a neutralização de carbono da Quinta** e a recepção dos animais.
- Ter como foco principal a **intensificação da retomada das atividades presenciais para as escolas**.



Design para Inovação em materiais e produtos sustentáveis e circulares. Acesse o [Report 2020](#).



FLUXO DE PAGAMENTO

21,6% pagos
R\$ 3.503,30

Total Geral
R\$ 16.207,92

Início em **mai/2021**

Fim em **nov/2024**

INDICADORES

Contribuíram com a reciclagem de **697,54 kg** (jan/20 a dez/21). Com isso economizaram:

4.027,59 Kwh de energia;

11,4 barris de petróleo;

17,43 m³ de aterro sanitário.

O trabalho do negócio envolve em média **50 recicladores e catadores** que ajudam a fazer a triagem e separação dos materiais.

Informações adicionais podem ser acompanhadas na plataforma ESG Eu Mostro. Para acessar, [clique aqui](#).

ATUALIZAÇÕES 2021

- Lançamento do **novo site** com dados sobre transformação de resíduos, economia de energia e aterro sanitário.
- Implantação de **rastreabilidade em toda a linha Corrupio premiada com prata no Brasil Design Awards**, em 2021, assim como nos produtos de Retail inserindo **QR Code em projetos destinados ao varejo** - loja conceito Havaianas.
- Desenvolvimento de **painéis de decoração para retail**, 100% feitos com **resíduos plásticos pós-industriais e pós-consumo** - loja conceito Sallve.
- **Participação no Mercado Circular** em São Paulo.
- **Curadoria para o Hub de Conexão Criativa / Salão Inspiramais**. Um hub de negócios de impacto inovadores para moda e design pertencentes a todo o território Nacional.
- **Curadoria para o Espaço da Sustentabilidade / Salão Inspiramais** com mapeamento de soluções sustentáveis e circulares da indústria. Curadoria geru exposição no Brasil e no IFLS+EICI Em Bogotá - Colômbia
- **Mapeamento de gestores de resíduos** para parcerias estratégicas.
- **Parceria com confecção** para aumento de produção e mapeamento de mão de obra social.
- **A receita do negócio é dividida igualmente entre serviços e vendas (50/50).**

EXPECTATIVAS 2022

- Finalizar processo de **certificação junto ao Sistema B**
- Aumentar o **impacto social da empresa**.
- Desenvolvimento de **novos produtos** para retail.
- Buscar financiamento para: **Aumento de P&D com aquisição de Prensa Hidráulica Elétrica, Tecnologia Vacuum Forming, Estação de fio 3D Sustentável e Tecnologia para Manufatura Aditiva.**
- **Capacitar pequenos negócios para terceirização e escala.**
- **Abertura de unidade focada em bioeconomia.** O Estúdio RatoRói foi selecionado pela aceleração Inova Amazônia com um projeto na área. Em 2022 teremos uma unidade voltada ao ciclo técnico e outra ao ciclo biológico para impulsionar a moda e o design regenerativo e circular.



Fabricante de vestuário com modelo de negócio sustentável. [Acesse o Report 2020.](#)



FLUXO DE PAGAMENTO

17,4% pagos
R\$ 50.409,95

Total Geral
R\$ 290.515,14



Início em **mar/2021**

Fim em **fev/2025**

* R\$ 22,85 mil foram **pagos pelo FF**

INDICADORES

3.323 peças fabricadas com **84%** de eficiência da matéria prima comprada;

540 metros de tecido/retalhos reaproveitados em geral: **R\$ 14.931,00** (preço de custo);

765 acessórios e móveis produzidos com Upcycling: **R\$ 15.300,00** (preço de custo);

40% do total de vestuário e **100%** dos acessórios (556 peças) produzidos com Upcycling.

ATUALIZAÇÕES 2021

- Em junho de 2021 foi **finalizada a segunda leva de arrumação na pandemia** (primeira durante o ano de 2020).
- Foi **encerrada a fabricação própria** e adotada a terceirização.
- Foi realizada a troca de ponto, para um com investimento mais baixo. **Nova tem respondido de maneira positiva.**
- Ainda há **dúvidas sobre o mercado** no contexto da pandemia.
- **Black friday de 2021 com vendas muito baixas**, podendo ser considerada a mais fraca dos últimos tempos.

EXPECTATIVAS 2022

- **Loja do shopping será repensada** para melhorar o fluxo, dado que foi a loja que menos contribuiu.
- **Continuarão na busca por um capital mais paciente** e de longo prazo.



**CAPITALISMO
CONSCIENTE®**
BRASIL

FLUXO DE PAGAMENTO

26,4% pagos
R\$ 7.231,56

Total Geral
R\$ 27.401,40



Início em jun/2021

Fim em set/2024

INDICADORES

1000 novos seguidores no
instagram buscando coerência
cardíaca;

Resultados transformadores
desde a 1ª prática:
+ 46% de diminuição de
Ansiedades, Fadiga e Depressão

+ 24% de aumento foco,
qualidade do sono e calma.

ATUALIZAÇÕES 2021

- Consolidando uma nova startup **Be Heart**, rede social de coerência cardíaca. Plataforma conterá trilhas de conhecimentos, treinamentos e acesso a tecnologia de monitoramento cardíaco.
- Reformulou o posicionamento da Reserva de Ideias com mentoria da **Graziela Merlina** do **Capitalismo Consciente**, para focar em Marketing.
- Gravaram curso com o **Capitalismo Consciente** e em breve irão lançá-lo.
- **HeartWeek** Brasil aconteceu no final de Setembro; evento gerou visibilidade e aumento de seguidores.
- **Heart Brasil**: toda semana tem live no instagram com a Roberta Moreira Lima e a Juliana Sê, e promovendo saúde e bem estar para empresas através da jornada de coerência cardíaca.
- **Entregaram um treinamento** e uma palestra para colaboradores e clientes da **Construtora Espaço**.
- Finalizaram a primeira certificação **HeartMath** no Brasil de 15 mentores, que investiram, neste primeiro piloto US\$1000 cada.
- Faturamento **R\$ 27 mil** iniciado em fev/2022.

EXPECTATIVAS 2022

- Começaram a vendas da **Be Heart** em Janeiro/2022.
- Atualizaram redes sociais e site para novo posicionamento da Reserva de Ideias.
- Estão trabalhando em alguns briefings e propostas de evento e comunicação neste início do ano, para **Acciona, Construtora Passarelli e Fleury**.
- Em negociação de 3 edições **Airport Run** para a **Gol**.
- Em negociação com **GruAirport** para criar e desenvolver uma plataforma de eventos no aeroporto com foco em cultura, gastronomia e esporte. Projeto apresentado com 4 ações em 2022 e em aprovação interna.
- Aprovado um treinamento **HeartMath** de 6 semanas para 30 pessoas, com entrega prevista para fevereiro.
- Em abril, curso aberto **HeartMath** para indivíduos/profissionais.



FLUXO DE PAGAMENTO

17,5% pagos
R\$ 5.172,50

Total Geral
R\$ 29.548,44

Início em **jul/2021**

Fim em **nov/2024**

INDICADORES

72 famílias são sustentadas com a renda gerada aos trabalhadores de cooperativas;

R\$ 1.800,00 é a média salarial da renda gerada;

60 toneladas/mês é o volume médio de resíduos removidos da indústria para transformação e revenda.

ATUALIZAÇÕES 2021

- **Aumento do time** com a contratação de uma pessoa para atualizar na triagem de material e de outra para coordenar a produção, com isso o **empreendedor consegue focar mais no comercial**.
- **Busca por 3 novos fornecedores no PR.** Possuem 1 galpão em Novo Hamburgo/RS e 6 empresas no PR para recolhimento e armazenamento do material a ser enviado para SC.
- Possuem **parceria com as cooperativas** Costa Verde Mar, que abrange **12 famílias de catadores**, e Recicla Joinville, que abrange **60 famílias de coleta seletiva do município e catadores**.
- **Organização da empresa, troca do sistema financeiro e de monitoramento do processo.** Agora monitoram gargalos de produção, melhoraram a produtividade e a visão total dos processos por "sacas".
- **Benfeitorias no galpão e no escritório:** criação de vestiários, novos banheiros e área de convivência com refeitório. Gerou **feedbacks muito positivos dos colaboradores**.
- **Aumento do custo da matéria prima**, de 150% a 300%. Em 2021 tiveram mais dois reajustes devido a elevação do custo.
- **Não estão operando com 100% da capacidade** por falta da matéria prima. **Buscam equilibrar os pedidos para manter o caixa saudável e distribuído** entre os clientes.
- **Ampliaram a hora máquina** de 8h/dia para 13h/dia de um extrusor, **gerando um aumento de produtividade** de 800 kg para 1.300 kg.

EXPECTATIVAS 2022

- Buscam **automatizar dois pontos do processo para diminuir o esforço** da pessoa que atua na extrusora e na embalagem.
- Pretendem fazer uma **revisão do espaço**: (1) layout mais produtivo, (2) verticalização do estoque e (3) remoção de gargalos na triagem.
- **Ampliação do funcionamento** para tornar-se **24h e aumento da capacidade** para o processamento de **75 toneladas/mês**.
- **Contratação de mais duas pessoas** para a realização da triagem.
- Iniciarão uma **busca por novos fornecedores**.
- Planejam analisar a **expansão de fornecimento para outros materiais**, não apenas o PVC.
- **Nova unidade para manejo e requalificação de polipropileno** prevista para o segundo semestre.
- Possibilidade de **internacionalização do negócio**.



simbiose social

Startup de tecnologia especializada em leis de incentivo conectando empresas, proponentes e governo. [Acesse o Report 2020.](#)



FLUXO DE PAGAMENTO

21,4% pagos
R\$ 33.040,56

Total Geral
R\$ 154.354,14

Início em **mai/2021**

Fim em **jan/2025**

INDICADORES

200 aportes em organizações sociais;

R\$ 1,15 bilhões em projetos;

R\$ 55 milhões investidos via plataforma;

Projetos presentes em **todas as regiões do país**;

Principais ODS abordados:
ODS 4 (Educação de Qualidade);
ODS 8 (Trabalho Decente e Crescimento Econômico);
ODS 10 (Redução de Desigualdades).

ATUALIZAÇÕES 2021

- Realizaram uma **rodada de investimento em equity de R\$ 4 milhões**, a partir do valuation feito em R\$ 71 milhões, com dois investidores.
- **Receita de caixa teve crescimento super estruturado** de 115% em comparação a 2020; foram de R\$ 1 MM para R\$ 2,42 MM.
- Margem de contribuição de 59% dos produtos, EBITDA de 36% e líquido de 24%; **crescimento a partir dos recursos próprios mais o investimento**.
- **Crescimento natural de volume de direcionamento e recorrência**.
- **Crescimento da estrutura de due diligence e avaliação de risco** de projetos sociais.
- O produto gerou um **aumento na receita de R\$ 80 mil para R\$ 450 mil no último semestre**, devido à **automatização do processo** e da **aplicabilidade da tecnologia** em diversas frentes e organizações.
- **Ampliação da carteira de clientes**, com 11 novos de grande porte: Stone, Ambev, Marisa, Tiktak, Casa e Video, PWC, Gerdau, entre outros.
- **Ampliaram a equipe**, chegando em 36 colaboradores, além de **melhorarem os benefícios oferecidos**, como academia, psicólogo, vale refeição etc.

EXPECTATIVAS 2022

- **Aumento no faturamento de R\$ 3 milhões para R\$ 9 milhões**, considerando a escala dos novos parceiros e produtos de doação.
- **Crescimento da empresa deve ser alavancado pela segunda rodada de investimento**.
- Pretendem **sair do segmento exclusivamente fiscal** para **organizações de projetos sociais privados**.
- Projeto *spinoff*: **transformar a Simbiose numa holding**, dando autonomia ao braço de auditoria.
- **Apoiar a cultura de doação**, abrindo espaço para maior **escalabilidade**.
- Pretendem **chegar a 50 colaboradores** no negócio, apoiando nas questões de tecnologia e de produto.



Empresa



Certificada



**CAPITALISMO
CONSCIENTE**
BRASIL

FLUXO DE PAGAMENTO

31,3% pagos
R\$ 26.795,78

Total Geral
R\$ 85.590,54

Início em abr/2021

Fim em jul/2024

INDICADORES

350 participantes de oficinas de produção online;

1 campanha pro bono no Dia de Doar, com 150 inscritos e mais de 8 mil participantes da fase final de voto popular;

4mil+ pessoas capacitadas;

8 SocialDockers e **R\$ 16 mil** de renda gerada;

Temas das campanhas/filmes produzidos estimulam a ampliação de consciência sobre causas socioambientais.

ATUALIZAÇÕES 2021

- **2021 foi um ano difícil** para o negócio. Existe uma grande **difículdade de entrar no mundo corporativo** pelo longo tempo para o processo de conversão de vendas.
- Entraram no segundo semestre **precisando montar estratégia para atender as necessidades de caixa** de curto prazo.
- A partir de setembro, novos projetos foram confirmados e estão **iniciando o ano com um cenário melhor** e menor dependência de apenas de 1 cliente.
- Públicos dos projetos são: (1) **empresas do Ecossistema B** (Danone, Natura e Diagonal); (2) empresas grandes (Nestlé, Iguatemi e SIMPAR); (3) **ONGs Grandes** (Unicef e PlanInternacional); e (4) **ONGs menores**, que são mais difíceis pois produto feito para esse público não sobreviveu na pandemia.
- Produtos em 2021: (1) Filmes, mesmo que em menor quantidade em relação aos outros anos; (2) Foram produzidas 5 animações, um formato que está ganhando mais corpo; (3) Direção Remota, que é uma **oportunidade de gerar impacto positivo**, pois contratam e capacitam profissionais locais (Social Dockers) e também gera **menor impacto ambiental** pelo menor deslocamento de pessoas da equipe (4) Consultoria em comunicação e *storytelling*.
- Estão **ofertando produção para ONGs** em oficinas online com contribuição consciente, nas quais os **temas focam em expansão de consciência** (saúde, ESG, educação pública etc.).

EXPECTATIVAS 2022

- Para 2022, pretendem **internacionalizar mais a produção de animação**.
- **Focar mais no mundo corporativo e ESG**. Tem muita oportunidade porque a perspectiva geral ainda é muito superficial, com isso **conseguem apoiar com propriedade**.
- Buscam **continuar realizando as oficinas com contribuição consciente**.

status 4

Startup de IoT e Inteligência Artificial que detecta vazamentos de água nas redes e ramais de distribuição derivados. **Acesse o [Report 2020](#).**



**CAPITALISMO
CONSCIENTE®**
BRASIL

FLUXO DE PAGAMENTO

14,0% pagos
R\$ 40.131,57

Total Geral
R\$ 286.186,68



Início em **mai/2021**

Fim em **fev/2025**

INDICADORES

364 mil hidrômetros auditados pelos clientes;

2.217 vazamentos identificados, potencial de **12,3 milhões** de m³ de água recuperada no ano.

ATUALIZAÇÕES 2021

- No ano, o **faturamento aumentou em 4x em comparação com 2020**, com a solução principal 4Fluid Móvel. **Forte recuperação após um 2020 bem difícil**, no final de 2021, faturamento mensal foi acima de R\$ 90 mil.
- O **time aumentou para 20 pessoas**, foco principal das contratações foi para vendas em 2021.
- **Experimentando 4Fluid em mercado internacional** com possibilidade de expansão para alguns países.
- Com o marco legal do saneamento, estão trazendo **oportunidades de negócios**, porém 90% do mercado é público e as **vendas são mais complexas e lentas**.
- Pelo segundo ano consecutivo, a Status4 aparece no **ranking Open Startups**, que destaca anualmente as **startups mais atraentes** para o mercado corporativo e as **empresas líderes em open innovation** com startups, na categoria Top 10 CleanTechs. A **Status4 aparece em oitavo lugar**.
- Finalizando o processo de **captação de investimento com fundos de venture capital**.

EXPECTATIVAS 2022

- Investimento será utilizado para **desenvolvimento do time, alavancar a empresa em negócios que estão em andamentos e escopo de IoT para entregar**.
- **Aumentar faturamento** para R\$ 150-180 mil/mês.
- **Entregar backlog de tecnologia**.
- **Aumentar as vendas** com parcerias estratégicas de IoT.
- Iniciar processo de **Certificação Empresa B**.



A Sustental aplica a sustentabilidade em organizações, buscando equilíbrio em processos e novos modelos de negócios.

Acesse o [Report 2020](#).



FLUXO DE PAGAMENTO

27,2% pagos
R\$ 13.212,24

Total Geral
R\$ 48.581,10

Início em **mai/2021**

Fim em **ago/2024**

* R\$ 5,21 mil foram **pagos pelo FF**

INDICADORES

O **Amazônia 4.0** deixou de ser uma iniciativa científica, pois durante o período de trabalho foi **institucionalizada** e passou a entrar no **ecossistema de organizações** a executar **investimentos para comunidades e produtos da Amazônia brasileira**.

ATUALIZAÇÕES 2021

- A empreendedora Mariana esteve focada no projeto **Amazônia 4.0** que tem grande relevância e **potencial de impacto**. O projeto visa **repensar o que significa desenvolvimento para a região e levar tecnologia** para a Floresta.
- **O projeto quer atuar no desafio de levar riqueza** para a primeira camada (comunidades locais) **mantendo a floresta em pé**.
- O foco do trabalho tem sido: educação, avaliação e **impacto em populações tradicionais** e estrutura de **captação de recursos e criação de negócios**.
- Foi criado um **laboratório de cacau e cupuaçu**, dentro das comunidades com uso de alta tecnologia, em fase de teste de conceito.
- Para **saber mais** acesse este [link](#).

EXPECTATIVAS 2022

- Está avaliando a **possibilidade de formação de uma joint venture** com uma empresa de tecnologia para **concretizar as visões trazidas pelo Amazônia 4.0**.
- O Amazônia 4.0 abriu sede em Manaus e está em **fase de contratação de um gerente local**, o que vai **aproximá-los estrategicamente do território** e dos Hubs de inovação e tecnologia, pesquisa e ciência da região.



Comercialização de chás naturais com produção social e mobilização de causas feministas.

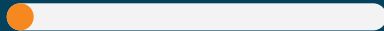
Acesse o [Report 2020](#).



FLUXO DE PAGAMENTO

7,1% pagos
R\$ 14.254,72

Total Geral
R\$ 200.552,76



Início em **set/2021**

Fim em **fev/2025**

INDICADORES

+ de 15 mulheres em situação de vulnerabilidade impactadas;

Cerca de **10 mil reais** doados;

55 árvores plantadas para compensação da emissão de CO₂;

6.800 toneladas de papel reciclado.

ATUALIZAÇÕES 2021

- No segundo semestre, o negócio teve um **faturamento inconstante**.
- Tiveram alguns **atrasos em lançamentos** por conta de um **aumento nos custos dos materiais** e de sua **indisponibilidade**.
- Alterações de algoritmos em redes sociais também **impactaram negativamente a presença da marca**. **Focaram em outras plataformas** para tentar reverter o efeito negativo.
- Fizeram **eventos presenciais** (parceria com a Livraria Cultura).
- O negócio está **se desenvolvendo gradativamente nos cafés**.
- Realizaram uma **parceria com o projeto Donas de Si**, focado em **cursos de empreendedorismo feminino**.
- Lançaram uma **grande campanha de conteúdo** com 6 embaixadores/*influencers*, focadas em **criar o hábito de consumo diário de chá para "se conectar com sua Deusa"**.
- Participaram da **Pesquisa Humanizadas** e obtiveram **um rating A (nível alto)** de reputação excelente, sendo destaque e ganhando o prêmio **Melhores para o Brasil**.
- **E-commerce mais eficiente**: melhoria em indicadores como conversão, ROI, ticket médio entre outros.

EXPECTATIVAS 2022

- Lançamento de **nova linha de chás em caixinhas (mais acessível)**.
- **Reposicionamento da marca** e divulgação de **novo logo**.
- Pretendem realizar alguns **testes de vendas para varejo**.
- Possuem o objetivo de **tornarem-se uma empresa zero plástico**.
- Possível abertura da **primeira loja física**.
- Lançamento de **3 blends de chás para consumo gelado**: Afrodite, Atenas, e Artemis.
- Relançamento da **linha de cafés**.
- **Mais eventos presenciais, palestras, workshops e serviços** dentro da plataforma de conhecimento sobre equidade de gênero.



Grupo afro empreendedor de serviços de beleza, formação e comercialização de produtos de estética. Acesse o [Report 2020](#).



FLUXO DE PAGAMENTO

8,3% pagos
R\$ 8.019,36

Total Geral
R\$ 96.238,44



Início em **set/2021**

Fim em **out/2024**

* R\$ 14,70 mil foram **pagos pelo FF**

INDICADORES

92% de mulheres entre os colaboradores;

100% dos(as) colaboradores(as) são negros(as);

1400 clientes atendidos em 2021;

30% de redução nos custos de produtos;

15% de aumento no Ticket Médio.

ATUALIZAÇÕES 2021

- O **semestre foi mais tímido do que o esperado**; faturamento não sofreu grandes alterações.
- Tiveram tempo para focar mais na **reorganização e reestruturação do negócio e dos seus custos**.
- **Conseguiram formar a equipe novamente**: agora são em 12 pessoas (metade da equipe pré-pandemia).
- Estruturaram **planos de assinatura para venda de produtos** de uma linha específica e está dando bastante resultado; **aumentaram o ticket médio e possuem 75 contratos ativos**.
- Estão **estruturando o plano de assinatura para serviços e outros produtos** (recorrência) para **criar uma espécie de clube de vantagens para os clientes** (descontos em produtos e serviços e possibilidade de frete grátis).
- Estão **reformulando o site e trocando a plataforma das assinaturas** para automatizar alguns processos.
- **Negociaram com o fabricante da matéria-prima dos produtos uma quantidade grande** (1 tonelada) para não ficarem "reféns" da variação do câmbio do dólar.
- **Padronizaram as embalagens para driblar o obstáculo da escassez** (com a pandemia, tornou-se mais difícil de obtê-las).
- Sobre o **movimento na loja, sentiram mais diferença a partir do mês de novembro**, talvez com o avanço da vacinação (2ª dose) nos jovens.

EXPECTATIVAS 2022

- Expectativa de **fechar mais pacotes por assinatura com o aperfeiçoamento da plataforma**.
- Esperam ter um **maior movimento na loja com o avanço da vacinação**.
- Esperam fazer mais contratações e **fechar o ano com uma equipe de 16 pessoas**.
- **Aumentar o ticket médio em 30%**.
- **Faturamento anual de R\$ 650 mil**.
- **40% do faturamento ser proveniente da venda de produtos**, considerando que o negócio também trabalhará com revenda.



um
grau e
meio



Redução das emissões de CO2
através da detecção automática de
incêndios florestais. [Acesse o Report
2020.](#)



**CAPITALISMO
CONSCIENTE®**
BRASIL

FLUXO DE PAGAMENTO

8,1% pagos
R\$ 18.533,52

Total Geral
R\$ 228.685,32



Início em **out/2021**

Fim em **fev/2025**

INDICADORES

7,700 mil hectares monitorados;

Atuação em **4 biomas**
brasileiros.

ATUALIZAÇÕES 2021

- O **negócio foi convidado para a COP26** (Conferência das Nações Unidas sobre as Mudanças Climáticas de 2021) realizada em Glasgow, na Escócia, em novembro/21.
- Início da **internacionalização do negócio** com a oportunidade de **desenvolvimento de um projeto em Portugal**.
- Início de **parceria** para monitoramento de área na **Índia**.
- Um Grau e Meio foi **aprovada como fornecedora da Anglo American** – uma das maiores empresas de mineração do mundo.
- **Mudança na maneira de mensuração** das áreas monitoradas: **passaram a usar satélites** para além das torres.
- **Atingiram, 2021, o breakeven operacional**, com faturamento de R\$8,5 milhões.

EXPECTATIVAS 2022

- Obter certificação de **Empresa B** e conduzir pesquisa de **Empresas Humanizadas**.
- Pretendem se **envolver em diversos projetos relacionados ao REDD+** – instrumento desenvolvido na Convenção-Quadro das Nações Unidas sobre Mudança do Clima para compensação financeira de países em desenvolvimento pelos resultados relacionados à recuperação e conservação de suas florestas.
- Passar a monitorar a **emissões de CO2** da rede de fornecedores.
- Atingir **faturamento de R\$1mi ao mês** a partir de abril de 2022 e fechar o ano com **R\$16-17 milhões**. Crescimento na área de monitoramento em especial na região do Pantanal.



FLUXO DE PAGAMENTO

14,2% pagos
R\$ 12.473,04

Total Geral
R\$ 87.764,76



Início em jun/2021

Fim em dez/2024

INDICADORES

3.000 visualizações nos cursos oferecidos;

10% dos usuários que visualizaram converteram a compra e fizeram o curso;

185% de aumento do faturamento em 2021 em relação ao ano de 2020.

ATUALIZAÇÕES 2021

- **Certificação na Associação Brasileira de Software**, e com isso, conquistaram uma **declaração de exclusividade para o desenvolvimento dos projetos com governos.**
- **Contratação da Plataforma EaD da UniverSaúde** pelo município de **Santo André-SP** para a atuação com a **Escola de Ouro**
- **Continuação do projeto Rio Verde**, que está sendo desenvolvido no município Conceição do Rio Verde (MG).
- **Parceria com o Hcor e Ministério da Saúde** para desenvolvimento do projeto **Gestão de Programa de Residência.**
- **Parceria com o Einstein para atuação no Projeto de Apoio ao Desenvolvimento Institucional do SUS** no Estado do Acre com foco na Atenção Ambulatorial Especializada.
- Apresentação da **plataforma UniverCursos** com acompanhamento de visualizações e conversão de vendas. **Funil de vendas bem estruturado.** Agendam reuniões quem visualizou e quer tirar dúvidas. **Aguardando ser homologado pelo Google Play.**
- Atingiram um **faturamento de R\$ 600 mil em 2021.**

EXPECTATIVAS 2022

- **Fechamento de dois contratos** de, aproximadamente, **R\$ 300 mil** com prefeituras.
- Desenvolvimento de um **projeto para a criação de uma pesquisa** sobre ambiente, eficiência e eficácia na **gestão de saúde nas prefeituras.** A partir das respostas desenvolve uma ação para **implementar práticas de excelência em gestão para Secretarias Municipais de Saúde.**
- Projeto **Sala da Situação de Saúde:** lançamento de um **dashboard/BI** a partir dos bancos de dados do DATASUS, do Ministério da Saúde.
- **Aprovação no Programa MedTech Awards** do Governo Britânico para a **internacionalização das ações para o Reino Unido.** Agenda permanece em desenvolvimento.



Design, produção e comercialização de bicicletas elétricas.
Acesse o [Report 2020](#).



FLUXO DE PAGAMENTO

*Fora do período de pagamento

Total Geral
R\$ 108.688,32

Início em abr/2022

Fim em mar/2025

INDICADORES

Redução de custos com alugueis e despesas fixas mensais em **28%**;

Aumento do Ticket Médio em **36%**;

Aumento do faturamento nos primeiros 2 meses de 2022 se comparado à 2021 **94%**;

Foram rodados **200.000km** apenas com a Vela 2 (modelo mais recente), o que equivale à **72 toneladas de CO2** que deixaram de ir para a atmosfera em 2021.

ATUALIZAÇÕES 2021

- Mudança da fábrica para novo espaço no centro de São Paulo, mais próximo de 70% dos clientes com o objetivo de estarmos mais próximos do nosso público além de **aprimorar o atendimento e experiência** no pré e pós-venda;
- Após a mudança no mês de fevereiro de 2022, observamos um **aumento na capacidade logística e rotas de, pelo menos 30%**. Esse aumento deve refletir, em breve, no volume de atendimentos e serviços de pós-venda que conseguimos oferecer;
- Estamos conseguindo manter o **prazo de entrega mais curto de 2 à 3 semanas**, mesmo contando com uma equipe reduzida;
- Recebemos e entregamos o primeiro lote de 100 bikes no projeto com a equipe dos Estados Unidos.

EXPECTATIVAS 2022

- 2022 começou com um sentimento de retomada e aceitação maior a respeito do reajuste de preços realizado nesses dois anos de pandemia (R\$ 6.890 -> R\$ 10.890). **Dobramos o faturamento se comparado ao mesmo período de 2021.**
- Projeto Estados Unidos atingir a produção de **2.000 bikes** até o fim do ano;
- Retomada do crescimento da operação do Brasil com novo posicionamento de preço, maior qualidade no atendimento e prazos mais curtos;
- **Desenvolver mais parceiros comerciais** para apresentação e test-ride da Vela;
- Iniciar a produção de uma versão aprimorada da **Vela 2**;
- Atingir ponto de equilíbrio financeiro após reposicionamento de marca, preço e mudança de endereço.



Turismo responsável com experiências de integração em comunidades tradicionais brasileiras. [Acesse o Report 2020.](#)



Empresa



Certificada

FLUXO DE PAGAMENTO

22,2% pagos
R\$ 7.300,99

Total Geral
R\$ 32.878,26

Início em **fev/2021**

Fim em **out/2024**

* R\$ 3,45 mil foram **pagos pelo FF**

INDICADORES

177 pessoas capacitadas em turismo responsável em 2021 (Instituto Vivejar);

2 viagens realizadas em 2021, com a retomada da pandemia (Vivejar);

Participação em **12+** eventos, lives e palestras sobre turismo responsável, mantendo o tema em debate, mesmo com a queda de viagens devido à pandemia.

ATUALIZAÇÕES 2021

- Com a pandemia e a paralisação das viagens, **criaram o Instituto Vivejar**, que busca **desenvolver pontes entre todos os players** da atividade turística para, assim, **mudar a realidade de destinos**. O Instituto trabalha com **formação, advocacy para turismo responsável e fomento a negócios comunitários**.
- Realização dos primeiros cursos de Turismo Responsável**. A primeira turma contou com 700 pessoas e foi gratuita. Concluíram 3 outras turmas, totalizando 600 alunos desde 2020.
- Os **cursos foram customizados** de acordo com as **especificidades dos diferentes destinos** (atenderam o órgão de Turismo do Rio Grande do Norte). Seguem em **negociação com outros destinos**.
- Iniciaram a **Jornada BemTeVi**, para **aprofundar sua proposta de negócio e sua teoria de mudança**.
- Realizaram a **venda de duas viagens privativas**, uma que ocorreu em novembro e a outra em dezembro, no valor de R\$ 15 mil e R\$ 68 mil, respectivamente. Ambas **compuseram o faturamento da agência no período**.
- Busca por um(a) sócio(a)** que esteja comprometido e interessado em **empreender um negócio de impacto promissor** no Turismo Responsável do Brasil, compartilhando o **sonho de oferecer uma prateleira de experiências turísticas responsáveis e transformadoras** no país. Mais informações [aqui](#).

EXPECTATIVAS 2022

- Vivejar:**
 - Encontrar novo(a) sócio(a)** que apoie a Marianne para tocar o negócio, considerando que, além da Vivejar, ela gere o Instituto e realiza consultorias independentes; e
 - Estão com **boas perspectivas acerca da retomada das viagens** com a diminuição das restrições à circulação, considerando a **potencial demanda represada**.
- Instituto Vivejar:**
 - Levar os cursos para outros estados**, além do Rio Grande do Norte;
 - Criação do **curso de etnoturismo com comunidade indígena no Xingu**. Para o piloto, estão buscando **financiamento de R\$ 80 mil**; e
 - Lançamento da **comunidade de negócios de impacto** do segmento de turismo responsável, prevista para abril, em parceria com a BemTeVi.
- Marianne como consultora:** desenvolver **projetos de turismo comunitário**, já possuindo contrato com o Mato Grosso do Sul e outro com negociações avançadas.



Realiza o sonho da casa linda em comunidades de periferia. [Acesse o Report 2020.](#)



Empresa

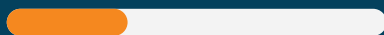


Certificada

FLUXO DE PAGAMENTO

29,2% pagos
R\$ 65.722,64

Total Geral
R\$ 224.881,20



Início em **mar/2021**

Fim em **set/2024**

INDICADORES

540 obras vendidas em 2021;

34 obras/mês executadas;

41 parcerias homologadas.

ATUALIZAÇÕES 2021

- Em 2021, trabalhamos em **2 frentes estratégicas**:
 - Viabilidade do mercado** na construção civil para o modelo da Vivenda **com o Produto Kit Reforma e a manutenção do financiamento aos clientes.**
 - Infraestrutura para escalar com mapeamento de organizações** para execução dos serviços (+ de 90), monitoramento e Programa Vivenda Play de aceleração desses negócios.
- Com o Vivenda Play, chegaram a **40 negócios apoiados, com 572 reformas e mais de R\$ 4 milhões em vendas.**
- Começaram a **venda de reformas, o contrato e o monitoramento online, que envolveu esforços em TI para desenvolvimento de protótipos que viabilizam fechar vendas.**
- Parceria com Gerdau para o programa Reforma que Transforma**, projetando um investimento de R\$ 40 milhões em projeto habitacional e R\$ 20 milhões de fundo filantrópico.
- Parceria com o poder público**, mais especificamente a Prefeitura de Recife, para desenvolver uma frente de **facilitação do acesso ao ente público focado na questão habitacional.**
- Fortalecimento da equipe** e ferramentas de gestão.

EXPECTATIVAS 2022

- Finalização do aplicativo** e fazer a sua divulgação.
- Fortalecimento do Instituto Vivenda.**
- Contratação de uma empresa de avaliação de impacto**, que será proporcionada pela Gerdau.
- Investimento de R\$ 3 milhões para segurar a operação no eixo.** Gerdau e BID injetarão metade do valor cada um.
- Desenvolvimento de **projeto de formação de 300 negócios com causa em 2 anos**, trabalhando com **5 prefeituras municipais** e apoiando o **desenvolvimento de tecnologias.**



Relatório dos negócios do
Programa Crédito Trê ODS de 2021



Distribuição de embalagens de fontes renováveis, biodegradáveis e compostáveis, serviços de sustentabilidade e consultoria ambiental.

R\$ 383.430,55 em Captação

82 Investidores (em fev/22)

R\$ 179.405,00 em reservas
(até o momento)



Impulsionadora de PMEs a partir do desenvolvimento sustentável por meio de aquisição de participação.



R\$ 112.423,04 Captados

57 Investidores

A captação da Mondoré foi voltada a um **projeto de transformação ESG** em uma de suas investidas, a Kaiambá.

USO DOS RECURSOS

- O negócio está com rodada aberta na plataforma *peer-to-peer*. Os **objetivos da captação** são:
 - **Ampliação de vendas** em setores ainda não atendidos; importação e confecção de produtos para revenda no varejo e criação de totens para **tornar o produto mais conhecido**;
 - **Aumentar a confiança de compradores nacionais**; obter certificado nacional em relação às **normas nacionais de biodegradabilidade, compostabilidade e ecotoxicidade** de composto (já possuem certificados internacionais);
 - **Destinar os resíduos gerados** pelo consumo dos produtos par **cooperativas de reciclagem e tratamento** por meio de parcerias para coleta e processamento.

USO DOS RECURSOS

- Os **objetivos da captação** são relacionados diretamente à investida, da qual o negócio tem a gestão. O foco é voltado ao desenvolvimento de projetos que **orientem a Kaiambá a um modelo mais sustentável ao mesmo tempo que gere retorno econômico**. Isso será feito a partir de:
 - **Contratação de uma consultoria** especializada para **redesenhar o propósito da empresa**, fortalecendo a questão socioambiental;
 - **Incorporação das iniciativas recomendadas**, divididas entre iniciativas internas (ex.: produção e colaboradores) e externas (ex.: comunicação e campanhas com clientes), **na rotina da organização**, com ajustes das responsabilidades na descrição dos cargos para perenização do impacto.
- Com a **diferenciação da Kaiambá** em relação ao impacto, espera-se que ocorra um **aumento nas vendas e na base de clientes**, assim como uma **fidelização** deles.



Consultoria em
arquitetura,
urbanismo e
planejamento
urbano com foco na
sustentabilidade
social e ambiental.

R\$ 43.007,03 Captados

12 Investidores

O negócio ganhou uma **licitação internacional** para estruturar o Plano de Desenvolvimento Comunitário do Complexo CBR através do financiamento do BID para a **Prefeitura de João Pessoa**. A captação via Trê tem o intuito de **garantir o capital de giro** para os primeiros 60 dias de projeto.

USO DOS RECURSOS

- O recurso captado contribuiu para o **aluguel da sede em João Pessoa e contratação do time inicial** do projeto.
- Projeto em andamento com **atraso no repasse de recursos**, em relação à expectativa inicial, pela Prefeitura de João Pessoa, o que gerou uma **impossibilidade no pagamento da parcela inicial deste empréstimo** em dezembro/2021.
- Conversas em andamento entre Ânima e coordenadores do projeto buscando **alinhar expectativas de entregas, lógica de prestação de contas e consequente fluxo de pagamentos**.



Chocolate com sabor
de mudar o mundo.
Criação de misturas
irresistíveis que
combinam sabor
com saúde,
transformando
produtores em
protagonistas.



R\$ 98.754,08 Captados

45 Investidores

Objetivo da captação: **melhorar a lavoura cacaujeira** em termos produtivos nas propriedades de agricultores familiares, com foco na **geração de renda sustentável** e **qualidade de vida no campo**, adotando práticas culturais com tempestividade e uso de tecnologias adaptadas para a pequena propriedade familiar.

USO DOS RECURSOS

- Em 2021, **foram utilizados cerca de R\$ 47 mil** dos recursos captados.
- O **uso dos recursos está dentro do plano proposto** que consiste principalmente em:
 - Adubação orgânica;
 - Mão-de-obra;
 - Plantio de mudas de cacau;
 - Reforma e ampliação de instalações.
- Importante mencionar que as fortes **chuvas que ocorreram na Bahia**, no final de 2021, **não causaram grandes impactos na área destes produtores**.



Manipulação e produção de medicamentos e venda de produtos para saúde com princípios de manejo seguro e sustentável da natureza.



R\$ 160.516,03 Captados

71 Investidores

Parte do recursos foi **investido no call center**, proporcionando uma infraestrutura de tecnologia mais profissional. Sobre o investimento feito na **construção do auditório**, a previsão é que fique pronto ainda este ano.

ATUALIZAÇÕES

- O segundo semestre de 2021 foi mais **desafiador em questão de faturamento**.
- Aumento na **venda de serviços de manipulação**, mas não dos produtos de prateleira. **Ampliação da margem de lucro**, porém **ainda sem resultado**.
- **Realizaram os eventos adiados pela pandemia**. O principal, de aromaterapia para crianças, **tem tido muita procura**. O modelo **expande o impacto social por conta da passagem de conhecimento**.
- **Contrato e parceria com empresas de marketing** para aumentar o tráfego no site, alcançar leads locais, gerar mais vendas e implementar um programa de fidelização de clientes.
- A **operação de vendas continua funcionando** mesmo com o **aumento do movimento nas lojas e a queda das vendas online**.
- Gestão dos pagamentos de tributos: estão **recuperando recursos de pagamentos indevidos**.
- Estudam **industrializar 20 óleos** como produtos da Pirâmide, garantindo a qualidade dos manipulados "personalizados" e a identidade da marca.
- Pretendem **lançar um ecommerce e focar esforços no canal**, com grande variedade de produtos oferecidos.



Recuperadora de plástico a partir de tecnologias energeticamente eficientes para a sua reinserção na cadeia de valor.



R\$ 1.284.100,00 Captados

217 Investidores

A Valoren possui um **plano de investimento para aumentar sua capacidade** de lavagem, moagem e trituração no valor total de R\$ 4,28 MM. Os **recursos captados via Trê** estão sendo destinados integralmente aos **equipamentos da área de moagem**.

ATUALIZAÇÕES

- Considerando o projeto de aumento de capacidade do negócio (objetivo da captação), a **segunda extrusora** - máquina utilizada no processo de recuperação do plástico - **já está em operação**.
- **Maior integração da cadeia de produção, aumentando o portfólio de venda de grãos** devido à maior diferenciação e maior valor agregado deste produto, consequentemente **diminuindo a venda de "flake"**.
- **Ampliação do quadro de funcionários** e implementação de **políticas e procedimentos de segurança interna**.
- Definição de um sistema de **Gestão SGI para rastreabilidade e qualidade de produtos**.
- Assinaram participação no **Programa Pellet Zero**.
- **Unidade conjunta com a Braskem** entrou em **operação piloto** em dezembro/21 e espera-se que entre em **operação efetiva já no início deste ano**.