

Relatório de impacto social 2019



“O que um sonho precisa é de crédito.”

VOXCAPITAL.COM.BR

VOX
Capital

Desenvolvemos
soluções financeiras
atrativas em que o
fluxo do dinheiro
gera **abundância**,
equidade e
transformações
socioambientais
positivas.

Relatório de impacto social 2019

04

Boas-vindas

05

Um breve
olhar sobre
2019

08

Sobre nós

14

Nossas
teses de
investimento

21

Gestão
de impacto

30

Nosso
portfólio

Venture Capital

Avante
Magnamed
ProRadis
bem.care
ToLife
Sanar
Celcoin
VirtusPay
Grão

Crédito Privado

Banco Pérola
Empresta Capital
Biz Capital
Cred Popular

Equity Crowdfunding

Diaspora.Black

70

Sobre
ontem e
amanhã

77

Nossa
atuação no
ecossistema

79

Até logo

81

Notas de
conteúdo

Gestão de Impacto. Muito além da sopa de letrinhas

Jéssica Silva Rios

Sócia e líder da prática de gestão de impacto na Vox Capital

Globalmente, as práticas de mensuração e gestão de impacto tornaram-se cada vez mais sofisticadas à medida em que os atores no campo avançam da construção de consenso para fortalecer sua integração nos processos de investimento, como apresentado no relatório “The State of Impact Measurement and Management Practice” publicado em janeiro de 2020 pelo GIIN - (Global Impact Investing Network.)

Apesar do GIIN destacar a evolução do campo, hoje fundamentado por ferramentas, frameworks e mais profissionais de Gestão de Impacto disponíveis, ele reforça que ainda há desafios relevantes, como a falta de transparência sobre o desempenho de impacto, acompanhamento frágil dos resultados, e dificuldade na escolha da abordagem, visto a alta fragmentação de ferramentas - o que, para mim, muitas vezes parece uma sopa de letrinhas. Muitos ainda enfrentam dificuldade para integrar, na prática, as gestões de impacto e financeira, em um nível que de fato agregue valor para a tomada de decisão, tanto do investidor quanto do empreendedor.

Quando olhamos para o campo no Brasil, vemos uma mudança de mentalidade que vem fazendo o tema sair de pequenos grupos e ser discutido mais amplamente. Na liderança de alguns grupos locais que discutem o tema e caminhando nos corredores de tantos outros fóruns, percebo que, com isso, enfim ultrapassamos o mito da avaliação de impacto e começamos a enxergar o potencial da gestão de impacto para a estratégia dos negócios.

Impulsionados pelo cenário global e local, com o nosso Relatório de Impacto, queremos aumentar a transparência e mostrar a foto do nosso momento atual, tanto do nível de profundidade em gestão de impacto quanto do desdobramento da nossa prática, que ganhou maior robustez com a entrada de novos produtos. Desbravamos a sopa de letrinhas e aperfeiçoamos nossa gestão com a integração das cinco dimensões de impacto e com a teoria da mudança, desenvolvendo o Impactômetro, uma ferramenta que apoia o nosso plano de acompanhamento das

empresas investidas. Também estreitamos a relação entre a academia e os negócios em uma parceria com o Insper, que nos permitiu sair de uma visão limitada de output para também incluir outcomes, um passo que nos orgulha muito, visto que raramente encontramos cases públicos que posicionam o desempenho de impacto para além do número de pessoas atendidas.

Partimos da crença de que todo negócio gera impacto positivo e negativo, intencional e não intencional. E acreditamos cada vez mais que tratar o impacto dos investimentos e dos negócios é tão imprescindível quanto a análise do risco e do retorno financeiro.

Investimento de impacto, para nós, ultrapassa o limite de uma classe de ativo. Com essa visão, desenvolvemos novos produtos, com o intuito de democratizar ainda mais o acesso a esse tipo de investimento e de expandir o potencial de transformação social e ambiental que o dinheiro gera. O que guia a nossa estratégia de expansão é o nosso propósito.

O ponto chave para todos os nossos produtos é ter impacto como diretriz primordial e INTENCIONAL. Estamos muito felizes com o que construímos e conquistamos com nosso trabalho até hoje. Sabemos que ainda há muito o que melhorar no caminho de demonstrar o impacto positivo que estamos causando, mas estamos e estaremos sempre empenhados em melhorar nossas práticas. E assim fazer o que for necessário para, através do fluxo do dinheiro, ajudar a criar um mundo com mais equidade, abundância e transformações socioambientais positivas.

“Em 2019 avançamos de uma visão limitada de output para também incluir outcomes. Isso nos orgulha muito, visto que raramente há relatórios públicos que vão além do número de pessoas atendidas.”

Boa Leitura

Um
breve
olhar
sobre
2019

01



2019 em números

13.700.000

de **peças atendidas** pelas empresas do nosso portfólio durante o ano de 2019 com base nos produtos e serviços vendidos*

R\$ 203 MILHÕES

Capital sob gestão

<h2>03</h2> <p>fundos de investimentos</p>	<h2>14</h2> <p>empresas sob gestão</p>	<h2>31</h2> <p>empresas investidas</p>
<h2>+2</h2> <p>novos investimentos em dívida conversível</p>	<h2>+3</h2> <p>novos investimentos em participação acionária</p>	<h2>+4</h2> <p>novos investimentos em crédito privado</p>

* Este indicador refere-se à estimativa do número de peças atendidas pelas empresas do nosso portfólio durante o ano de 2019, com base nos produtos e serviços vendidos. Vale ressaltar que o racional do indicador de peças atendidas varia de acordo com o modelo de negócio e com as premissas utilizadas para cada empresa. A Vox está constantemente trabalhando para apoiar os empreendedores na melhoria das estimativas e coleta desse indicador por cada negócio.

Principais acontecimentos que **marcaram** nossa jornada em 2019



* O investimento na Diaspora.Black foi realizado através de um piloto com a Basement, plataforma de equity crowdfunding autorizada pela CVM

**Sobre
nós**

02



INVESTIMENTO

Pessoas investem com a Vox



ESTRATÉGIAS

Crédito Privado

Venture Capital



NEGÓCIOS

A Vox investe em negócios que atuam em diferentes temas de impacto

Diversidade e
Inclusão

Desenvolvimento do
Potencial Humano

Maximização da
Qualidade de Vida
e Bem-Estar

Inclusão
Financeira



Os produtos e serviços dos negócios investidos impactam direta e indiretamente **as pessoas** e **o planeta**



-  **Empresas investidas**
-  **Conexão da Vox com as empresas investidas**
-  **Conexão das empresas investidas com os usuários**

Reconhecido como um ator chave no mercado

IA 50
2020
MANAGER

8 anos consecutivos selecionado pela ImpactAssets 50



Business case:
“Vox Capital: Pioneiros do investimento de impacto no Brasil”

IMPACT MANAGEMENT PROJECT

Parceiro estratégico e autor contribuinte



Membro do Comitê Executivo Global



Professor convidado no Programa Executivo de Investimento de Impacto desde 2013



Selecionado como Melhor Investimento Sustentável da América Latina em 2014



Líder do grupo de investimento de impacto da Associação Brasileira de PE & Venture Capital



Membro do Conselho do NAB Brasileiro



Reconhecido como Best for the World nas categorias Customers e Changemakers

Sobre nós

Somos uma gestora pioneira de investimentos que oferece soluções financeiras atrativas que valorizam a experiência humana e o planeta, integrando impacto como dimensão de análise, além do risco e retorno.

Com 10 anos de experiência, já investimos em 31 empresas. Temos dois fundos de Venture Capital e um **fundo de crédito de impacto**.

NÓS ACREDITAMOS QUE:

O dinheiro ocupa um papel central na construção da nossa sociedade;

O dinheiro deve ser alocado com a intenção de causar um impacto positivo para todos;

O mundo está melhorando e as instituições financeiras têm que evoluir sua função para melhorá-lo para todos.

Por isso, nos propomos a desenvolver soluções financeiras atrativas, em que o fluxo de dinheiro gera **abundância, equidade e transformações socioambientais positivas.**

NOSSA EQUIPE



Daniel Izzo
Cofundador, Captação e Novos Negócios



Jéssica Silva Rios
Gestão de impacto



Gilberto Ribeiro
Operações



Alexandre Azevedo
Comercial



Ana Paula Santos
Administração de Fundos



Nice Sousa
Facilities



Alíed Tito
Controladoria



Gabriela Chagas
Novos Negócios



Patrícia Cordeiro
Venture Capital



Arthur Esteves
Ativos Intangíveis

Nosso mapa da teoria da mudança

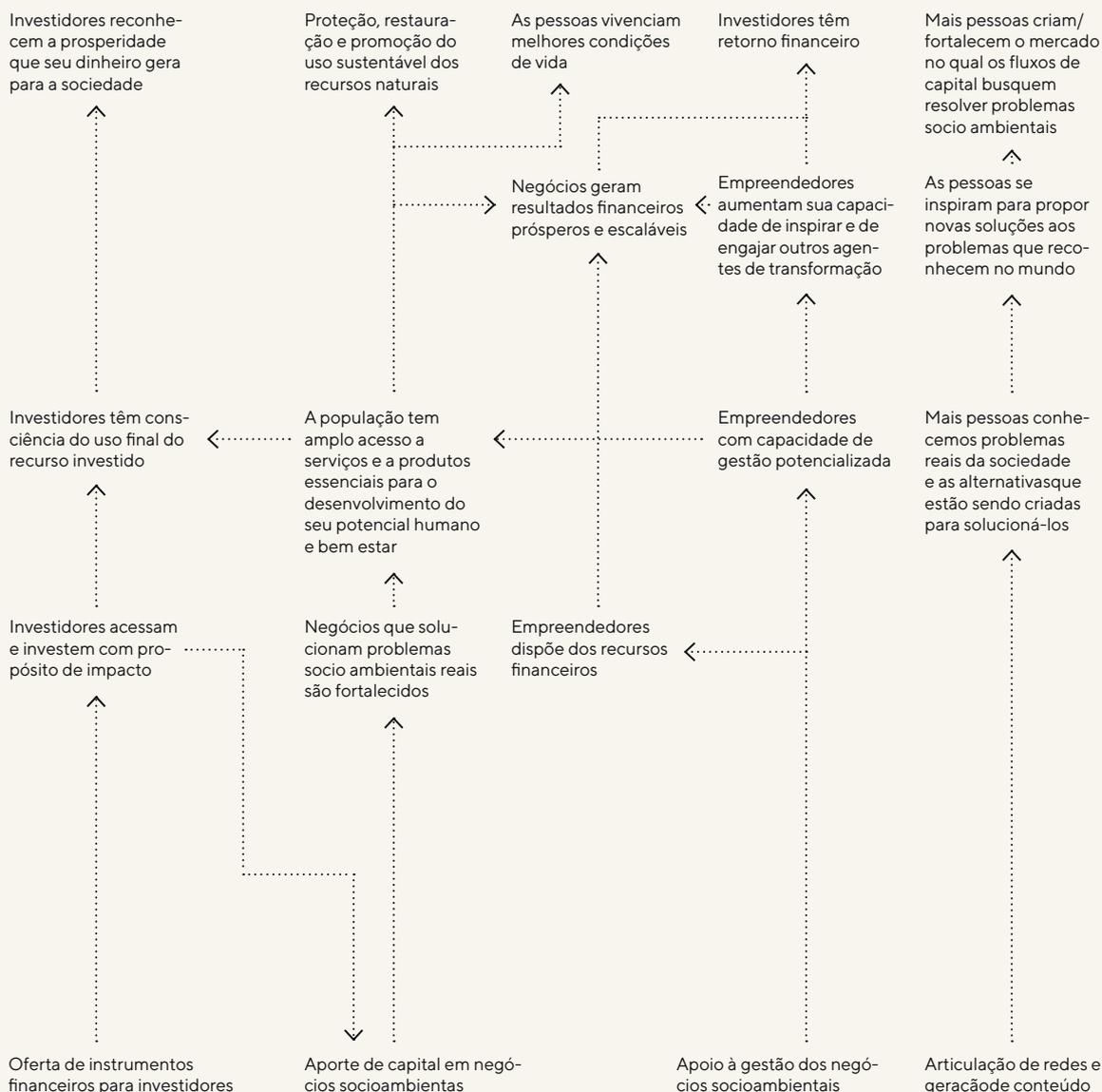
Desenvolver soluções financeiras **atrativas** em que o fluxo do dinheiro gera abundância, equidade e transformações socioambientais positivas

IMPACTO
O que a empresa quer

OUTCOME
Resultado a médio e longo prazo

OUTPUT
Resultado imediato do produto

INPUT
O que a empresa faz



**Nossas
teses de
investi-
mento**

03



O dinheiro é uma poderosa ferramenta de mudança

A tecnologia, assim como as condições de vida, está evoluindo. Em geral, o mundo está se tornando um lugar melhor. E o dinheiro, se bem alocado, pode tornar o mundo **ainda melhor** para todos.

Investir em soluções financeiras que valorizam a experiência humana e o planeta é uma oportunidade de criar mudanças sociais e ambientais positivas, e obter retornos financeiros atrativos.

A Vox nasceu em 2009, com o propósito de criar um mundo onde os negócios geram transformações sociais positivas. Ao longo desses 10 anos, percebemos que a razão de nossa existência ultrapassava o impacto dos negócios. Passamos a enxergar que todo o fluxo de dinheiro tem potencial de gerar abundância, equidade e transformações socioambientais positivas. Com base em uma análise robusta das tendências econômicas e sociais que estão moldando nosso futuro, expandimos nosso portfólio.

Hoje, oferecemos **2** estratégias atrativas de investimento

Venture Capital

FUNDO VOX IMPACT INVESTING I FIP Multestratégia

FUNDO VOX IMPACT INVESTING II FIP Multestratégia

Crédito Privado

FUNDO EMPÍRICA VOX IMPACTO FIC FIM Crédito Privado

O que nossas soluções financeiras têm em comum?
Integramos o **impacto** como uma dimensão de análise adicional, além do risco e do retorno.

A Solução financeira ideal é aquela que está alinhada com a sua **intenção** de investimento e o seu **perfil**

Cada fundo gerido pela Vox possui uma tese de impacto distinta, porém complementar, contribuindo para a diversificação do portfólio e para o alcance do nosso **propósito**.

A matriz abaixo, desenvolvida pelo IMP, relaciona o impacto desejado pelo investimento com o quanto o investidor contribui para o atingimento desse impacto, trazendo mais transparência sobre cada alocação.

Na hora de escolher onde alocar o seu dinheiro, você deve levar em consideração as características do investimento sob a perspectiva tridimensional: **retorno financeiro, impacto e risco**.

 Sinalizar que o impacto importa

 Envolver-se ativamente

 Fomentar mercados novos ou mal servidos

 Prover capital flexível

IMPACTO DO INVESTIMENTO

CONTRIBUIÇÃO DO INVESTIDOR					AGIR PARA EVITAR DANOS	BENEFICIAR OS STAKEHOLDERS	CONTRIBUIR PARA SOLUÇÕES
					A1	B1	C1
1					A1	B1	C1
2					A2	B2	C2
3					A3	B3	C3
4					A4	B4	C4 •Vox Impact Investing I •Vox Impact Investing II
5					A5	B5	C5
6					A6	B6	C6

Somos **tridimensionais**

Enxergamos impacto como uma lente que deve ser aplicada a todos os investimentos.

Para nós, o olhar somente de retorno e risco financeiros é incompleto e corresponde a uma visão limitada. Como uma visão em 2D. Quando incluímos o impacto, temos a visão expandida. Passamos a enxergar o efeito que o fluxo do dinheiro, oriundo de determinado investimento, gerou na vida das pessoas e no planeta. Passamos a enxergar em 3D.

VENTURE CAPITAL

Investimos em negócios que melhoram o acesso a serviços básicos para a redução de desigualdades sociais

Apesar de figurar entre as 10 maiores economias mundiais, o Brasil ocupa uma das piores posições em matéria de desigualdade.

A população nas classes de menor poder econômico possui grande dificuldade de acesso a serviços básicos de qualidade. Além de reduzir a desigualdade, fornecer produtos para essa população significa atender a uma demanda real e bastante expressiva.

Nossos fundos Vox Impact Investing I e Vox Impact Investing II investem em negócios que melhoram o acesso a serviços básicos, como educação, saúde e serviços financeiros, e que contribuem para a redução de desigualdades sociais entre as classes de mais alta renda e as classes C, D e E no Brasil.

A riqueza das **6 pessoas** mais ricas do Brasil é igual a de **50%** da população mais pobre

8ª maior economia do mundo

5ª maior população do mundo



dos alunos não tem nível adequado e matemática ao final do ensino médio



da população sem acesso a plano de saúde



da população ganha menos que USD 9 por dia



da população não possui conta bancária

O Brasil está entre os 10 países mais **desiguais** do mundo

FUNDO VOX IMPACT INVESTING I		Primeiro Fundo de Investimento de Impacto do Brasil	
Classe de impacto C4 (Contribuir para soluções)	Ano Setembro de 2012	Montante sob gestão R\$ 84,35 milhões	Portfólio ativo • Avante • bem.care • Magnamed • ProRadis • ToLife
Classe de ativo Fundo de Investimento em cotas seniores de FI em Direitos Creditórios	Estágio • Desenvolvimento do portfólio • Desinvestimento	Investimento • 11 investimentos em participação acionária • 10 investimentos em dívida conversível	
FUNDO VOX IMPACT INVESTING II			
Classe de impacto C4 (Contribuir para soluções)	Ano Agosto de 2016	Montante sob gestão R\$ 50,22 milhões	Portfólio ativo • Celcoin • Grão • Sanar • VirtusPay
Classe de ativo Fundo de Investimento em Participações	Estágio • Investimento • Desenvolvimento do portfólio	Investimento • 5 investimentos em participação acionária	

As empresas investidas por esses fundos trabalham especialmente com os **64% da população brasileira** que possuem renda familiar abaixo da mínima necessária.

LINHA DA POBREZA CORRIGIDA

R\$ 858 mensais

O **Banco Mundial** estabeleceu como linha da pobreza a renda familiar mínima necessária para garantir acesso a necessidades básicas. Os indivíduos que vivem abaixo dessa linha são considerados em situação de pobreza.

SALÁRIO MÍNIMO

R\$ 1.045 mensais

A **Constituição Federal do Brasil** estabeleceu como salário mínimo a renda familiar mínima para que uma família possa ter acesso a moradia, alimentação, educação, saúde, lazer, vestuário, higiene, transporte e previdência social.

SALÁRIO MÍNIMO NECESSÁRIO

R\$ 4.483 mensais

Renda familiar mínima necessária para acessar o que o salário mínimo busca garantir, calculada a partir do custo da cesta básica alimentícia e a proporção da renda que ela representa.

Fonte: 1) Linha da pobreza corrigida para o nível de renda média do Brasil de U\$ 5,50/dia segundo o Banco Mundial estimava em reais, baseada na cotação do dólar em 31 de março de 2020. 2) Salário Mínimo declarado pelo Governo Federal - vigente a partir de fevereiro de 2020. 3) Salário Mínimo Necessário estimado pelo DIEESE (Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos)

Distribuição das famílias brasileiras de acordo com a sua **faixa de renda**

		Faixas de renda de renda per capita mensal	Faixas de renda familiar mensal	Renda familiar em salário mínimo
Alta Classe Alta	6%	Acima de R\$ 4.198	Acima de R\$ 14.691	>14.1
Baixa Classe Alta	15%	R\$ 1.726 - R\$ 4.197	R\$ 6.049 - R\$ 14.690	5.8 a 14.1
Alta Classe Média	16%	R\$ 1.085 - R\$ 1.725	R\$ 3.795 - R\$ 6.038	3.6 a 5.8
Média Classe Média (C1)	20%	R\$ 746 - R\$ 1.084	R\$ 2.609 - R\$ 3.794	2.5 a 3.6
Baixa Classe Média (C2)	13%	R\$ 493 - R\$ 745	R\$ 1.723 - R\$ 2.608	1.6 a 2.5
Vulneráveis (D1)	14%	R\$ 274 - R\$ 492	R\$ 957 - R\$ 1.722	0.9 a 1.6
Pobres (D2)	7%	R\$ 137 - R\$ 273	R\$ 477 - R\$ 956	0.5 a 0.9
Extremamente Pobres (E)	8%	até R\$ 136	até R\$ 476	<0.4

Fonte: Estimativas realizadas pelo Plano CDE com base na PNAD 2019 (IBGE). Segmentação de classe social segundo a Secretaria de Assuntos Estratégicos (SAE). Cálculo baseado no salário mínimo atual R\$ 1.045,00 e pelo tamanho médio das famílias brasileiras, de 3,5 pessoas



Escaneie o Código para navegar pela tese de investimento do Impact Investing I e II

CRÉDITO PRIVADO

Investimos em quem oferece crédito privado para quem realmente precisa

Investimento em negócios que estão dando ou melhorando o **acesso a crédito** a indivíduos e micro e pequenas empresas mal servidos ou **fomentando iniciativas ambientais**

O crédito, além de ser um importante instrumento para a **inclusão**, tem também expressiva relevância para o desenvolvimento **socioambiental**.

POTENCIAL DE IMPACTO DO FINANCIAMENTO

<p>CRÉDITO PARA POPULAÇÃO DA CLASSE CDE</p>	<p>Acesso a produtos / serviços essenciais para a melhoria das condições sociais</p> <ul style="list-style-type: none"> • Educação • Saúde • Habilitação • Transporte • Saneamento • Eficiência energética • Áreas de conservação e regeneração de bens comunitários 	<p>Na perspectiva do indivíduo, a oferta de crédito possibilita a inclusão das classes sociais menos favorecidas no mercado consumidor, democratizando o poder de compra e acesso a bens e serviços e trazendo maior resiliência e bem-estar às famílias.</p>
<p>FINANCIAMENTO DE MICRO E PEQUENOS EMPREENDEDORES</p>	<p>Acesso a produtos / serviços essenciais para a melhoria das condições sociais</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aquisição de equipamentos • Capital de giro 	<p>Micro e pequenas empresas são responsáveis por 50% dos empregos no Brasil e representam 27% do PIB. O crédito contribui para a gestão financeira e impulsiona a prática empreendedora dessas empresas, fortalecendo a capacidade de venda e melhoria do negócio. Além do efeito direto na vida das pessoas, a desintermediação e redistribuição da alocação de capital tem o potencial de influenciar o desenvolvimento local.</p>
<p>FINANCIAMENTO DE INICIATIVAS E TECNOLOGIAS AMBIENTAIS</p>	<p>Melhoria das condições ambientais e aumento da provisão de capital natural</p> <ul style="list-style-type: none"> • Biodiversidade e mudanças climáticas • Produção agrícola sustentável e de baixo carbono 	<p>Linhas de crédito específicas para o financiamento de iniciativas sustentáveis e de baixo carbono são importantes indutores e viabilizadores para uma economia mais verde e mais eficiente.</p>

Para escolhermos os FIDCs investidos por esse fundo, avaliamos a **capacidade** da empresa originadora de ofertar **crédito adequado** a iniciativas que possuem dificuldade de acesso ao sistema financeiro tradicional.

Veja abaixo os principais critérios utilizados na nossa análise:

- Acesso a serviços financeiros adequados às necessidades específicas;
- Transparência dos termos, ambiente confiável e de simples acesso;
- Políticas e práticas de controle da saúde e educação financeira do cliente;
- Mecanismo de solução de conflitos;
- Incentivos ao desenvolvimento de projetos ambientais, pequenos agricultores, mulheres e populações marginalizadas;
- Capacidade de escala do modelo.



cidadania
financeira

- INCLUSÃO FINANCEIRA
- EDUCAÇÃO FINANCEIRA
- PARTICIPAÇÃO
- PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Dentre os nossos critérios de análise, destacamos as práticas para o fomento da cidadania financeira, conforme agenda de inclusão do Banco Central do Brasil.

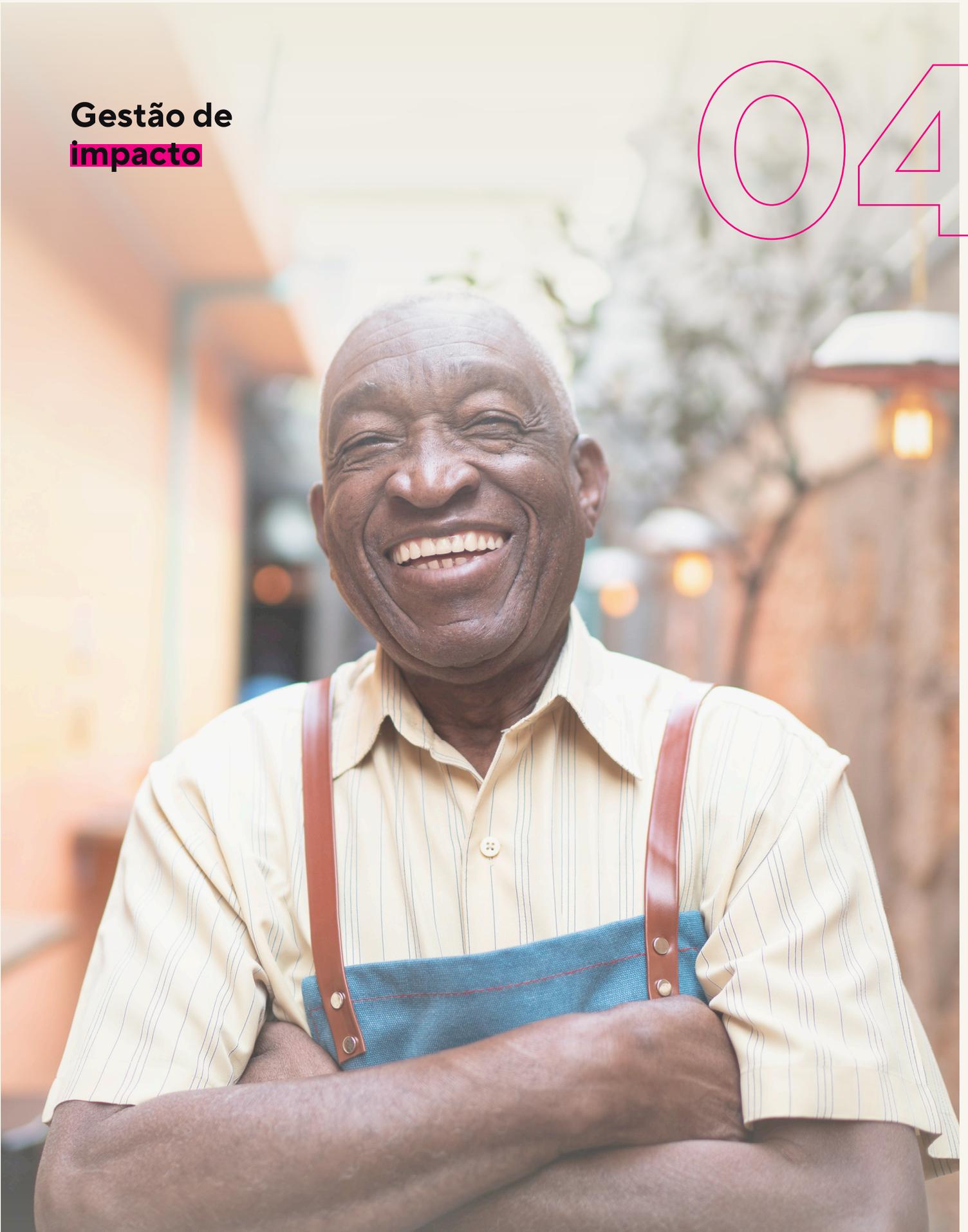
FUNDO EMPÍRICA VOX IMPACTO FIC FIM CP		Primeiro fundo de investimento em fundos de direito creditórios de impacto do Brasil
Classe de impacto C3 (Contribuir para soluções)	Montante sob gestão R\$ 7,8 milhões	Portfólio ativo • Banco Pérola • BizCapital • CredPopular • Empresta Capital
Classe de ativo Fundo de Investimento em cotas seniores de FI em Direitos Creditórios	Investimento 4 investimentos	



Escaneie o Código para navegar pela tese de investimento do Crédito Privado

**Gestão de
impacto**

04



A gestão de impacto melhora a eficiência e a resiliência do negócio e a atratividade dos investimentos

NOS NEGÓCIOS

Quando o impacto é tratado como parte do core business, gerenciá-lo é uma maneira de acompanhar a entrega da sua proposta de valor, além de apoiar a mitigação dos riscos e alavancar a estratégia comercial.

O principal benefício da gestão de impacto para os negócios é entender o valor gerado para o cliente e, com base nisso, reunir esforços internos e externos para potencializar esse valor.

NOS INVESTIMENTOS

Gerenciar os efeitos dos investimentos na vida das pessoas e do planeta é tão imprescindível quanto gerenciar seu risco e retorno financeiro.

Acreditamos que a gestão de impacto adiciona valor ao equity da empresa, pois gera maior fidelidade dos clientes, melhor imagem de marca e, assim, um negócio mais resiliente no longo prazo e um investimento mais atrativo.

Todos os negócios e investimentos geram efeitos **positivos e negativos** nas pessoas e no planeta.

Reconhecer as múltiplas dimensões do impacto experimentado pelas pessoas e pelo planeta é base para a compreensão das mudanças causadas pelos produtos e serviços.

IMPACT MANAGEMENT PROJECT

Lançado em 2016, o Impact Management Project (IMP) é uma iniciativa global que envolve mais de 2000 atores da cadeia de valor, entre empreendedores, gestores de fundos, investidores, alocadores de recursos e intermediários. O objetivo dessa iniciativa é criar um consenso sobre como falamos, medimos e gerenciamos impacto.

Para saber mais sobre o Impact Management Project acesse o link: www.impactmanagementproject.com

O IMP promoveu um consenso global para que impacto seja definido por 5 dimensões: o quê, quem, quanto, contribuição e risco.



O QUÊ



QUEM



QUANTO



CONTRIBUIÇÃO



RISCO

Essas **dimensões** trazem para a mesa uma percepção ampliada sobre o impacto e, a partir dela, como podemos melhor definir os objetivos, implementar ações que demonstrem os resultados gerados (positivo e negativo) e que sejam úteis para a tomada de decisão (seja na perspectiva do negócio ou na perspectiva de alocação do investidor).

A Vox Capital colaborou com o IMP, conduzindo, em julho de 2017, sessões de discussão entre empreendedores, gestores de fundos e investidores, a fim de incluir as visões dos **atores brasileiros** na construção do consenso global.

Gestão de impacto é um ciclo contínuo de **aprendizado**, que monitora e potencializa os resultados do negócio

O processo de gestão de impacto requer algumas etapas, que se influenciam mutuamente

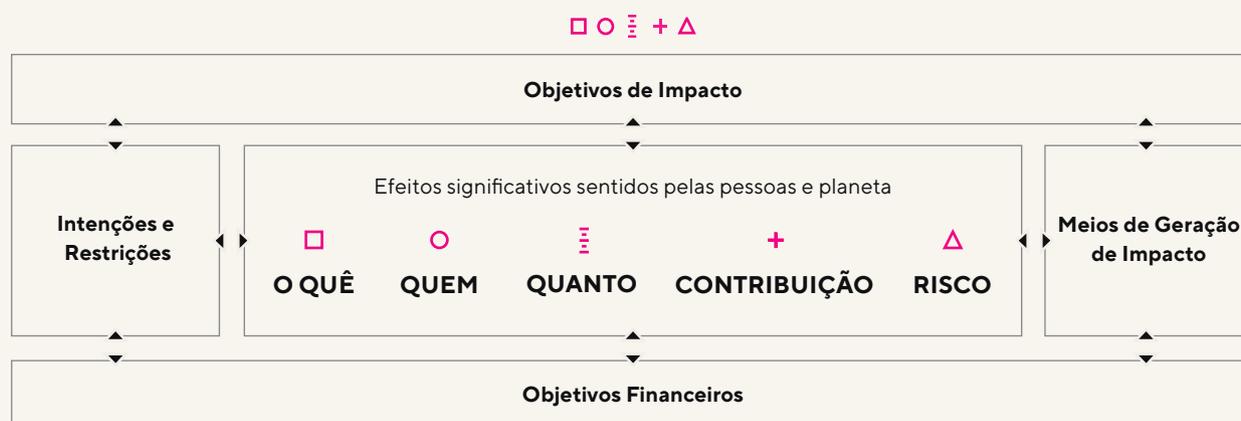
• **Compreender** as intenções e as restrições;

• **Projetar** um modelo que, intencionalmente, gere efeitos de impacto positivo sobre as pessoas e/ou o planeta. O impacto pode estar relacionado aos produtos e serviços, aos canais de distribuição, à operação, à governança e/ou à cadeia de suprimentos;

• **Definir** os objetivos financeiros;

• **Definir** os objetivos de impacto;

• **Coletar**, analisar e avaliar as informações sobre os efeitos experimentados pelas pessoas e/ou pelo planeta.



O infográfico acima organiza e apoia a definição da tese de impacto, bem como o processo de monitoramento e gestão dos resultados. Podemos aplicá-lo em diferentes perspectivas: do investidor, do fundo de investimento e do negócio.

As **cinco dimensões de impacto** orientam quais dados devemos coletar. O acompanhamento desses dados permite-nos tomar decisões para melhorar o impacto, adaptar nossa estratégia ou redefinir nossos objetivos (de impacto ou financeiros).

Para entender quais efeitos são importantes e precisam ser gerenciados, fazemos as seguintes perguntas



O QUÊ

O que temos como **objetivo**?
Quais são os **resultados**?
São **positivos** ou **negativos**?
Qual a **importância** para as pessoas e/ou planeta?



QUEM

Quem **experimenta** esse resultado?
Quão servido o **público-alvo** já é em relação a esses resultados?



QUANTO

Quão **significativo** é o efeito, considerando escala, profundidade e duração?



CONTRIBUIÇÃO

Os resultados gerados pelos negócios ajudam a **melhorar** ou **piorar** a vida da pessoa (ou a vida no planeta) em comparação com o que já ocorreria?



RISCO

Quais fatores de **risco** são materiais? Qual a probabilidade do efeito ser diferente da **expectativa**?

O nosso **olhar para o impacto** nasce em nossa tese de investimento e permeia todo o processo de investimento

	TESE DE INVESTIMENTO	PRIMEIRA AVALIAÇÃO	ANÁLISE APROFUNDADA	APROVAÇÃO	GESTÃO DO PORTFÓLIO	SAÍDA
FINANCEIRO	<ul style="list-style-type: none"> Definição dos objetivos de retorno Definição dos modelos de negócios investíveis e critérios Valor dos investimentos 	<ul style="list-style-type: none"> Identificação de teses dentro das verticais Contato inicial com fundadores e time 	<ul style="list-style-type: none"> Análise aprofundada do plano de negócios e das projeções financeiras Análise de mercado Avaliação do time 	<ul style="list-style-type: none"> Avaliação com experts setoriais Background check Aprovação em Comitê de Investimento 	<ul style="list-style-type: none"> Execução do plano de negócios Estrutura de capital e de novas rodadas de investimento Abertura de leads comerciais 	<ul style="list-style-type: none"> Mapeamento e contínuo contato com potenciais compradores Negociação Lições aprendidas
IMPACTO	<ul style="list-style-type: none"> Definição do tipo de impacto (ABC) Seleção das temáticas de impacto e setores Identificação dos desafios de impacto 	<ul style="list-style-type: none"> Definição de hipóteses de impacto no negócio Identificação das ODS's endereçadas Perfil do negócio e da liderança 	<ul style="list-style-type: none"> Elaboração da teoria da mudança Aprofundamento das 5 dimensões IMP Avaliação do time (em termos de intencionalidade) 		<ul style="list-style-type: none"> Implementação do plano de impacto Acompanhamento dos indicadores 	<ul style="list-style-type: none"> Revisão de impacto pós-investimento Avaliação de risco de perda da missão Lições aprendidas
ENTREGÁVEIS	TESE DE INVESTIMENTO (POR FUNDO)	INVESTMENT TEASER (PARA TIME INTERNO)	MEMORANDO	CONTRATOS DE INVESTIMENTO	RELATÓRIOS TRIMESTRAIS	ESTUDO DE CASO

1 ENTENDER O DESAFIO DE IMPACTO

Qual o problema que o negócio pretende resolver?

Para responder essa pergunta, mapeamos as hipóteses de impacto do negócio, levando em consideração:

- O entendimento da lacuna social e/ou ambiental que a solução pretende trabalhar;
- O entendimento da proposta de valor e do modelo de negócio;
- A identificação do público-alvo que a empresa pretende atingir (atual e futuro).



Todos os nossos investimentos estão alinhados com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentáveis (ODS) recomendados pela ONU. Para identificar quais ODS a empresa tem potencial de endereçar, analisamos a sinergia entre os efeitos de impacto dos seus produtos e serviços e as metas específicas de cada macro-objetivo. Os ODS norteiam as nossas estratégias de investimento e nos apoiam a validar a relevância do escopo das empresas perante as problemáticas sociais e ambientais consensuadas na agenda de desenvolvimento global.

2 VALIDAR O POTENCIAL DA SOLUÇÃO

Essa é a melhor solução para resolver esse problema?

A ideia desta etapa é ter um amplo entendimento sobre (1) a capacidade da solução endereçar o problema, (2) os potenciais efeitos positivos e negativos da solução na vida dos usuários e (3) a intencionalidade da equipe. Para darmos um passo mais profundo nas 5 dimensões, analisamos:

- **Informações demográficas, distribuição geográfica da base de clientes e dados secundários sobre o mercado consumidor (Quem);**
- **Consulta a especialistas do setor como apoio para o nosso entendimento e validação da relevância da proposta de valor do negócio (O Quê);**
- **Percepção do usuário por meio de pequenas entrevistas com as pessoas que já tiveram contato com a solução (O Quê | Contribuição | Quanto);**
- **Volume vendido e capacidade de crescimento e escala da operação (Quanto)**



- **Mapeamento dos riscos que podem influenciar um efeito de impacto de solução diferente da nossa expectativa (Riscos).**

Completamos nossa análise com a condução de um workshop para desenvolver sua teoria de mudança, em conjunto com os empreendedores e o time de liderança da empresa. Partimos da definição do problema e do público-alvo, para então identificar o propósito de impacto do negócio e as relações causais entre os níveis de **input**, **output** e **outcome**.

3 MENSURAR E MONITORAR OS RESULTADOS DA SOLUÇÃO

A solução está sendo eficiente na resolução do problema?

Ter indicadores é fundamental para responder essa pergunta. A definição dos indicadores é resultado de um trabalho a 4 mãos com os empreendedores, sempre no movimento de evoluir o olhar de impacto e potencializar o crescimento do negócio. Os indicadores definidos entram em um plano de impacto a ser acompanhado junto ao negócio. Para que o plano seja efetivo, ele deve:

- **Ser construído em conjunto com a equipe executiva. O patrocínio da liderança é essencial para a adoção da visão de impacto pelos demais envolvidos;**
- **Apoiar o acompanhamento da eficiência do produto/serviço frente à sua proposta de valor; Posicionar impacto como a camada central do negócio e não uma camada isolada;**



- **Reunir análises qualitativas e quantitativas, que juntas irão permitir maior clareza do impacto gerado. A análise pode considerar ações desde a coleta de depoimentos junto aos usuários, ajudando a ilustrar a entrega do propósito do negócio, até a escolha das métricas que apoiem o monitoramento periódico;**
- **Integrar a coleta de dados dentro das rotinas do negócio, beneficiando-se ao máximo da automatização e da tecnologia presentes na operação.**



Escaneie o Código para ver o passo a passo da gestão de impacto

Indicadores **customizados** ou indicadores **padronizados**?

Depende de qual função cada indicador tem para você!

O mais importante é que sejam úteis.

Na Vox, combinamos os dois tipos.

Durante a Teoria da Mudança, definimos os principais indicadores vinculados aos outputs e outcomes específicos do negócio, e consolidamos esses indicadores nas 5 dimensões IMP.

Para a gestão do nosso portfólio no nível Vox, temos um indicador padronizado: número de pessoas atendidas. Temos também indicadores padronizados no nível de temática de impacto, por exemplo, em inclusão financeira: volume de crédito concedido.

Veja abaixo as particularidades do uso de cada um

INDICADORES **PADRONIZADOS**

No geral permitem comparação entre diferentes negócios.

Nossa dica aqui é garantir que os parâmetros de comparação sejam válidos. Você pode fazer isso em uma segmentação por setor ou temática de impacto (aquela velha história popular: não compare banana com maçã).

Outra maneira de utilizar indicadores padronizados é no acompanhamento de dados de alcance do negócio investido. Por exemplo: os números de pessoas atendidas ou número de cidades servidas, que usamos na Vox.

A plataforma do **IRIS+** reúne um catálogo de indicadores de impacto padronizados, sendo possível também acessar conjuntos de métricas por temática de impacto.

INDICADORES **CUSTOMIZADOS**

Trazem maior precisão para o acompanhamento da eficiência da solução.

Nossa dica é que eles sejam inseridos na rotina da empresa. Identifique qual área dentro da empresa tem interesse no dado.

Por exemplo: indicador de melhoria da performance do aluno, antes e depois do uso de determinada solução de educação, traz informações relevantes sobre o desempenho de impacto da solução, mas também úteis para a área de sucesso do cliente, além de apoiar a área comercial na atração de novos clientes.

Alguns indicadores, como o NPS, seguem uma metodologia padronizada, porém a análise do resultado deve levar em consideração o setor ou segmento em questão.

Gestão de impacto deve ter a **profundidade** que a maturidade do negócio permite

Ela deve ser **contínua, progressiva e aplicável** a todos os estágios do negócio. Mas também é importante que seja diretamente proporcional ao nível de maturidade dos produtos e serviços.

Ainda que o negócio esteja em estágio inicial, há informações sendo geradas o tempo todo e há uma imensidão de dados por detrás da operação que podem apoiar o empreendedor a compreender os resultados da solução apresentada na vida do usuário. Conforme o negócio ganha escala, começa a ser mais oportuna a realização de uma avaliação de impacto, inclusive com a contratação de especialistas para produzir medições robustas, capazes de avaliar o efeito causal do impacto da solução.

Construímos o Impactômetro abaixo para nos ajudar a acompanhar o estágio em que as empresas do nosso portfólio se encontram, considerando seu nível de acuracidade de mensuração e o nível de maturidade do modelo de negócio.

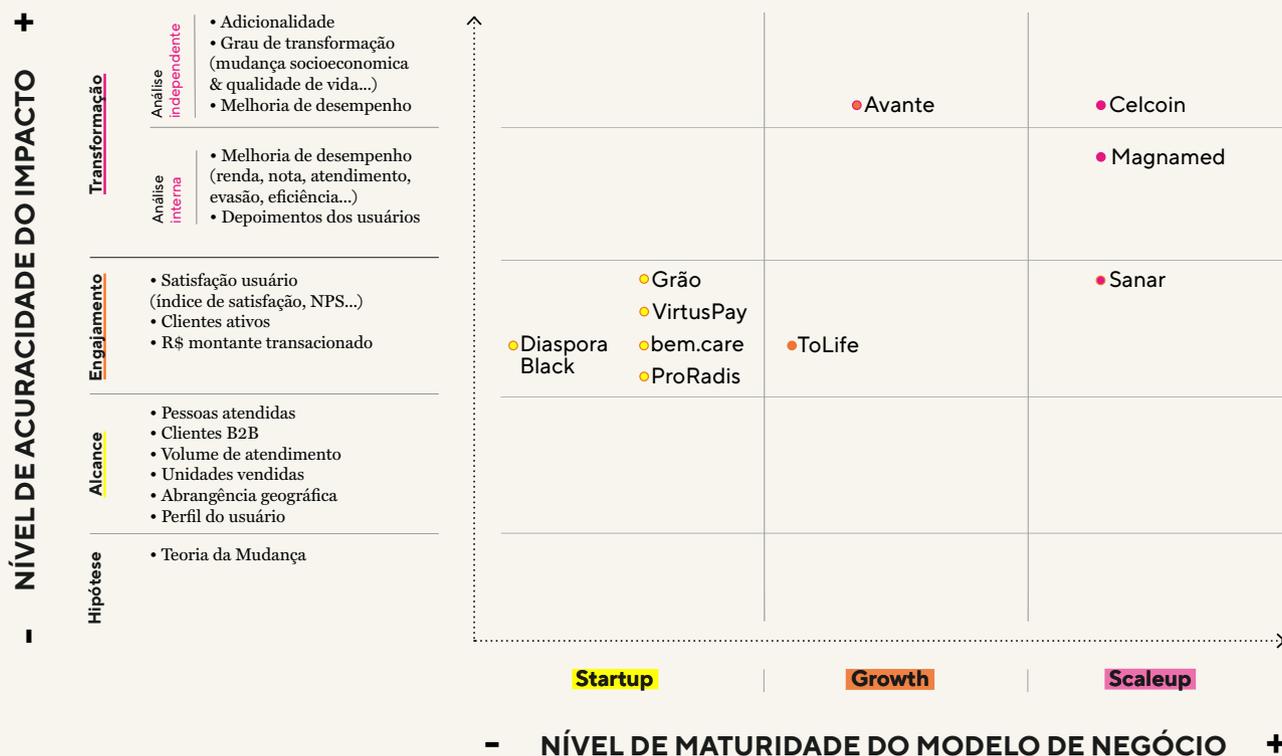
A acuracidade do impacto pode ser traduzida pelo quanto a empresa consegue provar os efeitos que ela gera na vida dos seus usuários. Assim, a partir da hipótese de impacto, à medida em que o negócio avança, conseguimos também avançar na mensuração: do alcance da solução, para o engajamento dos usuários até chegar no nível de provar a transformação gerada na vida das pessoas.

Na página de cada empresa, apresentamos os indicadores de impacto de acordo com a posição em que cada negócio se encontra no Impactômetro. Lá é possível ver, na prática, a profundidade que cada empresa consegue avaliar e entregar dados concretos sobre seu impacto positivo.

Em resumo, no Impactômetro:

- Cada empresa possui um plano de acompanhamento de impacto baseado na **localização** dela na ferramenta;
- Mesmo **negócios iniciais** podem ter algum plano de acompanhamento de impacto, ainda que seja apenas a Teoria da Mudança;
- Todo o nosso portfólio está no mínimo no nível **3** (engajamento), uma vez que na fase de avaliação de investimento, já cobrimos os níveis **1 e 2** (hipótese e alcance)

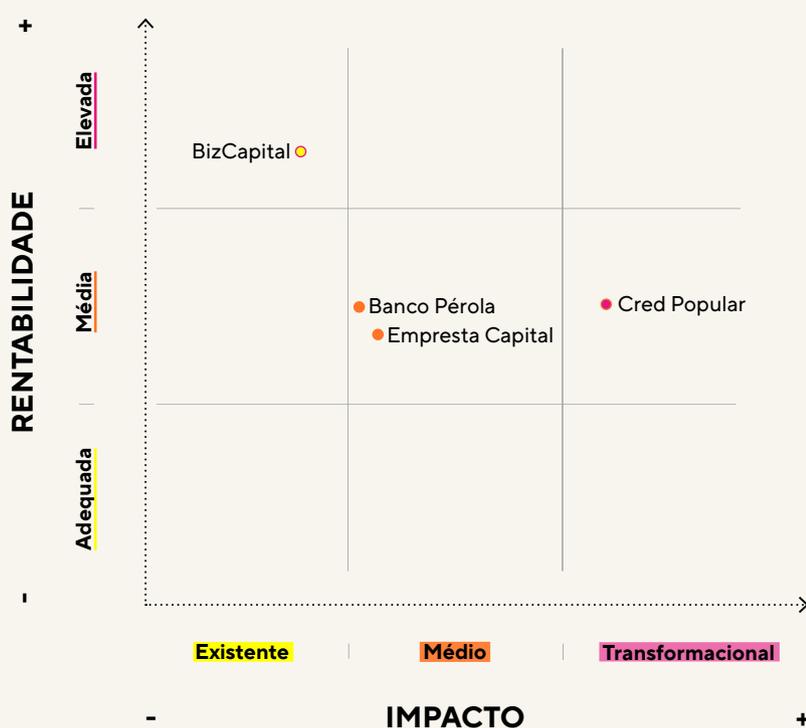
Impactômetro



Qual a linha da fronteira eficiente entre **impacto** e **rentabilidade**?

Essa é uma pergunta constante no campo de **investimento de impacto**.

Matriz Impacto & Rentabilidade



Ao desenvolver a parceria com a Empírica, analisamos qual o nível de geração de impacto que um produto como um fundo de investimento em crédito privado poderia ter.

O fruto dessa reflexão é a matriz ao lado, que posiciona os resultados de **IMPACTO & RENTABILIDADE**.

Objetivo da matriz:

- Análise individual da operação e do fundo
- Visão consolidada da rentabilidade do portfólio

	IMPACTO	RENTABILIDADE
BAIXO	>4<10 pontos	>120% CDI
MÉDIO	>10<15 pontos	120 - 150% CDI
ALTO	15 pontos	>150% CDI

Para classificar os FIDCs (Fundos de investimento em direitos creditórios) prospectados pelo Fundo, avaliamos o potencial de impacto dos originadores, a partir do posicionamento da carteira atual e da carteira operada no FIDC na lente das 5 dimensões do IMP.

Na nossa abordagem, o nível de impacto pode variar entre **Existente** e **Transformacional**. A decisão de alocação, realizada em conjunto com a Empírica, pondera a rentabilidade geral do **Fundo** versus o **potencial de impacto**.

O desafio de um componente de **impacto** na nossa taxa de performance

A descontinuidade do GIIRS em 2018 reforçou a importância do debate sobre **impact rating**



O **GIIRS** (Global Impact Investing Rating Systems) foi desenvolvido pelo B Lab para classificar o desempenho de impacto de fundos e empresas. A Vox Capital é “GIIRS Pioneer Fund” na metodologia desde 2012.

Para alinhar nosso propósito aos interesses dos cotistas, desenvolvemos um modelo inovador de taxa de performance, que leva em conta o desempenho financeiro e o impacto social do nosso portfólio.

Para medir o índice desse impacto social, adotamos a escala da dimensão “clientes” do GIIRS como critério para a taxa de performance. Assim, nossos fundos de investimento e as empresas no portfólio de investimentos do Vox Impact Investing I e Vox Impact Investing II eram submetidos anualmente à avaliação do GIIRS.

Nossa escolha pelo GIIRS foi motivada pelo fato de ser um sistema **global** com avaliação **padronizada** e emitida por **terceiros**.

Em 2018, o B Lab anunciou a descontinuação do rating de fundos. Com o encerramento das atividades do GIIRS, estamos estudando novas abordagens de classificação do desempenho de impacto que possam ser aplicadas pelos fundos na nossa taxa de performance.

**Nosso
portfólio**

05



Inclusão financeira

R\$ 318 milhões

de crédito
concedido ¹

10 milhões

de pessoas com acesso
a serviços financeiros ²

10 mil

de microempreendedores
com incremento de renda ³

Desenvolvimento do potencial humano

117 mil

profissionais de saúde
capacitados ⁴

4,7 mil

idades
atendidas ⁵

Maximização da qualidade de vida e do bem-estar

1,7 mil

unidades de
atendimento de saúde
credenciadas ⁶

23 mil

idades com
acesso à saúde
privada ⁷

166

idades
equipadas ⁸

639

ambulâncias
equipadas ⁹

12,1 milhões

idades de pessoas
atendidas ¹⁰

Diversidade e inclusão

R\$ 63 mil

transacionado em
comunidades negras ¹¹

11

operadores
turísticos ¹²

1,5 mil

idades interagiram
com a cultura negra ¹³

**Nosso
portfólio**
VENTURE CAPITAL

5.1



Capital empreendedor para apoiar negócios e equipes fundadoras excepcionais e movidas por propósito genuíno

Desde 2009, já investimos em participação em **26** empresas de diversos setores, com foco em negócios de tecnologia que ajudam a melhorar o acesso da população brasileira a itens de necessidade básica, como educação, saúde e serviços financeiros.

Daniel Izzo

Cofundador e CEO da Vox Capital

Nossa atuação em investimentos de impacto foi iniciada e se firmou através dos aportes em participação acionária. Ao longo do tempo, aprendemos a identificar e a apoiar times que juntam visão de futuro, complementaridade de habilidades, capacidade de execução e intenção de geração de impacto.

Ao longo do tempo, conseguimos investir em empreendedores e empreendedoras que estão fazendo a diferença no Brasil. Temos em nosso portfólio, por exemplo, empresas como a Magnamed, uma das poucas produtoras nacionais de respiradores pulmonares que tem tido atuação fundamental na disponibilização desse equipamento, que se tornou ainda mais essencial para o serviço de saúde, desde o início da crise do COVID-19. Seu impacto ficará mais evidente no relatório do ano que vem, mas já achamos importante sublinhar esse papel que a empresa vem exercendo atualmente.

Outra empresa relevante do portfólio de nosso primeiro fundo é a Avante. Ao longo dos anos, a Avante se consolidou como a maior empresa de microcrédito independente do Brasil, atendendo dezenas de milhares de microempreendedores, localizados, principalmente, no interior da região Nordeste do país. A Avante também é uma das primeiras empresas de impacto do Brasil a ter realizado uma avaliação de impacto de outcome, realizada em parceria com o Insuper Metricis.

Além dessas duas empresas, também temos casos mais recentes bastante interessantes na Celcoin, que disponibiliza a pequenos varejistas em regiões pouco atendidas pela rede de bancos a possibilidade de se tornarem microcorrespondentes bancários, servindo milhares de pessoas de suas regiões; e na Sanar, empresa de conteúdo e educação para profissionais de saúde que, em poucos anos de operação, se tornou uma das maiores provedoras de cursos preparatórios para residência no Brasil, com um produto muito mais acessível que os concorrentes e com clientes em mais de 4.500 cidades ao redor do país.

Entretanto, ainda temos muito a melhorar na gestão do impacto de nossos investimentos em participação. Uma cultura de impacto não é algo que se construa da noite para o dia e temos resultados ainda mistos em nosso portfólio: existem empresas que claramente enxergam a vantagem competitiva em trabalhar como **“dual-purpose”** e são muito mais abertas e pró-ativas na gestão de impacto e aquelas que ainda precisam de mais ajuda para a definição de métricas e para que o acompanhamento gere valor ao negócio. Nossa visão é de que uma gestão de impacto bem feita adiciona valor ao equity da empresa, pois gera maior fidelidade dos clientes, melhor imagem de marca e, portanto, um negócio mais resiliente no longo prazo. Mas, nem sempre, isso é fácil de implementar no dia a dia ou quando o pensamento é de mais curto prazo.

Acreditamos, entretanto, que estamos entrando em uma era de “ouro” para os negócios de impacto. Dada a crise atual, além das crescentes mudanças climáticas, cada vez mais empresas e investidores serão cobrados por alinhar os interesses privados com os interesses públicos, garantindo que seus negócios sejam bons para o acionista, para a sociedade e para o planeta. Nesse cenário, os investimentos e os negócios de impacto têm tudo para prosperar e para serem um componente fundamental na construção dessa nossa nova relação com os stakeholders, que deve surgir no pós-crise. E para garantir que os resultados sejam realmente os desejados, acreditamos profundamente que a gestão de impacto deverá assumir papel cada vez mais central na condução dos negócios nos próximos anos.

“Ao longo do tempo, aprendemos a identificar e a apoiar times que juntam visão de futuro, complementaridade de habilidades, capacidade de execução e intenção de geração de impacto..”

2019 em números

+ de 23,7 MILHÕES

de **peças atendidas** pelas empresas do nosso portfólio durante o ano de 2019 com base nos produtos e serviços vendidos

R\$ 134,2 MILHÕES

Capital sob gestão

<p>01</p> <p>investimento em debênture</p>	<p>09</p> <p>empresas ativas no portfólio</p>	<p>+3</p> <p>novos investimentos em participação acionária</p>	<p>+1</p> <p>novo investimento adicional (follow on) em participação acionária</p>
---	--	---	---

DEPOIMENTO DO INVESTIDOR:

“ Fica cada vez mais evidente como o nosso comportamento, enquanto investidores e consumidores, tem ganho significado para a sociedade. Ao longo dessas últimas duas décadas, tenho apoiado muitas iniciativas que buscam solucionar desafios sociais por meio da criação de novos negócios. Por exemplo: como engajar e formar com qualidade alunos por meio da internet, como reduzir o custo e ampliar o acesso a bons tratamentos de saúde, ou como assegurar o fluxo de capital adequado para mais empreendedores. A crise global que enfrentamos escancara as fragilidades dos sistemas atuais vigentes em nossa sociedade e nos coloca ainda mais em xeque em relação às decisões de como alocar melhor nossos recursos. Nesse momento de inflexão da humanidade, portfólios como os da Vox e de outros investidores de impacto ganham ainda mais importância, pois ajudam a mostrar que já existem opções reais de melhores caminhos para um novo futuro.”



Kelly Michel

Potencia Ventures
Cofundadora da Vox Capital e
investidora do Vox Impact Investing I



Ricardo Salomão

Green Rock
Investidor do Vox Impact
Investing II

“ Temos uma perspectiva de longo prazo muito otimista em relação ao investimento de impacto no Brasil. Nosso family office está convencido que este modelo de investimento que gera benefícios sociais e/ou ambientais atrairá cada vez mais investidores alinhados com este propósito. Nosso primeiro investimento de impacto foi realizado através do Vox Impact Investing II há cerca de 2 anos e estamos muito impressionados pela capacidade de seleção das empresas, do profissionalismo, capacidade técnica e principalmente com a performance das empresas selecionadas, mostrando que o investimento de impacto tem o mesmo potencial de retorno financeiro que outros fundos de venture capital.”

Retrospectiva 2019

FUNDO VOX IMPACT INVESTING I

FUNDO VOX IMPACT INVESTING II



“Cada vez mais o mundo parece caminhar em busca do equilíbrio maior entre retorno financeiro e impacto social gerado pelos negócios. Se as empresas conseguirem comprovar que gerando impacto podem aumentar seus lucros, será a combinação ideal. A Vox tem um papel importante no desenvolvimento do mercado de negócios de impacto no Brasil e como investidores admiramos o trabalho feito.”

“Na Maraé, reconhecemos o papel imprescindível do setor privado como agente de transformação e promoção de negócios que atuem como uma força para o bem e acreditamos no alto potencial empreendedor humano. Acreditamos que retorno financeiro e impacto andam juntos; não estamos falando de “ou” e sim de “e”. Parcerias otimistas nos emocionam e proveem energia para enxergarmos com olhos plenos e confiantes a complexidade do mundo. Integramos iniciativas, desafios e urgências, e incentivamos novos modelos para construir um mundo melhor. Fazer parte do Fundo II da Vox é uma destas iniciativas que nos faz acreditar no futuro e nas mudanças. A Vox é uma instituição alinhada aos nossos propósitos, com capacidade de identificar empreendedores criativos que buscam, intencionalmente, melhorar o mundo por meio de seus negócios, prezando também pela sustentabilidade financeira.”



Eleonora Cypel

Verde Asset Management
Investidores do Vox Impact
Investing I e II



Mariana Donatelli

Maraé Investimentos
Investidores do Vox Impact
Investing II



Tema Inclusão Financeira	Data de Investimento Novembro de 2014
Setor Microcrédito	Impactômetro Nível 6
Sede São Paulo/SP	ODS
Estratégia Venture Capital	 
Fundo Vox Impact Investing I	 

Breve descrição

A **Avante** é uma fintech que oferta crédito para micro e pequenos empreendedores em regiões mal servidas pelo sistema financeiro atual. O objetivo da empresa é facilitar a vida do microempreendedor, oferecendo um serviço ágil e personalizado. A empresa combina tecnologia com orientação ao microempreendedor e distribuição direta com o cliente final.

Síntese Vox

Em 2018, a empresa entrou no mercado de meios de pagamentos para adicionar ainda mais valor para os microempreendedores atendidos, porém a “guerra das maquininhas” criou um ambiente desfavorável para players incipientes no segmento, como a Avante. A empresa descontinuou a linha de negócios de pagamentos e, desde então, concentrou esforços em restabelecer o modelo de negócio com foco exclusivo no microcrédito.

Em 2019, a Avante deu acesso a crédito responsável para mais de 30 mil empreendedores de 100 cidades no nordeste do Brasil. O ano de 2019 também marcou a evolução da maturidade de Gestão de Impacto na Avante. O estudo acadêmico “Impactos do microcrédito: uma abordagem quase experimental com empreendedores do Nordeste brasileiro”, realizado pelo nosso sócio Gilberto Ribeiro, demonstrou os efeitos positivos na operação do microempreendedor, após a aquisição do microcrédito orientado com a Avante.

A empresa está classificada no nosso Impactômetro no nível 5. A crise econômica agravada pela pandemia do COVID-19 no 1º trimestre de 2020 afeta a oferta da Avante, uma vez que os microempreendedores atendidos passam a ter ainda mais vulnerabilidade financeira. Para enfrentá-la, a empresa tem adotado ações que priorizam sua liquidez, como contingenciamento de despesas e políticas de crédito mais restritivas para novas concessões.

Visão do negócio

A maioria dos microempreendedores brasileiros são informais, apesar de serem responsáveis pela grande circulação de dinheiro e mercadoria do País. Nós acreditamos que eles merecem ser tratados com mais profissionalismo e carinho. Nosso objetivo é dar um presente e um futuro digno para esses microempreendedores. A relação de trabalho deles é informal porque o País não dá outra escolha mas, para que cresçam, precisamos ir além e estabelecer um novo padrão de relação com crédito – onde a falta de acesso ao sistema financeiro, a fraude e o desamparo sejam substituídos por confiança. Em suma, o cliente pode até ser informal, mas nós da Avante, não!

O governo está tomando iniciativas que apoiam o microcrédito no Brasil, por isso temos um terreno vasto em nossa frente. O grande desafio é distribuição, é ter braços que cheguem na demanda que vemos que existe, nos lugares mais remotos. De modo geral, é preciso de um contato pessoal para realmente entender as necessidades do microempreendedor. Para isso, mesclamos o máximo de eficiência tecnológica com contato pessoal. Desta forma, somos capazes de atender a enorme demanda que existe, ao mesmo tempo que evoluímos sua relação com crédito.



Jéssica Silva Rios

Líder da prática de gestão de impacto da Vox Capital



Clecio Lima

CEO e sócio da Avante

Teoria da mudança

INPUT

O que a empresa faz

Crédito individual produtivo

OUTPUT

Resultado imediato do produto

Ampliação do acesso a crédito responsável

OUTCOME

Resultado a médio e longo prazo

- Alavancagem da produtividade e capacidade de geração de receita dos microempreendimentos

- Maior resiliência financeira e fomento ao empreendedorismo

IMPACTO

O que a empresa quer

- Empoderar microempreendedores com soluções financeiras que simplifiquem sua vida e desenvolvam seu negócio

5 dimensões de impacto

□ O QUE É O OBJETIVO?

Relevância do negócio

Oferta de crédito focada em um público com severa restrição de acesso a crédito e serviços financeiros em geral.

≡ QUANTO DE MUDANÇA ESTÁ ACONTECENDO?

Indicadores - posição em 2019

R\$ 92,3 milhões
créditos cedidos¹

R\$ 20,8 milhões
pagamento - volume transacionado²

R\$ 30,1 mil
microcrédito -
empreendedores atendidos³

R\$ 21,8 mil
pagamento -
empreendedores atendidos⁴

R\$ 16,5 mil
microcrédito -
empreendedores ativos⁵

○ QUEM É AFETADO?

Público-alvo

Profissionais autônomos, estabelecimentos comerciais e micro negócios, como restaurantes, padarias, lojas de roupas, etc.

+ QUAL FOI A CONTRIBUIÇÃO?

depoimento: Raimunda (Marli) - Limoeiro do Norte/CE

Raimunda, também chamada de Marli pelos amigos, nasceu em Limoeiro do Norte, Ceará, mas mudou-se para Maracanaú para ajudar a mãe, que vendia roupas na feira. Com o tempo e muito trabalho, ela guardou R\$ 15.000,00, comprou sua própria loja e começou a buscar o crescimento do negócio. Ela conta que desejava fazer algum tipo de expansão, mas tinha medo de arrisar. Porém, quis o destino que um agente da Avante, o Felipe, batesse na porta da loja, oferecendo-lhe empréstimos. Com isso, Marli abriu mais uma confecção, além de uma loja de ervas que toca junto com o marido. Os juros baixos e a atenção do Felipe em todos os momentos a ajudaram a se decidir por um crédito da Avante.

"Gosto muito de ir ao centro da cidade para comprar materiais. Mas o maior valor dessa expansão está na educação que pude dar para minhas filhas. Graças ao rendimento das lojas, consegui pagar um curso de enfermagem para uma delas, enquanto a outra pode fazer um intercâmbio de seis meses na Espanha, onde fez um curso para se tornar professora de espanhol", acrescenta Marli, com satisfação.



△ QUAL É O RISCO?

Dimensão acompanhada pela Vox Capital em gestão do portfólio.

ANÁLISE INDEPENDENTE



Impactos do microcrédito: uma abordagem quase-experimental com empreendedores do Nordeste brasileiro. Escaneie aqui e veja o conteúdo na íntegra.

INDICADOR

%
ganho de produtividade do microempreendedor após o crédito

Indicador contemplado na análise independente



MAGNAMED

Tema

Maximização da qualidade de vida e do bem-estar

Setor

Equip. Médicos

Sede

São Paulo/SP

Estratégia

Venture Capital

Fundo

Vox Impact Investing I

Data de Investimento

Agosto de 2015

Impactômetro

Nível 6

ODS



Breve descrição

A **Magnamed** é uma fabricante de equipamentos de ventilação pulmonar voltados para cuidados críticos de saúde. O objetivo da empresa é ajudar a preservar vidas, contribuindo para o aumento da disponibilidade dos leitos de UTI hospitalares e para a redução das mortes em transporte ambulatorial. Seus produtos são versáteis e atendem todos os perfis de paciente (idade e peso), possuem maior disponibilidade de bateria, além de sua interface ser de fácil utilização, evitando erros na parametrização do equipamento.

Síntese Vox

Em 2018, a empresa entrou no mercado de meios de pagamentos para adicionar ainda mais valor para os microempreendedores atendidos, porém a “guerra das maquininhas” criou um ambiente desfavorável para players incipientes no segmento, como a Avante. A empresa descontinuou a linha de negócios de pagamentos e, desde então, concentrou esforços em restabelecer o modelo de negócio com foco exclusivo no microcrédito.

Em 2019, a Avante deu acesso a crédito responsável para mais de 30 mil empreendedores de 100 cidades no nordeste do Brasil. O ano de 2019 também marcou a evolução da maturidade de Gestão de Impacto na Avante. O estudo acadêmico “Impactos do microcrédito: uma abordagem quase experimental com empreendedores do Nordeste brasileiro”, realizado pelo nosso sócio Gilberto Ribeiro, demonstrou os efeitos positivos na operação do microempreendedor, após a aquisição do microcrédito orientado com a Avante.

A empresa está classificada no nosso Impactômetro no nível 5. A crise econômica agravada pela pandemia do COVID-19 no 1º trimestre de 2020 afeta a oferta da Avante, uma vez que os microempreendedores atendidos passam a ter ainda mais vulnerabilidade financeira. Para enfrentá-la, a empresa tem adotado ações que priorizam sua liquidez, como contingenciamento de despesas e políticas de crédito mais restritivas para novas concessões.

Visão do negócio

A maioria dos microempreendedores brasileiros são informais, apesar de serem responsáveis pela grande circulação de dinheiro e mercadoria do País. Nós acreditamos que eles merecem ser tratados com mais profissionalismo e carinho. Nosso objetivo é dar um presente e um futuro digno para esses microempreendedores. A relação de trabalho deles é informal porque o País não dá outra escolha mas, para que cresçam, precisamos ir além e estabelecer um novo padrão de relação com crédito – onde a falta de acesso ao sistema financeiro, a fraude e o desamparo sejam substituídos por confiança. Em suma, o cliente pode até ser informal, mas nós da Avante, não!

O governo está tomando iniciativas que apoiam o microcrédito no Brasil, por isso temos um terreno vasto em nossa frente. O grande desafio é distribuição, é ter braços que cheguem na demanda que vemos que existe, nos lugares mais remotos. De modo geral, é preciso de um contato pessoal para realmente entender as necessidades do microempreendedor. Para isso, mesclamos o máximo de eficiência tecnológica com contato pessoal. Desta forma, somos capazes de atender a enorme demanda que existe, ao mesmo tempo que evoluímos sua relação com crédito.



Jéssica Silva Rios

Líder da prática de gestão de impacto da Vox Capital



Wataru Ueda

Cofundador e CEO da Magnamed

Teoria da mudança

INPUT

O que a empresa faz

- Ventiladores pulmonares estacionários utilizados em leitos de UTI
- Ventiladores pulmonares de transporte utilizados em remoções emergenciais

OUTPUT

Resultado imediato do produto

Unidades de saúde adequadamente equipadas para atendimento crítico

OUTCOME

Resultado a médio e longo prazo

- Atendimento crítico de saúde mais eficiente
- Aumento das chances de sobrevivência durante a internação/transporte de pacientes

IMPACTO

O que a empresa quer

- Ajudar médicos e socorristas a salvarem vidas com equipamentos inovadores na área de cuidados críticos, em busca de um mundo com pessoas saudáveis

5 dimensões de impacto

□ O QUE É O OBJETIVO?

Relevância do negócio

Equipamentos capazes de atender as necessidades de hospitais em países emergentes, unindo tecnologia e usabilidade, possibilitando um bom funcionamento em um contexto de poucos recursos, como o encontrado no sistema público de saúde

≡ QUANTO DE MUDANÇA ESTÁ ACONTECENDO?

Indicadores - posição em 2019

	Nº de equipamentos vendidos no ano ¹	Hospitais equipados ²	Ambulâncias equipadas ³	Atendimentos realizados ⁴
Total	1,7 mil	130	1,2 mil	1,9 mil
Privado	666	69	400	740
Público	221	12	190	432
Exportação	805	49	596	809

○ QUEM É AFETADO?

Público-alvo

Unidades hospitalares de cuidados críticos públicas e privadas

+ QUAL FOI A CONTRIBUIÇÃO?

depoimento: Lucas - Guarapuava/PA

O Lucas, de 37 anos, é enfermeiro em Guarapuava, Paraná, e também professor de enfermagem na Universidade Estadual do Centro Oeste. No SAMU e na Secretaria Estadual, ele trabalha frequentemente com transporte inter-hospitalar de pacientes em estado grave, e utiliza os ventiladores pulmonares da Magnamed. “Buscava uma solução menos invasiva para o set-up de ventiladores durante o transporte inter-hospitalar, que pode ser muito prejudicial para crianças. Em UTI móvel precisamos de um ventilador mecânico compacto e completo, com comandos acessíveis e fácil de usar. O equipamento da Magnamed tem tudo isso. Ele é vital para que o paciente não fique em estado mais grave durante o transporte e permite que a gente preserve muitas vidas”, afirma Lucas.



△ QUAL É O RISCO?

Dimensão acompanhada pela Vox Capital em gestão do portfólio.

ANÁLISE INDEPENDENTE



Estudo sobre a Usabilidade do FlexiMag Plus, realizado pela equipe da Magnamed. Escaneie aqui e veja o conteúdo na íntegra.

INDICADOR

Percepção de usabilidade dos usuários em relação a:

- % fácil usabilidade
- % sensação de segurança no uso

Indicador contemplado no estudo interno

**Tema**

Maximização da qualidade de vida e do bem-estar

Setor

Softwares de gestão

Sede

São Paulo/SP

Estratégia

Venture Capital

Fundo

Vox Impact Investing I

Data de Investimento

Junho de 2015

Impactômetro

Nível 3

ODS

Breve descrição

A **ProRadis** desenvolve softwares especializados na gestão e operação de clínicas de Radiologia. A empresa fornece uma plataforma de laudos remotos, encurtando a distância física entre médicos e pacientes e um conjunto de soluções de gestão para centros de radiologia e diagnóstico em imagem capazes de gerar maior transparência e eficiência ao atendimento à saúde.

Síntese Vox

Em 2019, a **ProRadis** efetivou a cisão com a bem-care, concentrando seus esforços no segmento de radiologia. Com o avanço da regulamentação de telemedicina no Brasil, a ProRadis pretende aperfeiçoar a oferta de telerradiologia.

A empresa vem aprimorando os recursos de inteligência artificial que atuam na redução de erro dos laudos e testando novas funcionalidades. Neste momento, a energia do negócio está voltada para as melhorias do produto, o que nos leva a posicioná-la no nível 3 no nosso Impactômetro.

Com o cenário da pandemia COVID-19, a oferta de telerradiologia remota da ProRadis reduz a necessidade de locomoção entre os profissionais de saúde. Para apoiar a remediação da crise no setor, adicionalmente, a empresa ofereceu acesso gratuito do seu portfólio de produtos a todos os hospitais.

Visão do negócio

O universo da saúde não é abastecido como poderia ser. Tem muitas pessoas competentes e ferramentas úteis, mas a maioria da população não tem acesso a isto por ser afastada dos pólos regionais. São muitas pessoas que dependem da precisão de um diagnóstico ou um laudo como o primeiro passo para dar a atenção necessária à sua saúde. Acredito que a tecnologia nos permite nivelar saúde por cima, trazendo mais eficiência e qualidade neste processo e alcançando uma parcela maior da população.

Nosso maior desafio é conseguir fazer isso em escala, o que não é simples. O mercado é muito pulverizado e, como consequência, nós também. Porém, quando extrapolamos a casa de um milhão de exames, vimos a quantidade de vidas que passam pelos nossos sistemas e nos deu garra e clareza de que é possível. Ao manter nossa essência, alinhando nosso DNA com os clientes, conseguimos ter um feedback construtivo que nos dá o impulso para ser criativos e entregar mais valor para quem mais precisa.



Jéssica Silva Rios

Líder da prática de gestão de impacto da Vox Capital



Eduardo Alvarez

CEO e Cofundador da ProRadis

Teoria da mudança

INPUT

O que a empresa faz

- SmartRIS - Sistema de gestão para clínicas de radiologia Terra- radiologia - Plataforma de laudos remotos e gerenciamento de serviços de radiologia

OUTPUT

Resultado imediato do produto

- Radiologistas dispõem de um sistema de gestão e ferramentas de inteligência artificial para suporte nos laudos
- Unidades de saúde em regiões remotas ampliam/melhoram capacidade de atendimento diagnóstico

OUTCOME

Resultado a médio e longo prazo

- Exames, laudos e diagnósticos realizados com maior agilidade, qualidade e integridade
- Maior transparência e eficiência no atendimento à saúde

IMPACTO

O que a empresa quer

- Aprimorar a capacidade médica na identificação de patologias, promovendo atendimento de saúde de qualidade e eficiente para todos os indivíduos

5 dimensões de impacto

□ O QUE É O OBJETIVO?

Relevância do negócio

Redução de erros e ampliação do acesso a exames de diagnóstico por imagem

≡ QUANTO DE MUDANÇA ESTÁ ACONTECENDO?

Indicadores - posição em 2019

281 clínicas de radiologia ativas¹

13.5 milhões exames trafegados²

10 milhões pacientes atendidos³

44 grupos de radiologia ativos⁴

16 mil laudos realizados⁵

47 cidades cobertas⁶

○ QUEM É AFETADO?

Público-alvo

Clínicas e grupos de radiologia

+ QUAL FOI A CONTRIBUIÇÃO?

depoimento: Paulo - Anápolis/GO

O Dr. Paulo Eduardo tem 49 anos e é médico especialista em diagnóstico por imagem em Anápolis, Goiás. Ele é diretor da Polisaúde e da CRA - Clínica Radiológica de Anápolis, fundada há 52 anos por seu pai.

O médico conheceu a ProRadis em 2014, na Jornada Paulista de Radiologia e fechou negócio com a empresa no mesmo ano, pois enfrentava dificuldades sistêmicas em suas clínicas. "A rotina antes da ProRadis eram vários sistemas separados. Eu precisava de um sistema de informações, de gestão de radiologia, e de um sistema de distribuição e comunicação, de armazenamento de imagens médicas", conta ele, que hoje tem os dois sistemas integrados. "Com o SmartRIS e o PACS, a gente já resolve tudo. O PACS é para as imagens médicas serem armazenadas e depois distribuídas, tanto para o paciente quanto para os médicos, o médico que vai laudar e o médico que vai receber.", complementa ele, destacando o quanto o sistema facilita a vida dos médicos que fazem laudos, principalmente em locais mais afastados. De fato, com a implementação dos sistemas da ProRadis, a rotina mudou muito na Polisaúde e na CRA. "Eliminei um monte de sistemas que não se conversavam, reduzi custos, aumentei a eficiência operacional e me conectei com o que tinha de mais moderno em tecnologia. Facilitou muito a rotina, transformou nossas clínicas em clínicas sem papel, todo o processo é dentro do sistema, sem ter que imprimir ficha, cadastro, gastar papel", diz o médico, categórico.



△ QUAL É O RISCO?

Dimensão acompanhada pela Vox Capital em gestão do portfólio.

INDICADOR

- Índice de concordância
- Aumento da capacidade de atendimento diagnóstico nas unidades de saúde em regiões remotas

Indicadores ainda não implementados

bem.care

Tema

Maximização da qualidade de vida e do bem-estar

Setor

Microseguros

Sede

São Paulo/SP

Estratégia

Venture Capital

Fundo

Vox Impact Investing I

Data de Investimento

Dezembro de 2019

Impactômetro

Nível 3

ODS



Breve descrição

A **bem.care** é uma health tech que fornece assistência médica de qualidade e microseguro de acidentes pessoais acessíveis para a população.

Por meio de uma plataforma que engloba provedores de seguros e uma rede de prestadores de serviços médicos, a empresa oferece uma experiência completa para o usuário, desde a consulta com o médico até a realização de exames e compra de medicamentos, orientação remota de saúde e seguro para continuidade do atendimento e internações emergenciais.

Síntese Vox

Em 2019, a **bem.care** fez o spin-off da ProRadis, concentrando seus esforços na oferta de acesso à saúde de qualidade a custos baixos, como alternativa aos planos de saúde. Ao longo de 2019, a empresa formulou a proposta de valor para o usuário, com planos familiares custando, em média, R\$ 50,00.

A empresa vem aperfeiçoando ainda as frentes de atendimento remoto, como psicólogo e nutricionista online. Com o avanço da regulamentação de telemedicina no Brasil, a **bem.care** planeja lançar novas frentes de atendimento de saúde online. Desde 2018, a empresa vem distribuindo seus produtos em parceria com operadoras de redes móveis, e recentemente, começou a parceria de distribuição com redes de laboratórios, o que traz mais potencial para alavancar a escala de impacto do negócio.

Neste momento, a energia do negócio deve estar voltada para o desenvolvimento e validação do produto, o que nos leva a posicioná-la no nível 3 no nosso Impactômetro.

Em meio a pandemia, a **bem.care** liberou a versão gratuita do produto de consultas psicológicas a distância por seis meses tendo uma alta adesão. Além disso, empresas têm procurado a **bem.care** para oferecer a solução aos seus colaboradores. Acreditamos que a empresa deverá continuar se beneficiando, especialmente com a flexibilização de normas de telemedicina promovidas pelo Ministério da Saúde.



Jéssica Silva Rios

Líder da prática de gestão de impacto da Vox Capital

Visão do negócio

Serviços de qualidade no setor de saúde estão concentrados no País e a maioria não alcança determinadas regiões. Os planos de saúde atualmente oferecem um pacote fechado de soluções, o que não deixa de ser um bom produto, mas pode se tornar muito caro para muitas pessoas. Através do uso da tecnologia, somos capazes de entregar para milhões de pessoas um novo conceito: uma plataforma aberta de saúde. Com ela possibilitamos a oferta de soluções modulares de acordo com as necessidades específicas de cada paciente.

Temos o grande desafio de tangibilizar a telemedicina para que seja mais fácil as pessoas cuidarem de sua saúde. Quando vejo a quantidade de pessoas que tocamos até hoje, me dá ainda mais energia para fazer isso em grande escala, ampliando os benefícios dos nossos serviços na vida dos brasileiros.



Haissan Molaib

CEO e Cofundador da **bem.care**

Teoria da mudança

INPUT

O que a empresa faz

Planos de assistência médica individual e familiar, incluindo:

- Consultas e exames por assinatura
- Psicólogo e Nutricionista online
- Concierge particular
- Descontos em medicamentos
- Seguro de acidentes pessoais

OUTPUT

Resultado imediato do produto

- Orientação remota de saúde
- Ampliação do acesso a serviços de saúde e qualidade

OUTCOME

Resultado a médio e longo prazo

- Maior eficiência no acompanhamento de saúde
- Melhoria da qualidade de vida e bem-estar

IMPACTO

O que a empresa quer

- Tornar saúde de qualidade acessível para a população

5 dimensões de impacto

□ O QUE É O OBJETIVO?

Relevância do negócio

Oferta acessível a atendimento de saúde com qualidade.

≡ QUANTO DE MUDANÇA ESTÁ ACONTECENDO?

Indicadores - posição em 2019

bem.care

153 usuários que fizeram uso presencial dos serviços ¹

2,2 mil número de Vidas²

+1,7 mil unidades credenciadas³

Examine já

+2,6 milhões usuários cadastrados ⁴

11,3 mil usuários que interagiram na plataforma online ⁶

12,4 mil usuários que fizeram o uso ⁵

11 usuários que fizeram o uso presencial dos serviços ⁷

○ QUEM É AFETADO?

Público-alvo

Pessoas com acesso restrito ao sistema de saúde.

+ QUAL FOI A CONTRIBUIÇÃO?

depoimento: Heloisa - Jardim Sapopemba/SP

A Heloisa é uma arquiteta de 31 anos e mora no Jardim Sapopemba, em São Paulo. Ela atua na reforma de pequenos apartamentos de famílias de classe média-baixa. Embora trabalhe online em regime de home-office, ela ocasionalmente visita suas obras, o que faz com que sua rotina seja pesada e um tanto desestruturada, além de aumentar sua ansiedade. Ter acesso a uma psicóloga online, através da bem.care, trouxe uma grande ajuda ao seu tratamento. “Foi importante pra ansiedade. Eu trabalho muito de casa. Às vezes tenho que visitar obras. Fica difícil de organizar a rotina. Comecei faz pouco tempo e já tenho notado uma diferença grande no meu dia a dia. Principalmente pra questões pessoais, relacionamentos, ansiedade”, conta Heloisa.



△ QUAL É O RISCO?

Dimensão acompanhada pela Vox Capital em gestão do portfólio.

INDICADOR

%
autopercepção de melhoria em saúde e bem-estar

Indicador ainda não implementado

**Tema**

Maximização da qualidade de vida e do bem-estar

Setor

Equip. Médicos

Sede

Belo Horizonte/MG

Estratégia

Venture Capital

Fundo

Vox Impact Investing I

Data de Investimento

Fevereiro de 2014

Impactômetro

Nível 3

ODS

Breve descrição

A **ToLife** desenvolve soluções tecnológicas para reduzir o tempo de atendimento emergencial em unidades de saúde.

A empresa automatiza os processos de admissão de pacientes, otimiza a classificação de risco clínico em urgências e emergências, melhora a gestão de fluxo de atendimentos e auxilia a tomada de decisão baseada em dados.

Síntese Vox

Em 2019, a **ToLife** lançou uma oferta SaaS do Trius, uma alternativa em software do posto de triagem físico, que o torna mais acessível a clínicas e hospitais de menor porte. A empresa mantém a oferta da versão completa do Trius, que contempla o posto de triagem físico e medidores acessórios.

O ano marcou também uma reestruturação da empresa. A queda nos indicadores se deu por uma revisão na base de cliente, na qual a **ToLife** descontinuou contratos com clientes inadimplentes ou que faziam uso irregular dos equipamentos e revisou preços e política comercial para a base existente.

Neste momento, a energia do negócio deve estar voltada para o desenvolvimento e para a validação do produto, o que nos leva a posicioná-la no nível 3 no nosso Impactômetro.

Diante da pandemia COVID-19, a **ToLife** desenvolveu um protocolo de atendimento específico, que possa ser aplicado nas triagens onde há pacientes com suspeita do vírus. Com isso, a empresa pretende apoiar a assertividade e gerar dados dos episódios de classificação sobre a COVID-19, para suporte às equipes de análises e da gestão das unidades de saúde.

Visão do negócio

Desenvolvemos soluções (hardware, software e serviços) com foco na melhoria da jornada de atendimento dos pacientes. Para isso, atuamos com as instituições de saúde, melhorando a assertividade e agilizando a classificação de risco, fundamental para definir qual paciente deve ser atendido primeiro com base no risco clínico, possibilitando o melhor encaminhamento para o atendimento, controlando, acelerando e humanizando o processo de atendimento.

Nosso desafio é ir além dos hospitais, para estar presente em toda a jornada de tratamento, antes e depois do hospital, chegando na casa do paciente e permitindo que ambos, pacientes e médicos, possam ter informações e ferramentas para tomarem a melhor decisão. Desta forma possibilitamos o melhor custo e o melhor serviço, permitindo que o acesso seja ampliado, que o melhor serviço seja permitido a todos e mais vidas sejam salvas!



Jéssica Silva Rios

Líder da prática de gestão de impacto da Vox Capital



Leonardo Lopes

CEO da ToLife

Teoria da mudança

INPUT

O que a empresa faz

- Posto de triagem Tírius (versão física)
- Software de triagem do Trius (versão SaaS)
- Emerges: Software para a definição de prioridades clínicas
- Plataforma móvel de gestão do fluxo de atendimentos

OUTPUT

Resultado imediato do produto

- Unidades de saúde melhor equipadas para realização das triagens e priorização de pacientes

OUTCOME

Resultado a médio e longo prazo

- Melhora na gestão do fluxo de atendimento nas unidades de pronto atendimento
- Maior precisão nos atendimentos de saúde;
- Redução do número de mortes evitáveis / riscos de agravos à saúde da população

IMPACTO

O que a empresa quer

- Promover maior assertividade na classificação e priorização de pacientes para as áreas de urgência e emergência hospitalares, otimizando o acesso e melhorando a qualidade dos serviços de saúde

5 dimensões de impacto

□ O QUE É O OBJETIVO?

Relevância do negócio

Suporte para o atendimento de saúde mais eficiente e humanizado e redução do risco de mortes

≡ QUANTO DE MUDANÇA ESTÁ ACONTECENDO?

Indicadores - posição em 2019

30 hospitais privados ativos¹

6 hospitais públicos ativos²

39 unidades privadas instaladas³

13 unidades públicas instaladas⁴

4,2 milhões quantidade anual de triagens⁵

77 equipamentos em uso⁶

○ QUEM É AFETADO?

Público-alvo

Unidades de pronto atendimento públicas e privadas

+ QUAL FOI A CONTRIBUIÇÃO?

depoimento: Carolina - Trapiche/AL

Carolina é uma alagoana de 26 anos que, depois de concluir um curso de enfermagem, foi trabalhar na Unidade de Pronto Atendimento Trapiche. Inicialmente no cargo de enfermeira, ela logo galgou novos degraus e hoje é coordenadora de enfermagem no posto.

Entusiasta do Trius da ToLife, ela valoriza o uso do produto no seu ambiente de trabalho. A profissional mede o impacto do posto de triagem comparando erros humanos e erros cometidos de inteligências artificiais. “O Trius permite que a nossa unidade analise os riscos dos pacientes de uma maneira que o ser humano não consegue fazer. Ele facilita a organização das prioridades e do fluxo do atendimento no pronto socorro”, conta. Segundo ela, graças à otimização do tempo promovida por sistemas inovadores como o ToLife, é possível focar em sua área de maior interesse: o gerenciamento de conflitos entre pessoas no pronto-atendimento que, diferentemente da triagem do Trius, oferece melhores respostas através do olhar humano. “Organizando a gestão dos enfermeiros e mantendo a equipe em sintonia, nosso atendimento aos pacientes fica ainda mais humanizado.”



△ QUAL É O RISCO?

Dimensão acompanhada pela Vox Capital em gestão do portfólio.

INDICADOR

% de redução do tempo de atendimento nas triagens

Indicador ainda não implementado

SANAR

Tema

Desenvolvimento do Potencial Humano

Setor

Educação Profissional

Sede

Salvador/BA

Estratégia

Venture Capital

Fundo

Vox Impact Investing II

Data de Investimento

Março de 2018

Impactômetro

Nível 5

ODS



Breve descrição

A **Sanar** é uma edtech que fornece ferramentas educacionais de qualidade e acessíveis para estudantes e profissionais de saúde. Por meio de uma plataforma online, a empresa oferece conteúdos que apoiam o aprimoramento do desempenho individual dos profissionais, com o intuito de torná-los mais produtivos e assertivos ao longo de toda a jornada da carreira.

Síntese Vox

Nos últimos anos, a **Sanar** evoluiu na oferta de soluções de educação a distância para profissionais de saúde e vem dobrando a operação ano após ano. Entre as diferentes linhas de negócio, o ano de 2019 foi marcado pelo avanço expressivo da oferta Sanar Residência, um curso preparatório voltado para médicos recém-formados que buscam especialização nas suas áreas de atuação. O curso, até 10x mais barato que as demais alternativas do mercado, é reconhecido pela alta qualidade. A aprovação de cento e cinco estudantes já foi registrada nas provas mais concorridas do país. Outro importante destaque de 2019 é a oferta Sanarflix, um portal de conteúdo educacional por assinatura, voltado para estudantes universitários. A proposta do produto é auxiliar nos estudos, incluindo desde aulas introdutórias a aulas mais aprofundadas sobre cada tema da faculdade. Ao todo, mais de 150 mil profissionais de saúde já compraram algum dos produtos da Sanar.

Com crescimento exponencial, a empresa concluiu uma rodada de investimento série B, liderada pela Valor e DNA Capital, com a participação da Vox Capital e da e.Bricks. Através do novo aporte de capital, a empresa pretende expandir o seu portfólio com soluções que apoiem cada vez mais os profissionais de saúde.

O isolamento físico imposto pela pandemia COVID-19 tem gerado aumento na demanda de soluções de ensino a distância, o que deve influenciar a escala de impacto da empresa, sobretudo em ofertas como o Sanarflix, que oferece ensino online para ainda mais gente durante esse período.

Neste momento, a energia do negócio deve estar voltada para o aperfeiçoamento da proposta de valor e alcance da escala, o que nos leva a posicioná-la no nível 5 no nosso Impactômetro.

Visão do negócio

Lá atrás, pensávamos em democratizar o conhecimento médico para que profissionais de saúde pudessem ter acesso a conteúdo e educação de qualidade. Hoje, evoluímos e temos a visão de que essa é apenas uma das etapas para a gente conseguir transformar o médico e profissionais da saúde em superprofissionais. Saímos de uma visão de torná-los mais aptos e atingir o seu potencial máximo, para enxergar que podemos expandir as fronteiras da sua capacidade. O sistema de saúde é complexo e ineficiente, e grande parte das decisões da cadeia de custo deste setor passa por esse profissional.

No longo prazo, precisamos assumir parte da função desse profissional para que ele maximize a saúde, o que abre portas para o médico, por exemplo, ser retreinado e conectado humanamente com a história clínica dos pacientes ou até de comunidades. Estamos gerando uma quantidade incrível de dados do comportamento médico e agregando uma imensidão de conhecimento da área nas nossas bases. Portanto, o principal desafio da Sanar é criar a tecnologia e ter a equipe que faça a empresa passar por todas essas etapas. Ao elevar a capacidade dos profissionais da saúde nos locais que têm sub-atendimento, provemos uma saúde de muito maior qualidade e muito mais acessível. Esta é a nossa foto de sucesso. Além disso, tenho o desejo de transformar Salvador num local melhor para empreender. Acredito que a Bahia tem uma inteligência criativa e humana indescritível, gostaria, portanto, de ver esse potencial sendo ativado.



Jéssica Silva Rios

Líder da prática de gestão de impacto da Vox Capital



Ubiraci Mercês

CEO e Cofundador da Sanar

Teoria da mudança

INPUT

O que a empresa faz

- Residência Médica: curso preparatório à distância para a prova de residência médica
- Sanarflix: plataforma que oferece conteúdos em vídeo e texto para alunos de graduação de medicina
- Yellowbook: enciclopédia online com conteúdos de apoio para rotina dos médicos generalistas

OUTPUT

Resultado imediato do produto

- Estudantes e profissionais de saúde com acesso a conteúdo e informações qualificadas

OUTCOME

Resultado a médio e longo prazo

- Aumento da autoconfiança na prática profissional
- Melhoria na qualidade dos serviços de saúde
- Redução das distorções e lacunas de ensino causadas pelas barreiras sociais / geográficas

IMPACTO

O que a empresa quer

- Melhorar a qualidade da saúde no Brasil através da formação dos diversos profissionais que integram o setor

5 dimensões de impacto

□ O QUE É O OBJETIVO?

Relevância do negócio

Oferta de educação de qualidade para suprir a deficiência técnica e prática dos profissionais de saúde, sobretudo fora dos grandes centros do País.

≡ QUANTO DE MUDANÇA ESTÁ ACONTECENDO?

Indicadores - posição em 2019

40 mil
alunos atendidos¹

○ QUEM É AFETADO?

Público-alvo

Estudantes e profissionais da área de saúde

+ QUAL FOI A CONTRIBUIÇÃO?

depoimento: Marcelo - Campina Grande/PB

Marcelo nasceu e mora em Campina Grande, na Paraíba. Estudou em escola pública no Ensino Fundamental e com bolsa de estudos no Ensino Médio. Na faculdade fez biologia e desistiu para ingressar em medicina na UNIFACISA, de Campina Grande, conquistando bolsa integral pelo ProUni e se formando em 2016. Em 2018, foi aceito no doutorado em Stuttgart, na Alemanha. Mudou-se para lá com a esposa e a filha de 2 anos, mas viu-se obrigado a interromper os estudos e voltar ao Brasil, pois a pequena foi acometida de câncer. Com a Sanar, consegui estudar online para sua prova de residência e passou em Cirurgia Geral em primeiro lugar. O estado de saúde da menina, porém, continuou a inspirar cuidados, e Marcelo abriu mão da vaga. Diante dessas circunstâncias, o aplicativo de estudo para a residência da Sanar se tornou ainda mais importante. Neste ano, Marcelo voltará a usá-lo para fazer a prova novamente. “Tenho interesse em cirurgia geral ou anestesia, principalmente por se tratar de uma área de cuidados críticos. Para mim, isso significa salvar vidas da forma mais aprofundada possível. Não concordo quando dizem que UTI é lugar de morrer. Para mim não é nada disso: UTI é lugar de ficar bom”, afirma.



△ QUAL É O RISCO?

Dimensão acompanhada pela Vox Capital em gestão do portfólio.

INDICADOR

• Índice de aprovação de alunos em concursos

• % Autopercepção de melhoria na prática médica

Indicadores ainda não implementados



Tema Inclusão Financeira	Data de Investimento Março de 2019
Setor Corresp. Bancário	Impactômetro Nível 7
Sede Alphaville/SP	ODS
Estratégia Venture Capital	 
Fundo Vox Impact Investing II	 

Breve descrição

A **Celcoin** é uma fintech que usa a tecnologia para expandir o acesso a atendimento bancário. A empresa possui duas linhas de negócio, o aplicativo Celcoin, que oferece soluções de atendimento para a população através de microempreendedores que operam como correspondentes bancários.

A segunda linha de negócio, Celcoin f.hub, é uma solução de API com backend bancário completo, que possibilita que outras fintechs ofereçam a opção de pagamento de contas em suas plataformas.

Síntese Vox

A **Celcoin** vem apresentando grande crescimento nos últimos anos e atualmente conta com aproximadamente 11 mil agentes que operam como correspondentes bancários, levando acesso a mais de 2,2 mil cidades. O aplicativo Celcoin contribui para a receita de microempreendedores varejistas, principalmente em regiões do interior do nordeste e norte do País, como Pará, Piauí e Maranhão, estados historicamente mal servidos pelo sistema financeiro tradicional.

A linha de negócio f.hub hoje é a principal solução de liquidação de boletos bancários utilizada pelos bancos digitais do Brasil, o que aumenta ainda mais a capacidade da empresa em dar acesso a serviços financeiros.

O ano de 2019 também marcou a evolução da classificação da Celcoin no nosso Impactômetro, em função de dois estudos que estão sendo realizados em parceria com o Insper. Já são perceptíveis efeitos positivos da contribuição da Celcoin no desempenho dos microempreendedores, bem como a redução do custo de transação da população atendida pelos agentes da empresa.

No cenário da crise de saúde com a pandemia COVID-19, para além de ajudar a manter a economia local, a oferta da Celcoin reduz a necessidade das pessoas se deslocarem. Por conta disso, a empresa vem registrando crescimento expressivo no volume de transações processadas mês a mês.

Visão do negócio

Mais da metade dos brasileiros ainda pagam suas contas nas lotéricas. Nossa principal motivação foi levar acesso destes serviços financeiros e, ao mesmo tempo, gerar oportunidades para milhões de microempreendedores lutando por mais renda. Queremos transformar radicalmente esse ecossistema.

Em 3 anos conseguimos estruturar uma rede com 22.000 agentes que atende mais de 1 milhão de pessoas todos os meses. A principal mudança foi quando percebemos que a solução para parte do público que frequenta lotéricas poderiam ser os canais digitais.

Com isso, criamos uma 2ª solução, usando nossa mesma infraestrutura e passamos a oferecer APIs de serviços financeiros para fintechs e Bancos digitais, que levam o acesso a serviços para clientes finais. No 2º semestre de 2019, essa solução alcançou volumes ainda maiores que a nossa rede de agentes. O foco no problema e a Teoria da Mudança foram decisivos neste ajuste de rota, que fez com que levássemos acesso para outras +1.5 milhões de pessoas mensalmente em canais digitais.

Hoje, nosso principal desafio é proteger os colaboradores, a rede de agentes, e ao mesmo tempo continuar levando serviços essenciais para a população. Quando os usuários e clientes têm suas dores resolvidas, o time se desenvolve e cresce profissionalmente, os investidores estão felizes com os resultados do projeto e a família está acompanhando e apoiando a empreitada, é o momento que sabemos que estamos em direção ao sucesso.



Jéssica Silva Rios

Líder da prática de gestão de impacto da Vox Capital



Marcelo França

CEO e Cofundador da Celcoin

Teoria da mudança

INPUT

O que a empresa faz

- App Celcoin: aplicativo de celular pelo qual os agentes Celcoin atuam como correspondentes bancários
- Celcoin f.hub: modelo B2B de licenciamento da infraestrutura de pagamento de conta

OUTPUT

Resultado imediato do produto

- Ampliação do acesso a serviços bancários para a população
- Incremento de renda para microempreendedores

OUTCOME

Resultado a médio e longo prazo

- Maior conveniência e redução do custo de transação da população no pagamento de contas
- Melhoria do fluxo financeiro e do desempenho dos microempreendedores

IMPACTO

O que a empresa quer

- Aumentar o acesso a serviços bancários e alavancar o fluxo financeiro de micro e pequenos empreendedores

5 dimensões de impacto

□ O QUE É O OBJETIVO?

Relevância do negócio

Ampliação de acesso a pontos de atendimento bancário, complemento de renda para microempreendedores e infraestrutura tecnológica para outras fintechs

≡ QUANTO DE MUDANÇA ESTÁ ACONTECENDO?

Indicadores - posição em 2019

10.7 mil agentes Celcoin ¹	128 quantidade média de pessoas atendidas por agente ²
10.6 milhões clientes finais atendidos ³	83.6% agentes Celcoin muito satisfeitos ⁴

INDICADOR

74,1% aumento no fluxo de clientes do microempreen- dedor ³	69,1% aumento do faturamento do microempreen- dedor ⁴
---	---

1 Percentual de agentes que perceberam um aumento do fluxo de clientes em seu estabelecimento

2 Percentual de agentes que perceberam um aumento na sua receita

○ QUEM É AFETADO?

Público-alvo

Pequenos estabelecimentos comerciais e população com acesso restrito a serviços bancários

+ QUAL FOI A CONTRIBUIÇÃO?

depoimento: Rodrigo - Duque de Caxias/RJ

Rodrigo tem 36 anos, é empresário e músico. Cresceu em Duque de Caxias, Rio de Janeiro, e hoje vive na cidade vizinha São João de Meriti. Sua formação principal é como rapper e ele já trabalhou com artistas nacionais e internacionais, mas sempre teve fontes de renda paralelas, como uma locadora de vídeo e outros negócios. Profundamente envolvido com a comunidade, Rodrigo percebeu um nicho na carência de lotéricas e dos serviços que elas oferecem. A Celcoin foi a oportunidade perfeita para isso. “Tem tudo que uma lotérica oferece, de uma forma mais local”, diz ele. “As pessoas deixam a conta de manhã aqui antes de ir para o trabalho e sabem que vai estar paga antes delas voltarem. Tenho muitos clientes VIPs”. Rodrigo também conta que “além disso aumentar a minha renda, me sinto mais responsável pelas pessoas do bairro. Sinto que dependem de mim e entendo o peso da loja para elas”. A Celcoin trouxe também benefícios para a organização de Rodrigo: “de um ponto de vista pessoal, ter um negócio assim me deixou mais disciplinado. Agora tenho metas mais específicas no meu dia a dia”, acrescenta ele, que se sentiu motivado também a fazer cursos sobre o mercado financeiro, onde ele sente que pode verdadeiramente desenvolver seu potencial.



△ QUAL É O RISCO?

Dimensão acompanhada pela Vox Capital em gestão do portfólio.

ANÁLISE INDEPENDENTE



Celcoin e o efeito de uma abordagem cooperativa com parceiros da plataforma. Escaneie aqui e veja o conteúdo na íntegra.



Celcoin e os Custos de Transação dos Clientes Finais. Escaneie aqui e veja o conteúdo na íntegra.



VIRTUSPAY

Tema
Inclusão Financeira

Data de Investimento
Setembro de 2019

Setor
Crédito

Impactômetro
Nível 3

Sede
São Paulo/SP

ODS



Estratégia
Venture Capital

Fundo
Vox Impact Investing II

Breve descrição

A **VirtusPay** é uma fintech que oferece parcelamento de compras online. A empresa possui duas principais linhas de negócio: a plataforma Boleto POP, que permite ao consumidor converter boletos de pagamento à vista em crédito parcelado, e a opção VirtusPay como meio de pagamento no check-out de e-commerces.

Síntese Vox

O ano de 2019 na Virtus foi marcado pela primeira rodada de investimentos na empresa e, como ocorre com todo negócio em estágio inicial, isso serviu para acelerar a curva de aprendizados e o crescimento. Com a oferta de crédito por meio do parcelamento online de boletos bancários, a empresa vem crescendo e expandindo sua base de clientes.

O estágio inicial de maturidade do modelo de negócio exige foco e priorização de iniciativas que acelerem o product market fit e preservem a liquidez da empresa, sobretudo no cenário agravado com a crise econômica após a pandemia COVID-19, em que aumentou o risco de inadimplência.

Entendemos que, neste momento, a energia do negócio deve estar voltada para o aumento da escala da solução, o que nos leva a posicioná-la no nível 3 do nosso Impactômetro.

Visão do negócio

A **VirtusPay** nasce, em primeiro lugar, com um propósito grande de resolver uma dinâmica de parcelamento de compras online. Esta dinâmica é interrompida para pessoas que não têm uma oferta ou cartão de crédito e, portanto, são excluídas no âmbito digital para fazer compras na internet. Há muitos brasileiros com sonhos que são negligenciados pelo mercado financeiro e a VirtusPay faz essa ponte, sempre com objetivo de trazer dignidade para a vida das pessoas.

Estamos no início de nossa jornada, temos algumas barreiras a romper pela frente tanto em levantar capital para investimento quanto em garantir uma boa execução. Por estar no mercado de consumo, estamos sujeitos à sua característica cíclica, então uma boa disseminação da nossa cultura é essencial para que possamos fazer a gestão de nossos recursos de maneira ágil, consistente e eficiente.

Hoje temos um track record que mostra boa performance da nossa carteira de crédito e satisfação de nossos clientes. Trabalhamos para que nossos clientes possam resgatar sua autoconfiança, pois nós confiamos neles e eles em nós.

Quando isso acontecer em escala, estaremos mais perto do nosso destino.



Jéssica Silva Rios

Líder da prática de gestão de impacto da Vox Capital



Gustavo Câmara

CEO e Cofundador da VirtusPay

Teoria da mudança

INPUT

O que a empresa faz

- Boleto POP (B2C); financiamento de compras parceladas
- VirtusPay no check-out (B2B2C): meio de pagamento no check-out de e-commerces

OUTPUT

Resultado imediato do produto

- Aumento de acesso a crédito para consumo pessoal

OUTCOME

Resultado a médio e longo prazo

- Democratização do poder de compra de bens e serviços

IMPACTO

O que a empresa quer

- Oferecer meios de pagamento de forma simples e acessível, permitindo maior inclusão ao mercado consumidor

5 dimensões de impacto

□ O QUE É O OBJETIVO?

Relevância do negócio

Crédito ao consumidor do varejo digital de forma simples e acessível

≡ QUANTO DE MUDANÇA ESTÁ ACONTECENDO?

Indicadores - posição em 2019

1,2 mil
pessoas financiadas¹

1,3 milhão
crédito concedido²

1 mil
ticket médio concedido³

○ QUEM É AFETADO?

Público-alvo

Pessoas com acesso restrito a crédito ou com limite do cartão de crédito insuficiente

+ QUAL FOI A CONTRIBUIÇÃO?

depoimento: Rosineide - Floresta/PE

A Roseneide, conhecida por todos como Rose, é da cidade de Floresta, no interior de Pernambuco. Ela tem 47 anos e vem de uma família de agricultores. Mora com a mãe, marido e dois filhos na mesma casa. Rose diz que sempre foi uma mulher de oportunidades, buscando novos empreendimentos e investimentos nos mais variados tipos de negócio: vendeu bolsas, calçados, cosméticos e até café de porta em porta por muitos anos, contratando inclusive agentes para ajudá-la nas vendas.

Em 2011, Rose passou por uma severa crise financeira, justamente no momento em que planejava visitar a irmã em Belém do Pará. Sem cartão de crédito para a viagem, ela começou a buscar alternativas e conheceu a VirtusPay. “Na época, a passagem ainda era muito cara para mim, e acabei não fazendo a compra, mas resolvi comprar roupas da Marisa para vender e outros produtos para casa, como uma TV para minha família”, conta Rose. Ela acrescenta que, com os cuidados exigidos pela família, além de seus empreendimentos, ainda não foi capaz de separar dinheiro para visitar sua irmã, mas tem certeza que “a Virtus será um grande facilitador” quando ela estiver pronta para fazer essa viagem.



△ QUAL É O RISCO?

Dimensão acompanhada pela Vox Capital em gestão do portfólio.

INDICADOR

%
Autopercepção sobre resultados do acesso a crédito e controle financeiro

Indicador ainda não implementado



Tema
Inclusão Financeira

Data de Investimento
Novembro de 2019

Setor
Microinvestimentos

Impactômetro
Nível 3

Sede
São Paulo/SP

ODS



Estratégia
Venture Capital

Fundo
Vox Impact Investing II

Breve descrição

A **Grão** é uma fintech cuja plataforma permite que qualquer pessoa possa começar a investir a partir de R\$ 1,00 por meio de transferência bancária ou boleto, sem incidência de tarifas e com rentabilidade superior à poupança.

O aplicativo da Grão tem uma interface intuitiva, com admissão ágil e simplificada, além de oferecer ferramentas que apoiam a saúde financeira do usuário, como organizador de ganhos e gastos, simulador de objetivos, programas de engajamento via desafios e conteúdo de educação financeira.

Síntese **Vox**

A **Grão** é o nosso mais recente investimento. A rodada semente concluída em out/19 foi liderada pela Astella Investimentos e teve participação da Vox Capital e da DOMO.

A oferta de uma solução de investimento acessível e rentável, aliada a ferramentas de educação financeira, busca beneficiar, principalmente, a população com menor poder aquisitivo. Permitindo investimentos a partir de R\$ 1, a empresa encerrou 2019 com 7,8 mil usuários ativos e R\$ 1,4 milhão sob gestão.

O plano de crescimento da empresa prevê aperfeiçoamento do modelo de negócio no canal B2C, principalmente na experiência e engajamento do usuário e o desenvolvimento de uma frente B2B (“savings as a service”).

Na frente B2B a empresa conta com duas parcerias, uma com uma construtora, ajudando clientes do programa Minha Casa Minha Vida a guardar dinheiro para a entrada nos financiamentos, e a outra com um banco, fornecendo as APIs de educação financeira e engajamento para poupança.

A crise financeira agravada pela pandemia COVID-19 demonstrou o potencial de impacto da Grão como alternativa de constituição de reserva de emergência. O estágio inicial de maturidade do modelo de negócio exige foco e priorização de iniciativas que acelerem o product market fit. Entendemos que, neste momento, a energia do negócio deve estar voltada para o aumento da escala da solução, o que nos leva a posicioná-la no nível 3 do nosso Impactômetro.



Jéssica Silva Rios

Líder da prática de gestão de impacto da Vox Capital



Mônica Saccarelli

CEO e Cofundador da Grão

Visão do **negócio**

O dinheiro nos ajuda a ter liberdade e segurança para tomar decisões. Esta autonomia sobre nossa vida é o que eu desejo que todos tenham, especialmente pessoas que não tinham uma solução adequada à sua realidade para investir e organizar sua vida financeira. A partir do nosso crescimento, estamos vendo cada vez mais evidências de que nossos clientes realmente usufruem do serviço da Grão e quão relevante ele é para que possam conquistar seus objetivos.

Nosso desafio para que possamos popularizar investimento na prática, indo além da educação financeira, é conscientizar e concretizar sua função. Acumular por acumular não basta, é muito importante que as pessoas tenham sempre seus objetivos claros para que saibam fazer escolhas. Este também é o nosso desafio. Porém, nossa visão de sucesso, onde todos têm autonomia para conquistar seus objetivos, ilumina como devemos percorrer este caminho de maneira sustentável e responsável.

Teoria da mudança

INPUT

O que a empresa faz

- Aplicação
- Organizador de finanças pessoais
- Plataforma de educação financeira

OUTPUT

Resultado imediato do produto

- Ampliação do acesso a alternativas de investimentos rentáveis e a ferramentas de educação financeira

OUTCOME

Resultado a médio e longo prazo

- Melhoria da saúde financeira das pessoas e aumento da resiliência econômica

IMPACTO

O que a empresa quer

- Transformar os brasileiros em investidores para que tenham liberdade de escolha

5 dimensões de impacto

□ O QUE É O OBJETIVO?

Relevância do negócio

Opções de investimento e poupança acessíveis, que tornam as pessoas menos vulneráveis economicamente

≡ QUANTO DE MUDANÇA ESTÁ ACONTECENDO?

Indicadores - posição em 2019

R\$ 1,4 milhão
ativo sob gestão¹

R\$ 572
saldo médio investido por cliente²

88,4 mil
total de clientes cadastrados³

7,8 mil
clientes ativos⁴

2,4
frequência de investimento⁵

○ QUEM É AFETADO?

Público-alvo

Pessoas das classes B e C que procuram educar-se financeiramente e guardar dinheiro

+ QUAL FOI A CONTRIBUIÇÃO?

depoimento: Ursula - São Paulo/SP

Ursula é advogada e trabalha na Secretaria de Cultura do Estado de São Paulo, cidade onde mora. Aos 33 anos, ela confessa que ainda tinha muita dificuldade de controlar suas finanças, antes de conhecer a Grão. “Era difícil entender por que não sobrava nada no final do mês. Comecei a planilhar meus gastos e parei de dever, mas continuava não sobrando nada”, relata a advogada.

A história começou a mudar quando Ursula conheceu a Grão e passou a usar a plataforma, não apenas para investir, mas também para organizar seu fluxo de entradas e saídas de dinheiro. Agora “penso mais em quanto estou gastando e em por que estou gastando”.

A ausência de limites para começar a poupar - na Grão é possível começar a investir a partir de R\$ 1,00 - também ajudou bastante. “Sempre que faço um trabalho que provavelmente vai gerar um ganho extra, aproveito para investir mais”, diz ela. “A Grão me trouxe segurança. Consigo poupar, consigo ser mais consciente nos meus gastos e em como administrar meus ganhos. E o principal: já saí do sufoco”, finaliza ela sorrindo.



△ QUAL É O RISCO?

Dimensão acompanhada pela Vox Capital em gestão do portfólio.

INDICADOR

Percepção de usabilidade dos usuários em relação a:

- % fácil usabilidade
- % sensação de segurança no uso

Indicador ainda não implementado

A dificuldade de conversão de vendas: um gargalo enfrentado pelas startups no setor de **educação**

Em 2019, realizamos **dois** write off de empresas no setor



EDUFUTURO

Investimos na Edufuturo em março de 2017, época em que ainda era denominada Aondê. A empresa nasceu com a oferta da metodologia de ensino Conecturma, voltada para a aprendizagem de língua portuguesa, matemática e competências socioemocionais para aumentar a motivação, o interesse e a concentração de crianças de 3 a 11 anos de idade.

Em 2018, a empresa reestruturou sua estratégia, o modelo de negócio e trocou seu nome para Edufuturo. Passou também a oferecer consultoria e redes de formação de gestores educacionais e professores. Mesmo após a adaptação e incremento de sua oferta, não conseguiu validar a proposta de valor dos seus produtos. Sem conseguir converter vendas, o fundador e CEO da empresa deixou o negócio para assumir a Secretaria da Educação do Distrito Federal, tornando a existência da empresa inviável, o que levou a Edufuturo a encerrar suas atividades e a Vox a realizar o write off do investimento na empresa em 2019.

Apesar dos desafios encontrados em educação, principalmente na distribuição das soluções para a população que mais precisa, majoritariamente servida pelas escolas públicas, temos a convicção de que é o setor onde existe um maior potencial para a ruptura da pobreza no país.



TAMBORO

Mesmo após uma mudança no modelo de negócio em 2017, a empresa veio sofrendo com dificuldade de validar a proposta de valor dos seus produtos. A Tamboro nasceu com a oferta de materiais pedagógicos para a educação básica, porém a dificuldade de venda para o setor público tornou-se uma barreira para a sustentabilidade da operação. Em resposta, a Tamboro reestruturou o negócio e desenvolveu uma nova linha de oferta para o ensino corporativo, com foco em habilidades socioemocionais.

Todavia, o ciclo de vendas longo e a dificuldade de renovação dos contratos impuseram novamente severos desafios à sustentabilidade do negócio. Com o baixo desempenho financeiro, tornou-se improvável a chance de recuperação do investimento realizado na Tamboro. Diante deste cenário, realizamos o write off do nosso investimento na empresa em dezembro de 2019.

Seguimos acreditando no **imenso impacto** do setor e continuamos analisado diferentes segmentos e modelos de negócios.

Nosso portfólio

CRÉDITO PRIVADO

5.2



Acesso a crédito para micro e pequenas empresas que geram impacto social e ambiental, além de retorno financeiro **atrativo**

Mantendo nosso foco em impacto social e ambiental, sem perder de vista a rentabilidade, em 2019, firmamos parceria com a **Empírica Investimentos**, gestora independente de recursos com mais de 10 anos de experiência. Juntas, lançamos o **Empírica Vox Impacto FIC FIM CP**, primeiro fundo de crédito privado de impacto do Brasil.

Jéssica Silva Rios

Sócia da Vox Capital

O novo fundo nasceu fazendo investimento em 4 FIDCs (Fundo de Investimento em Direitos Creditórios), junto às empresas originadoras: CredPopular, que oferece microcrédito para pequenos comerciantes na região central do Brás, na capital de São Paulo; a Empresta Capital, que disponibiliza microcrédito consignado para funcionários de condomínios imobiliários; o Banco Pérola & Iosan, parceria que concede microcrédito a pequenos empreendedores e recebíveis comerciais, e a BizCapital, uma fintech de crédito que oferece capital de giro para pequenas empresas.

A distribuição de crédito é extremamente desequilibrada. Hoje, 54% dele vai para quem tem renda superior a 5 salários mínimos (6% da população, segundo o IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística). “Diante desse cenário, criamos opções de crédito para a inclusão de classes pouco assistidas no mercado. Olhamos as duas pontas: o investidor que busca rentabilidade; e o credor, que precisa de dinheiro e taxas de juros acessíveis”, conta Giuliano Longo, sócio-diretor da Empírica Investimentos.

“A expectativa é que investidores qualificados busquem rentabilidade e também apoiem essas causas, no intuito de gerar impacto social e ambiental positivos.”

A expectativa é que investidores qualificados busquem rentabilidade e também apoiem essas causas, no intuito de gerar impacto social e ambiental positivos.

Além disso, o crédito é um instrumento de inclusão social e é importante para o desenvolvimento socioambiental do Brasil. No atual momento, o fundo pode ser uma oportunidade para que todos participem da solução de alguns dos desafios do nosso país.

2019 em números

4 EMPRESAS

Sob gestão

R\$ 8,75 MILHÕES

Capital
sob gestão

DEPOIMENTO DO INVESTIDOR

“ Acreditamos que a Vox Capital desempenha um papel fundamental para o desenvolvimento e consolidação do setor de investimentos de impacto socioambiental no país. Além de investir em empresas incríveis que buscam solucionar problemas sociais do Brasil com tecnologia, eficiência e escala, mais recentemente a Vox Capital começou a estruturar produtos que democratizam o acesso a investidores de diferentes portes e perfis a investimentos de impacto socioambiental.

Além de investirmos no Vox Impact Investing II, também apoiamos desde o início a criação do Fundo Empírica Vox Impacto, produto que uniu a gestora de crédito Empírica, com quem temos uma ótima parceria, e a Vox Capital.

Acreditamos que além de diversificar a nossa carteira, dado que é um produto de crédito, essa iniciativa ampliou as possibilidades de acesso a capital por negócios de impacto. Esperamos que a nossa parceria com a Vox só cresça!”

Fernanda Camargo, Alexandre Lindenbojm e Helena Masullo

Wright Capital Wealth Management



Banco Pérola

Tema
Inclusão Financeira

Data de Investimento
Novembro de 2019

Setor
Antecipação de títulos a receber

ODS



Sede
Sorocaba/SP



Estratégia
Crédito Privado

Fundo
Empírica Vox Impacto (Ver Matriz de Impacto & Rentabilidade, p. 28)

Breve descrição

É um fundo de direitos creditórios estruturado através da parceria do **Banco Pérola** e a IOSAN, para a compra cédulas de crédito bancário relacionados a operações exclusivamente de microfinanças.

O Banco Pérola é uma OSCIP voltada à concessão de crédito, em especial para microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte no interior de SP. A IOSAN é uma securitizadora que oferece soluções financeiras com aquisição de créditos, duplicatas ou cheques a clientes dos mais variados tamanhos e segmentos em todo o Brasil. O FIDC contempla apenas as operações da IOSAN destinadas a micro e pequenos empreendedores.

Síntese Vox

Por meio do FIDC, o **Banco Pérola** aumenta sua capacidade de oferta de crédito. A operação foi viabilizada através de parceria de cessão com a IOSAN, uma instituição financeira que opera com antecipação de recebíveis. Tratou-se de uma transação de crédito produtivo e orientado, focada em micro e pequenos empreendedores mal servidos pelo sistema financeiro tradicional e distribuição via agentes. Porém, o nível de escala é o maior desafio da operação. Como resultado da análise das cinco dimensões de impacto, posicionamos o FIDC no nível de impacto potencial médio.

A crise econômica agravada pela pandemia COVID-19 afeta a oferta do FIDC, uma vez que os empreendedores atendidos passam a ter ainda mais vulnerabilidade financeira. Para enfrentá-la, o Banco Pérola e a IOSAN estão tomando algumas ações, como: (1) Direcionamento da carteira de crédito para segmentos de provedores de bens e serviços essenciais durante a pandemia; (2) Prorrogação do prazo de vencimento dos títulos; (3) Revisão dos critérios para pedidos de renovação de crédito.

Visão do negócio

Muitos microempreendedores enfrentam dificuldades por serem menores e não terem um histórico de crédito. Muitos não passam em análises de risco e, quando passam, as taxas geralmente são altas. Isto faz com que seus negócios sempre estejam em posições mais vulneráveis. Pautados na missão do Pérola de democratizar o acesso a crédito aos microempreendedores, nossa motivação é fazer com que esta relação dos microempreendedores com o mercado de capitais seja mais justa.

Nosso maior desafio hoje é aumentar nossa base de clientes e simultaneamente conscientizar sobre a opção de crédito como uma alternativa de recursos para que o negócio cresça. Enxergamos que o crédito por si só não basta para manter sustentabilidade financeira dos negócios, é preciso estar próximo dos microempreendedores, mantendo sempre um canal aberto, porque o seu sucesso depende da capacidade de fazer a gestão de seus recursos. Como consequência, este também é o nosso sucesso.



Jéssica Silva Rios

Líder da prática de gestão de impacto da Vox Capital



Alessandra G de França

CEO e sócia fundadora do Banco Pérola

Teoria da mudança

INPUT

O que a empresa faz

Banco Pérola

- Desconto de recebíveis
- Crédito produtivo e orientado

Iosan

- Antecipação de duplicatas, cheques, notas promissórias e recebíveis

Práticas de apoio à saúde financeira do cliente

- Análise da saúde financeira do cliente realizado pelo agente de crédito
- Orientação e dicas informais via agente de crédito

OUTPUT

Resultado imediato do produto

- Ampliação do acesso a crédito responsável

OUTCOME

Resultado a médio e longo prazo

- Aumento da produtividade e capacidade de geração de receita dos microempreendimentos e pequenas empresas

IMPACTO

O que a empresa quer

- Maior resiliência financeira e fomento ao empreendedorismo
- Desintermediação e redistribuição da alocação de capital

5 dimensões de impacto

□ O QUE É O OBJETIVO?

Relevância do negócio

Oferta de crédito focada em um público com severa restrição de acesso a crédito e serviços financeiros em geral.

▮ QUANTO DE MUDANÇA ESTÁ ACONTECENDO?

Indicadores - posição em 2019

Banco Pérola

+3,5 mil
operações de crédito

+ R\$ 9 milhões
concedidos

IOSAN

52 mil
operações de crédito
por mês

+ R\$ 2 bilhões
de créditos concedidos

FIDC Empírica pérola empreendedor

+6 mil
operações de crédito

+ R\$ 48 milhões
de créditos concedidos

+ 152
clientes ativos no FIDC

○ QUEM É AFETADO?

Público-alvo

Micro Empreendedores Individuais (MEI), abarcando estabelecimentos comerciais e micronegócios, tais como restaurantes, padarias, mercearias etc.

+ QUAL FOI A CONTRIBUIÇÃO?

depoimento: Cleger - Itu/SP

Cleger mora em Itu, no interior de SP e é um daqueles casos em que o nome do negócio se sobrepõe à pessoa. Por isso, ele é mais conhecido como “o Araken, do Araken Lanches”.

Depois de trabalhar por 15 anos dirigindo carretas, Cleger resolveu desacelerar e escolheu um lugar para ter um pequeno carrinho de lanches na cidade. Detalhe curioso: abriu o negócio confiando no faro de empreendedor e no futuro. “Descobri que iam construir um hospital lá, e corri atrás da documentação pra colocar esse carrinho. O hospital tem que ter alguma coisa pra comer, aí eu tive a ideia”, conclui. Três anos depois a UPA abriu suas portas. “Mas eu tive que ter uma paciência. Tinha dia que vendia um lanche, tinha dia que vendia dois, tinha dia que não vendia nenhum...”

Com a UPA já em funcionamento, o carrinho do Cleger, já conhecido como Araken, começou a vender mais, e ficou pequeno para tantas conquistas. “O meu sonho era de crescer, sair do vento, da chuva... e atender com mais qualidade, porque a população também precisa disso.” O sonho se realizou com a ajuda do Banco Pérola. Hoje Araken tem um trailer com freezer, forno, encanamento de água... “com toda a higiene possível”, salienta ele, orgulhoso. “O Banco Pérola entrou no sonho financeiramente, que é onde eu não tinha todo o dinheiro, e ele complementou a minha renda, para eu fazer o meu sonho acontecer. A gente tem muito a agradecer. Então, para quem tem um sonho, eu digo: nunca desista, porque sempre tem alguém que vai acreditar em você. E graças a Deus, o Banco Pérola acreditou em mim.”



△ QUAL É O RISCO?

Dimensão acompanhada pela Vox Capital em gestão do portfólio.



Tema
Inclusão Financeira

Fundo
Empírica Vox Impacto

Setor
Crédito PF e PJ

ODS



Sede
São Paulo/SP



Estratégia
Crédito Privado

(Ver Matriz de Impacto & Rentabilidade, p. 28)

Breve descrição

O FIDC EMPÍRICA RPW MICROFINANÇAS é um fundo de direitos creditórios que compra cédulas de crédito bancário relacionadas a operações de microfinanças da Empresta Capital, uma instituição financeira pioneira e especializada no mercado condominial.

Síntese Vox

O FIDC opera com microcrédito consignado para profissionais autônomos, geralmente informais, e prestadores de serviço de condomínios imobiliários, público com alta vulnerabilidade econômica. O modelo de negócio incorpora práticas de apoio à saúde financeira do cliente, com destaque para análise de exposição e prazo máximo da operação de acordo com o tempo de vínculo empregatício do cliente em sua atuação profissional. Porém, o nível de escala é o maior desafio da operação. Como resultado da análise das cinco dimensões de impacto, posicionamos o FIDC no nível de impacto potencial médio.

A crise econômica agravada pela pandemia COVID-19 afeta a oferta do FIDC, uma vez que os empreendedores atendidos passam a ter ainda mais vulnerabilidade financeira. Para enfrentá-la, a Empresta Capital está tomando algumas ações, como: (1) Prorrogação do prazo de vencimento dos títulos; (2) Revisão dos critérios para pedidos de renovação de crédito.

Visão do negócio

O mercado financeiro é muito complexo, o que acaba afastando alguns clientes menos instruídos e mais simples. Porém, por trás da complexidade, enxergamos que existe uma simplicidade de informação que tem um poder enorme em instruir os mais vulneráveis e, em troca, obter uma percepção mais ampla da realidade do Brasil. Os dois lados, quem faz crédito e quem toma o crédito, não se conheciam. Construir pontes de confiança e promover esta troca de conhecimento é o que nos move todo dia, pois enxergamos que é possível ter uma relação de troca, que seja inclusiva e natural entre o banqueiro e o microempreendedor.

Estas realidades hoje ainda são divergentes, portanto, o nosso maior desafio é conhecer nichos com profundidade para conseguir trazer informação, de forma simples, para os dois lados. Muitas vezes encontramos um mundo completamente diferente do outro lado e percebemos que só causamos impacto se realmente entendemos os contextos e motivações. Só assim conseguimos falar a mesma língua e, juntos, gerenciar o risco. O nosso indicador de sucesso, então, passa a ser o impacto gerado – tanto financeiro quanto social.



Jéssica Silva Rios

Líder da prática de gestão de impacto da Vox Capital



Ricardo G. Assaf

CEO e Sócio fundador da Empresta Capital

Teoria da mudança

INPUT

O que a empresa faz

- Crédito produtivo com garantia em consignação
- Crédito para financiamento de obras e intervenções emergenciais
- Antecipação do pagamento de projetos
- Análise da saúde financeira do empreendedor feita pelo Agente de Crédito
- Nível máximo de comprometimento da renda mensal de 30%
- Valor máximo de exposição e prazo máximo da operação de acordo com o tempo de vínculo empregatício com o trabalho atual

OUTPUT

Resultado imediato do produto

- Ampliação do acesso a crédito responsável
- Fomento da segunda atividade do cliente, que necessita deste rendimento extra para complemento de renda

OUTCOME

Resultado a médio e longo prazo

- Alavancagem da produtividade e capacidade de geração de receita do profissional autônomo e dos microempreendimentos

IMPACTO

O que a empresa quer

- Maior resiliência financeira e melhoria das condições de vida
- Desintermediação e redistribuição da alocação de capital

5 dimensões de impacto

□ O QUE É O OBJETIVO?

Relevância do negócio

Oferta de crédito focada em um público com severa restrição de acesso a crédito e serviços financeiros em geral.

≡ QUANTO DE MUDANÇA ESTÁ ACONTECENDO?

Indicadores - posição em 2019

+ 60 mil
operações de crédito

+ R\$ 410 milhões
de créditos cedidos

+ 58 mil
clientes atendidos

+ 15 mil
clientes ativos

26%
de crescimento da carteira
no último ano

○ QUEM É AFETADO?

Público-alvo

Profissionais autônomos e microempreendedores das classes C e D, geralmente informais, que prestam serviço em condomínios residenciais e comerciais, como encanadores, pintores, pedreiros, etc.

+ QUAL FOI A CONTRIBUIÇÃO?

depoimento: Ricardo - Empresta Capital

Ricardo, de 42 anos, é piauiense e veio para São Paulo aos 17, procurando oportunidades. Tentou ocupações em marcenaria, frigorífico e ajudante em uma transportadora de cargas que, tempos depois, acabou falindo. Ricardo conta que “sempre quis fazer muitas coisas, mas não conseguia ficar parado em um emprego só e investia em vários tipos de negócios”. Ele tem uma bicicletaria em Osasco e, ao mesmo tempo, trabalha como porteiro e segurança em um condomínio particular, mas “chegou a um ponto em que o giro que eu tinha com os lucros da bicicletaria e o dinheiro que recebia como porteiro não cobriam os investimentos que tinha feito”, relata ele. Foi nesse momento que, aconselhado por uma colega do condomínio, Ricardo decidiu fazer um empréstimo na Empresta Capital. “Hoje finalmente consigo respirar, esse empréstimo me ajudou muito a me organizar financeiramente, mas ainda está difícil”, ressalta ele.



△ QUAL É O RISCO?

Dimensão acompanhada pela Vox Capital em gestão do portfólio.

**Tema**

Inclusão Financeira

Fundo

Empírica Vox Impacto

Setor

Antecipação de títulos a receber

ODS**Sede**

Rio de Janeiro/RJ

Estratégia

Crédito Privado

(Ver Matriz de Impacto & Rentabilidade, p. 28)

Breve descrição

O FIDC BIZCAPITAL EMPÍRICA PME é um fundo de direitos creditórios que compra cédulas de crédito bancário relacionadas a operações de microfinanças da BizCapital, uma fintech pioneira em operação de empréstimo 100% online para pequenas e médias empresas no Brasil.

Síntese Vox

O FIDC realiza operações de empréstimo 100% online para pequenas e médias empresas no Brasil, na modalidade capital de giro. A alta capacidade de escala é alavancada pela tecnologia embutida, principalmente no processo de prospecção e análise de crédito. Destacamos também as práticas de apoio à saúde financeira do cliente, em que todos os tomadores de crédito recebem um diagnóstico sobre a situação atual e dicas de gestão.

Entretanto, o público-alvo da empresa apresenta um perfil de vulnerabilidade econômica intermediária. Como resultado da análise das cinco dimensões de impacto, posicionamos o FIDC no nível de impacto potencial existente.

A crise econômica agravada pela pandemia COVID-19 afeta a oferta do FIDC, uma vez que os empreendedores atendidos passam a ter ainda mais vulnerabilidade financeira. Para enfrentá-la, a BizCapital está tomando algumas ações, como: (1) Direcionamento da carteira de crédito para segmentos de provedores de bens e serviços essenciais durante a pandemia; (2) Prorrogação do prazo de vencimento dos títulos; (3) Revisão dos critérios para pedidos de renovação de crédito.

Visão do negócio

Transformar a relação que o pequeno empreendedor tem com crédito sempre foi minha motivação. Por ser um empreendedor, enxerguei que o sistema financeiro atendia muito mal esta classe de clientes, dificultando o processo de desenvolvimento tanto do profissional quanto do negócio. É preciso ouvir as suas necessidades para entender o que realmente faz a diferença em sua jornada de crescimento. Os modelos mais “transacionais” de crédito, onde a análise é feita a partir de apenas um indicador de rating, deixam muitos bons empreendedores para trás. Nosso foco é evoluir para ser um modelo “estrutural”, onde o crédito é aprovado como um investimento no profissional.

Nosso maior desafio hoje é aumentar nossa distribuição sem perder a qualidade do crédito. Trabalhamos para encontrar avenidas alternativas para chegar até o cliente, existem muitos bons empreendedores no Brasil que ainda não alcançamos. Quando chegamos até eles, acreditamos que com o recurso financeiro viabilizamos a conquista de seus sonhos. Este é o lugar onde também queremos chegar, junto com eles.

**Jéssica Silva Rios**

Líder da prática de gestão de impacto da Vox Capital

**Francisco Ferreira**

Sócio-fundador da BizCapital

Teoria da mudança

INPUT

O que a empresa faz

- Empréstimo a pessoa jurídica com aval
- *Práticas de apoio à saúde financeira do cliente*
- Todos os tomadores de crédito recebem um diagnóstico sobre a sua saúde financeira
- Limitado nível de endividamento máximo do cliente a 15% do seu faturamento anual
- Dicas de gestão disponibilizadas via blog

OUTPUT

Resultado imediato do produto

- Ampliação do acesso a crédito
- Redução do prazo que os micro e pequenos empresários levam para conseguir empréstimos

OUTCOME

Resultado a médio e longo prazo

- Fortalecimento da produtividade e capacidade de geração de receita do empreendedor

IMPACTO

O que a empresa quer

- Maior resiliência financeira e fomento ao empreendedorismo
- Desintermediação e redistribuição da alocação de capital

5 dimensões de impacto

□ O QUE É O OBJETIVO?

Relevância do negócio

Micro e pequenas empresas são responsáveis por 50% dos empregos no Brasil e representam 27% do PIB.

≡ QUANTO DE MUDANÇA ESTÁ ACONTECENDO?

Indicadores - posição em 2019

BizCapital

+ 5,4 mil operações de crédito

+ 5 mil de clientes atendidos

+ R\$ 178 milhões de créditos concedidos

+ 3 mil clientes ativos

230% de crescimento da carteira no último ano

FIDC BizCapital Empírica PME

+ 2,5 mil operações de crédito

+ 2,4 mil clientes ativos

+ R\$ 112 milhões de créditos concedidos

○ QUEM É AFETADO?

Público-alvo

- Empresas com faturamento anual de até R\$ 5 milhões e estrutura média de 3 a 5 funcionários;
- Segmento de atuação: 42% da base atua como varejista físico e 45% são prestadores de serviço;

+ QUAL FOI A CONTRIBUIÇÃO?

depoimento: Idelson - Manaus/AM

Idelson tem 41 anos e é um pequeno empreendedor na região de Manaus, Amazonas. Ele é proprietário da Maraitt, que oferece soluções de tratamento para piscinas, como limpeza e aluguel de equipamentos, entre eles um sistema de salinização diferenciado, desenvolvido por ele mesmo.

Em determinado momento, no entanto, Idelson necessitou de um crédito para saldar débitos. “O primeiro empréstimo é sempre pra pagar dívida, né? Porque na verdade, quando eu criei esse equipamento, eu acabei deixando de pagar alguns impostos e encargos também”. Porém, o banco com o qual trabalhava não lhe disponibilizou um empréstimo, pois ele já estava utilizando seu cheque especial.

Foi quando Idelson conheceu a Biz Capital. “Entrei em contato com eles através da Serasa e consegui o crédito. Eu estava usando o cheque especial, mas não tinha nenhuma pendência, só mesmo os impostos federais e alguns estaduais.

Na época eu consegui 40 mil reais. Quitei minhas dívidas, paguei o empréstimo e assim segui. Os próximos empréstimos já fiz pra investimento. Ao todo, já fiz 3 empréstimos com a Biz Capital”. E Idelson garante que o processo é bem simples. “É tudo feito digitalmente, muito rápido. Você negocia o número de prestações do pagamento com eles, e isso deixa os juros muito atrativos”, afirma ele.



△ QUAL É O RISCO?

Dimensão acompanhada pela Vox Capital em gestão do portfólio.



Tema
Inclusão Financeira

Fundo
Empírica Vox Impacto

Setor
Microcrédito

Sede
São Paulo/SP

Estratégia
Crédito Privado

ODS



(Ver Matriz de Impacto & Rentabilidade, p. 28)

Síntese Vox

O FIDC opera com a oferta de microcrédito para pequenos comerciantes, sobretudo no segmento de varejo popular na região do Brás em São Paulo. A carteira atual de crédito é formada por mais de 60% de empreendedores imigrantes e refugiados, público majoritariamente mal servido pelo sistema financeiro tradicional.

Além disso, a abordagem da CredPopular incorpora a percepção e conhecimento local dos agentes de crédito na gestão da saúde financeira do microempreendedor atendido.

A operação também se destaca pela oferta de programas de capacitação presencial, com módulos de Fluxo de Caixa, Formação de Preço, Margem de Lucro, Técnicas de Vendas e Técnicas de Compras. Porém, o nível de escala é o maior desafio da operação. Como resultado da análise das cinco dimensões de impacto, posicionamos o FIDC no nível de impacto potencial transformacional.

A crise econômica agravada pela pandemia COVID-19 afeta a oferta do FIDC, uma vez que os empreendedores atendidos passam a ter ainda mais vulnerabilidade financeira. Para enfrentá-la, a CredPopular está tomando algumas ações, como: (1) Prorrogação do prazo de vencimento dos títulos; (2) Revisão dos critérios para pedidos de renovação de crédito.



Jéssica Silva Rios

Líder da prática de gestão de impacto da Vox Capital



Edilson Parra

CEO e Cofundador da CredPopular

Breve descrição

O FIDC Empírica CredPopular Crédito Solidário é um fundo de direitos creditórios que compra cédulas de crédito bancário relacionadas a operações de microfinanças da CredPopular, uma OSCIP qualificada para a oferta de microcrédito produtivo com orientação financeira para microempreendedores e pequenos comércios localizados na região do Brás em São Paulo.

Visão do negócio

O dinheiro pode ser usado para o bem ou para o mal, é uma commodity. Sempre pensei que, para realmente fazer uma diferença positiva, o dinheiro teria que fazer parte do plano. Através do microcrédito, enxerguei um modelo que poderia rodar em uma classe incrivelmente trabalhadora, mas sem acesso à informação e crédito, pois é, em sua maioria absoluta, desbancarizada. O nosso objetivo é fazer com que nosso cliente, a médio prazo, deixe de precisar de nossos recursos e até mesmo do apoio dos nossos agentes.

Portanto, nosso maior desafio é alavancar o microempreendedor e capacitá-lo para ser cada vez mais um melhor gestor do seu negócio. Por esta razão, damos acessibilidade a cursos sobre gerenciamento de negócios e, como consequência, a inadimplência diminuiu, abrindo espaço para maior abrangência e capilaridade. Quando vou ao campo e visito os meus clientes, sou abraçado por um mundo que é real, honesto e com vontade de crescer. Isto me dá mais convicção do trabalho que estamos fazendo, porque vejo ali essa mudança já acontecendo.

Teoria da mudança

INPUT

O que a empresa faz

- Empréstimo grupo solidário;
- Empréstimo individual;
- Práticas de apoio à saúde financeira do cliente;
- Análise da saúde financeira do empreendedor feita pelo Agente de Crédito;
- Programas de capacitação presencial, distribuído nos módulos; fluxo de caixa. Formação de preço. Margem de lucro, Técnicas de vendas e Técnicas de compras.

OUTPUT

Resultado imediato do produto

- Ampliação do acesso a crédito responsável

OUTCOME

Resultado a médio e longo prazo

- Fortalecimento da produtividade e capacidade de geração de receita do profissional autônomo e dos microempreendimentos

IMPACTO

O que a empresa quer

- Maior resiliência financeira e melhoria das condições de vida
- Desintermediação e redistribuição da alocação de capital

5 dimensões de impacto

□ O QUE É O OBJETIVO?

Relevância do negócio

Oferta de crédito focada em um público com severa restrição de acesso a crédito e serviços financeiros em geral.

≡ QUANTO DE MUDANÇA ESTÁ ACONTECENDO?

Indicadores - posição em 2019

Credpopular

+ 484
contratos

+R\$ 12,9 milhões
de créditos concedidos

+846
clientes ativos

+1,6 mil
de clientes
atendidos

48%
de crescimento da
carteira no último ano

FIDC Empírica Credpopular Crédito Solidário

+R\$ 3,2 milhões
de créditos concedidos

+ 135
operações de crédito

+ 342
clientes ativos
no FIDC

○ QUEM É AFETADO?

Público-alvo

Microempreendedores das classes C e D e Pequenos comércios (78,8% no segmento de roupas e acessórios localizados no Brás e entorno).

A carteira atual é formada por 40,8% brasileiros, 46,6% bolivianos e os outros 12,6% de outras nacionalidades

+ QUAL FOI A CONTRIBUIÇÃO?

depoimento: Jheysson - São Paulo / SP

Jheysson tem 22 anos e é boliviano de La Paz. Aos 15 anos, chegou a São Paulo com a mãe e o irmão, em busca de oportunidades. Começaram a vender roupas na feirinha do Brás e, tempos depois, foram trabalhar em uma oficina de costura recém-aberta por um tio que morava na cidade. Enfrentaram muitas dificuldades. “Minha mãe percebeu que a vida aqui não era tão boa quanto na Bolívia. Antes a gente estudava, descansava... cada coisa tinha seu tempo. Mas aqui trabalhávamos durante o dia na oficina e vendíamos sanduíche na feira de madrugada”, relata Jheysson. As melhorias vieram quando sua mãe conseguiu um empréstimo na Crédito Popular para abrir sua própria oficina. Depois de um ano, Jheysson também fez um empréstimo para colocar mais dinheiro no negócio. “Graças a isso, conseguimos nos estruturar e hoje temos liberdade para distribuir nosso tempo e trabalho de um jeito saudável. Consegui melhorar minhas habilidades para fazer roupas e agora penso em maneiras de expandir os negócios”, finaliza ele.



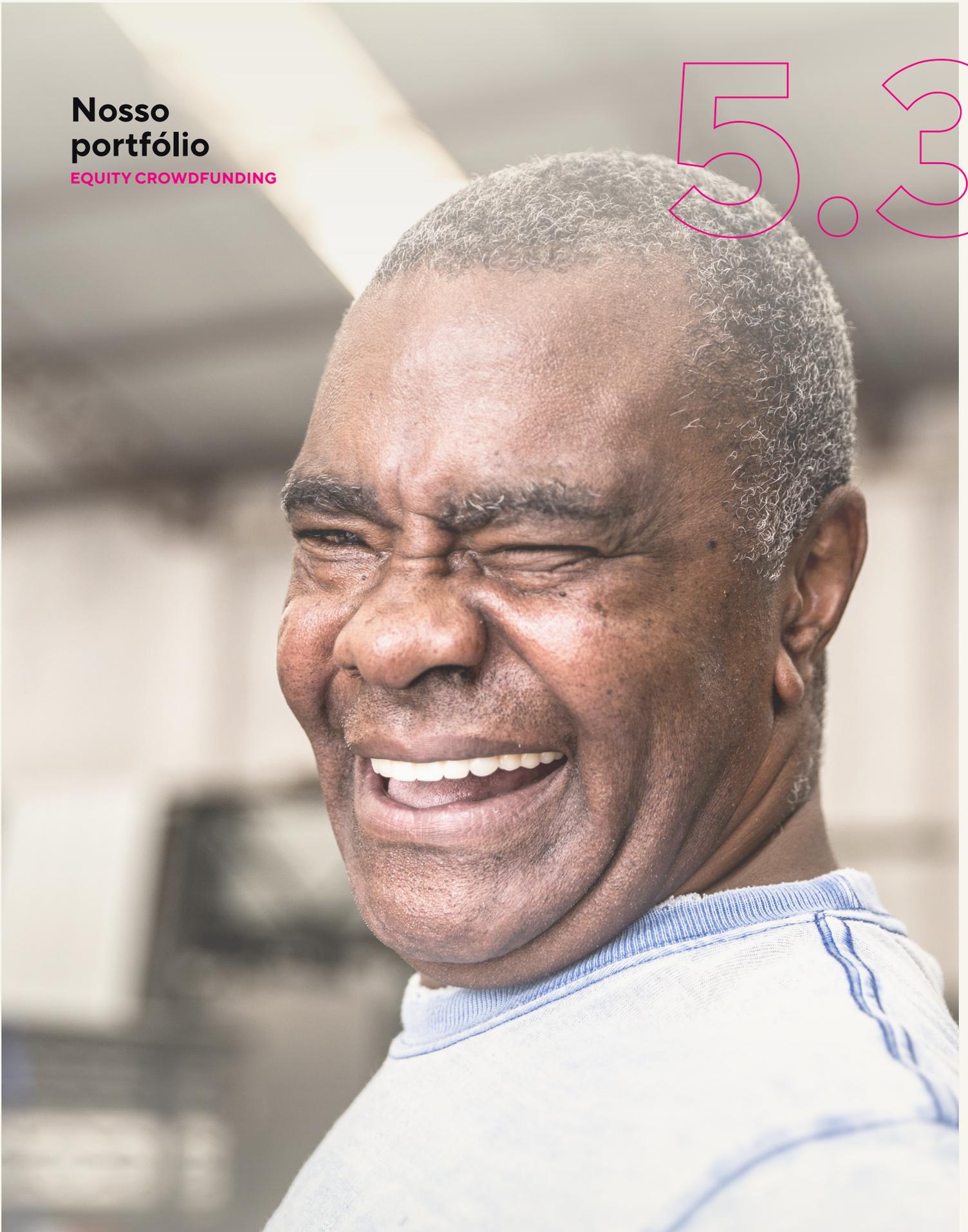
△ QUAL É O RISCO?

Dimensão acompanhada pela Vox Capital em gestão do portfólio.

Nosso portfólio

EQUITY CROWDFUNDING

5.3



Nosso investimento em Equity Crowdfunding

Desde o início da Vox Capital, apostamos que o setor de educação deveria ser um dos nossos grandes pilares de investimento, pois é o único caminho para quebrar o ciclo da pobreza, reduzindo a **desigualdade**.

Gabriela Chagas

Líder de investimento early stage na Vox Capital

Nos últimos dois anos, o tema de investimentos de impacto tem se tornado uma pauta cada vez mais comum e temos recebido interesse crescente de investidores em produtos que não estejam limitados a investidores profissionais. Frente a esse cenário, o equity crowdfunding surgiu como uma alternativa para a democratização dos investimentos de impacto – que beneficie tanto os negócios quanto os investidores de impacto.

Negócios nascentes, ou early stage, como costumam ser chamados, demandam capital financeiro e intelectual para validar o seu modelo de negócios (product-market fit), mas poucos investidores de Venture Capital apostam em startups neste estágio. Em 2017, a CVM regulamentou o crowdfunding de investimentos no Brasil e desde então essa modalidade tem preenchido a lacuna de Venture Capital no país. Apenas em 2019, 60 empresas de pequeno porte captaram R\$ 59 milhões com milhares de investidores pessoa física.

“O equity crowdfunding surgiu como uma alternativa para a democratização dos investimentos de impacto – que beneficie tanto os **negócios quanto os **investidores de impacto**.”**

Realizamos conversas com as principais plataformas do mercado e optamos por fazer um projeto piloto no Basement, plataforma autorizada pela CVM e pioneira no país, a fim de nos ambientar ao ecossistema do equity crowdfunding e viabilizar a captação da Diaspora.Black.

A experiência com a Diaspora.Black foi muito bem sucedida! A startup captou R\$ 600 mil, junto a 79 investidores, incluindo a Vox.

DIASPORA ● BLACK

Tema
Diversidade e Inclusão

Data de Investimento
Agosto de 2019

Setor
Turismo inclusivo

Impactômetro
Nível 3

Sede
São Paulo/SP

ODS



Estratégia
Investimento Direto -
Vox Capital

Breve descrição

A **Diaspora.Black** é um marketplace que oferece serviços turísticos, como hospedagem, experiências culturais e roteiros de viagem. Outra linha de serviços da Diaspora.Black é a oferta de treinamentos para anfitriões e operadores, além de consultorias e certificação de espaços turísticos e empresas, com o objetivo de qualificar serviços para a promoção da equidade racial.

Síntese Vox

O aporte financeiro realizado em agosto de 2019 representou a primeira entrada de capital de terceiros na empresa e, como ocorre com todo negócio em estágio inicial, isso serviu para acelerar a curva de aprendizados e o crescimento.

Em 2019, grande parte dos esforços da empresa foram concentrados na expansão operacional, estabelecendo parcerias com novos operadores turísticos e no aumento do portfólio de roteiros e de novas ofertas relacionadas à cultura negra.

As interações com os usuários, com os operadores turísticos e com as comunidades que ofertam os roteiros, mostram alta percepção de impacto positivo, com destaque para o fortalecimento individual da identidade negra. Mas vemos necessidade de ampliação da escala da operação e maior tração comercial para que esse impacto alcance um número maior de pessoas atendidas.

O setor de turismo foi um dos mais impactados pela pandemia COVID-19. Isso trouxe para a empresa a necessidade de repensar completamente suas ofertas e, no momento, seu foco está em promover conteúdos digitais que valorizem a cultura e identidade negra e sejam também fonte de renda para os produtores.

Entendemos que, neste momento, a energia do negócio deve estar voltada para o desenvolvimento e validação do produto, o que nos leva a posicioná-lo no nível 3 do nosso Impactômetro.

Visão do negócio

A diversidade brasileira influenciou significativamente na formação do país. Existem elementos da cultura negra que são berços da cultura que vivemos hoje e o setor turístico pode ser uma importante porta para muitas destas histórias não contadas. A partir do momento que me deparei com a existência deste mercado e entendi que havia pouca representatividade, enxerguei uma oportunidade de torná-lo mais eficiente, justamente com a inclusão de mais ofertas de roteiros que representem essa diversidade, partindo do olhar de quem pertence a essa grande comunidade negra. Como pioneiros do mercado de afro turismo, as experiências que oferecemos já nos trouxeram grandes conquistas, com maior evidência para a cultura negra no trade, e vem se tornando uma referência de caminho de crescimento para o setor.

Como em todo empreendimento inovador, há muitos desafios, as barreiras são muitas, especialmente sendo empreendedores negros. Entretanto, nosso maior desafio é virar a chave do turismo, viabilizando o uso de tecnologias para maior inclusão de roteiros que representem essa diversidade cultural brasileira. O conhecimento da identidade negra não se limita a experiências físicas, assim, quanto mais pessoas acessarem as experiências digitais, mais se promove um mundo menos desigual e menos racista.



Jéssica Silva Rios

Líder da prática de gestão de impacto da Vox Capital



Carlos Humberto

CEO e Cofundador da Diaspora.Black

Teoria da mudança

INPUT

O que a empresa faz

- Experiências culturais;
- Certificação: treinamentos para um atendimento igualitário dos hotéis;
- Rede de hospedagem;

OUTPUT

Resultado imediato do produto

- Geração de renda para anfitriões, espaços de turismo e produtores culturais;
- Acesso a atividades culturais que valorizam a equidade racial;
- Estabelecimentos capacitados para um atendimento inclusivo e sem preconceitos;

OUTCOME

Resultado a médio e longo prazo

- Valorização da diversidade racial e cultural e promoção da igualdade racial;
- Fortalecimento da autoestima e identidade negra;
- Fortalecimento do fluxo financeiro na comunidade negra;

IMPACTO

O que a empresa quer

- Abrir a porta para novas referências e histórias da população negra promovendo riqueza, equidade e valorização da identidade.

5 dimensões de impacto

□ O QUE É O OBJETIVO?

Relevância do negócio

Valorização da cultura afro-brasileira e fortalecimento econômico na comunidade negra.

≡ QUANTO DE MUDANÇA ESTÁ ACONTECENDO?

Indicadores - posição em 2019

63,5 milhões
volume total transacionado com a venda de hospedagens¹

39
espaços de turismo certificados³

4,6 mil
usuários cadastrados²

63,5 milhões
volume total transacionado com a venda de hospedagens⁴

7,2 mil
índice de satisfação de clientes⁵

○ QUEM É AFETADO?

Público-alvo

Turistas, afroempreendedores, estabelecimentos turísticos e produtores culturais

+ QUAL FOI A CONTRIBUIÇÃO?

depoimento: Maria Emilia - Timóteo/MG

Maria Emilia tem 52 anos. Ela cresceu na região do Vale do Aço, em Timóteo, Minas Gerais. Fez faculdade em Belo Horizonte e iniciou carreira em um banco, onde hoje é gerente. “Devido ao racismo que presenciei dentro da empresa durante muito tempo, fiquei motivada a compreender isso de um ponto de vista acadêmico e histórico”, conta, acrescentando que, na sequência, fez um doutorado focado em estudos de famílias negras na indústria do aço, em um curso de Gestão Política com foco em temáticas raciais.

Pesquisando sobre temáticas negras, Maria descobriu a *Diaspora.Black* e, através dela, viajou para a África do Sul. A *Diaspora.Black* conectou-a também com uma tradutora e um jovem guia local, que lhe ensinou muito da história africana e sul-africana. “Foi nessa viagem que senti, pela primeira vez, a importância da ancestralidade. Isso é muito ignorado no Brasil. a gente não aprende sobre nossa própria história, sobre a história do povo negro, da África. Ajudou-me a reforçar conceitos que antes eram rudimentares na minha cabeça”, diz ela.

Maria voltou ao Brasil “revigorada, buscando me aprofundar nessa ancestralidade e na importância dela na cultura brasileira. Sinto que é uma área renegada no Brasil, e gostaria de fazer algo a respeito”, complementa ela.



△ QUAL É O RISCO?

Dimensão acompanhada pela Vox Capital em gestão do portfólio.

INDICADOR

- % Aumento da renda dos anfitriões
- Percepções dos clientes sobre representatividade, relevância do serviço consumido, qualidade do serviço

Indicadores ainda não implementados

Sobre ontem e amanhã

LIÇÕES APRENDIDAS &
TENDÊNCIAS

06



Adaptação, reação rápida a mudanças e relevância na atuação são essenciais

Equipe voltada para um objetivo único, capacidade analítica, preparo para antecipação e reação, consciência de nosso valor nos investimentos e, acima de tudo, fazer o que se prega, são lições **importantíssimas**.

Gilberto Ribeiro
Sócio e COO da
Vox Capital

Reunimos alguns dos nossos aprendizados de prospecção, gestão de portfólio e gestão de impacto em **4 itens**:

1 Intencionalidade é fator de sucesso

O perfil da equipe empreendedora é frequentemente apontado como principal critério da avaliação de investimentos em Venture Capital. Isso porque boas ideias normalmente não sobrevivem a equipes ruins, mas times bons aprendem e se adaptam rápido aos contextos de seus negócios. Essa máxima também se aplica aos negócios de impacto. Em estágios iniciais, uma startup pode ter que adaptar seu modelo de negócios diversas vezes até encontrar o fit entre produto e mercado, ou o ponto de viabilidade econômica da sua proposta de valor. Nestes momentos de adaptação, a única coisa que protege a missão da empresa (e, portanto, seu potencial de impacto) é a intenção da equipe fundadora. Apesar de ser algo subjetivo e de difícil avaliação, a intencionalidade dos empreendedores é um fator crítico para o sucesso de investimentos com impacto socioambiental.

NA PRÁTICA

Conhecemos a Avante em 2013, quando o negócio era um portal de educação financeira e comparação de empréstimo e consórcios. O negócio passou por muitas mudanças, mas a missão de humanizar os serviços financeiros se preservou. Hoje a Avante é uma das maiores empresas privadas de microcrédito do Brasil.

Em 2018, analisamos uma fintech que ofertava crédito em um marketplace. Apesar do excelente desempenho financeiro, a intenção de impacto não aparentava ser prioritária. As funcionalidades da plataforma atendiam mais a necessidade das empresas parceiras que proviam o crédito, do que a experiência do usuário. Faltava transparência e a usabilidade era confusa na aquisição do crédito. Durante o workshop da Teoria da Mudança, decidimos que a falta de intencionalidade dos empreendedores nos faria optar por não prosseguir com o investimento.

2 Gerenciar impacto é criar valor

Uma das perguntas que mais ouvimos é sobre a existência de trade-off entre o impacto e a rentabilidade dos investimentos. Está claro para nós que os investimentos de Venture Capital têm objetivo de geração de valor no longo prazo e que as empresas que resolvem problemas reais de seus clientes tendem a ter mais valor. Assim, gerenciar o impacto dos negócios em cada um de seus estágios de maturidade é uma forma de criar mais valor para os investimentos. Uma boa análise de impacto serve a, no mínimo, dois propósitos: caso ela aponte que um impacto significativo é atingido, ela se torna uma ferramenta poderosa de comunicação e posicionamento para o negócio; e caso ela aponte que o impacto não foi atingido, essa é uma informação fundamental para o redesenho de produtos e proposta de valor. Quer saber mais sobre esse ponto? Nosso sócio Gilberto Ribeiro tratou essa visão no artigo 'Como um fundo de VC pode aumentar o seu impacto?'. Veja também como nosso Impactômetro equaliza gestão de impacto, e caso ela aponte que o impacto não foi atingido, essa é uma informação fundamental para o redesenho de produtos e proposta de valor. Quer saber mais sobre esse ponto? Nosso sócio Gilberto Ribeiro tratou essa visão no artigo 'Como um fundo de VC pode aumentar o seu impacto?'. Veja também como nosso Impactômetro equaliza gestão de impacto.

NA PRÁTICA

Em 2018 aplicamos com a Celcoin um processo de escuta ativa dos agentes para entender o nível de satisfação e product-market-fit do app. A empresa incorporou o processo de forma constante na gestão e, entre outras coisas, hoje ele ajuda a compor o portfólio de ofertas de serviços para os agentes da rede.

Adotamos a oficina de Teoria da Mudança como etapa obrigatória da análise aprofundada de investimentos. Além da compreensão do impacto, o exercício nos permite compreender como os times trabalham juntos, qual a motivação por trás da fundação e como podemos adicionar mais valor com o investimento.

3 O risco de impacto importa

Como investidores, ao analisar negócios, buscamos seu potencial de gerar retornos financeiros e impacto. Assim como os negócios podem dar prejuízo ou retornos abaixo do esperado, o mesmo pode acontecer com o impacto que buscamos. O risco de impacto, ou a probabilidade do impacto de um investimento se manifestar de forma distinta do esperado, é uma das dimensões a ser considerada na análise dos investimentos. Incorporá-lo na gestão de portfólio dá mais transparência às escolhas do investidor e permite a criação de planos de ação concretos, que guiam as escolhas dos gestores em situações nas quais as expectativas são frustradas. Veja esse ponto na nossa abordagem de gestão de impacto.

NA PRÁTICA

Em 2012 investimos em um projeto Minha Casa Minha Vida em São Paulo. Apesar da satisfação no curto prazo, com o tempo as famílias se tornavam moradoras de bairros distantes de serviços públicos básicos, por conta do preço dos terrenos. Optamos por desinvestir mais cedo e não fazer investimentos no setor com os fundos de VC.

Em 2018 analisamos uma Edtech que oferecia uma solução para leitura parental, por meio de livros infantis de personagens famosos com criação de avatar personalizado. Apesar do potencial de engajamento das crianças, os livros poderiam reforçar a publicidade infantil das marcas parceiras licenciadas. O risco do impacto negativo nos fez interromper a análise.

4 Somos minoritários, porém relevantes

Como os empreendedores são chave para o sucesso de um negócio, é importante que sua participação no capital social da empresa reflita isso ao longo do tempo. É comum que fundos de Venture Capital comprem participações minoritárias nos negócios que investem, mas isso não significa ser um sócio passivo. Para manter a influência na estratégia e na gestão, os contratos de investimentos costumam ter cláusulas de veto e direitos especiais para os fundos. Esse tipo de arranjo da governança é fundamental e sua discussão deve levar em consideração também os aspectos de gerenciamento de impacto. Quanto menor a influência de um investidor na gestão de um negócio, mais dependente da intenção e vontade dos empreendedores ele será para atingir o impacto que tem potencial para alcançar.

NA PRÁTICA

Em 2019 investimos na Grão, em uma rodada liderada por um importante fundo brasileiro de Venture Capital, e também na Diaspora.Black, em uma rodada de investimento coletivo, através de um piloto com a Basement (plataforma de equity crowdfunding, autorizada pela Comissão de Valores Mobiliários - CVM).

Nossa participação acionária nessas empresas é menor do que usualmente fazemos. Hoje, estes são os únicos negócios sem a cláusula obrigatória de avaliação anual de impacto no contrato. A cláusula é importante, mas a proximidade com os empreendedores e o foco na análise de intencionalidade são ainda mais relevantes para garantir o nosso alinhamento junto ao negócio.

Serviços financeiros focados na inclusão serão ainda mais importantes

A alta concentração do sistema financeiro brasileiro e as inovações tecnológicas estão causando uma mudança de paradigma no setor. Nos últimos 5 anos, mais de **500** fintechs foram lançadas no Brasil, mudando a indústria como um todo e atendendo principalmente os bancarizados insatisfeitos com os grandes bancos.

Patrícia Nader

Líder de Venture Capital na Vox Capital

Na ótica de inclusão financeira, vemos o mercado ainda mais promissor para investimentos, pois embora tenha ocorrido esse boom de fintechs, poucas focaram realmente na população de baixa renda, que concentra a maior parte dos 45 milhões de desbancarizados no Brasil. É um mercado não atendido, mas com acesso à internet e smartphones, pedindo por novas alternativas.

Por conta disso, temos observado um recente movimento de fintechs direcionando seus produtos e serviços para esse grupo, que mesmo sem conta bancária, movimentam mais de R\$ 800 bilhões [1] por ano. Um mercado longe de estar saturado de soluções.

Para nós, o setor de serviços financeiros sempre foi e continua sendo um dos grandes focos de investimento, tanto que investimos em três novas fintechs nos últimos dois anos. Pelas oportunidades, tendências e desafios, consideramos os seguintes segmentos como os mais promissores dentro da cadeia de serviços financeiros:

CRÉDITO

O tamanho e a distribuição do País tornam-se um desafio para dar acesso aos serviços bancários para as pessoas localizadas fora dos grandes municípios. Quase metade das cidades brasileiras não possui agências bancárias, fazendo com que uma grande parcela da população ainda acesse o sistema financeiro por casas lotéricas ou deslocando-se por longas distâncias. Surgem assim, soluções voltadas para expandir o acesso a pontos de atendimento bancário, reduzindo os custos de transação da população.

GESTÃO E EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Existe uma clara oportunidade para ensinar e incentivar a população a usar crédito com qualidade, economizar e aplicar dinheiro. Quase 1/3 da população tem sua renda comprometida com dívidas, o que ilustra o mal entendimento e a falta de gestão financeira das famílias. É uma grande tendência o surgimento de fintechs que ofereçam soluções para incentivar as pessoas a economizarem e investirem, além de oferecer conteúdo simples e acessível sobre educação financeira.

ACESSO A MEIOS DE PAGAMENTO

O tamanho e a distribuição do País tornam-se um desafio para dar acesso aos serviços bancários para as pessoas localizadas fora dos grandes municípios. Quase metade das cidades brasileiras não possui agências bancárias, fazendo com que uma grande parcela da população ainda acesse o sistema financeiro por casas lotéricas ou deslocando-se por longas distâncias. Surgem assim, soluções voltadas para expandir o acesso a pontos de atendimento bancário, reduzindo os custos de transação da população.

Acreditamos que, embora possa parecer que o mercado de fintechs esteja saturado, dado o boom dos últimos anos, o mesmo não se pode dizer da inclusão financeira. As mudanças de contexto regulatório e os desafios da população para acesso e uso com qualidade dos serviços financeiros tem levado a uma crescente onda de empreendedores a olhar para os desbancarizados, usando os desafios e gargalos como alavancas em sua proposta de valor, criando produtos assertivos para esse mercado. Uma coisa é certa: é um movimento que está só começando. A tecnologia incluirá muita gente no mundo das finanças, corrigindo as disparidades. Esse tema tornou-se ainda mais relevante no momento que estamos vivendo, onde ter uma reserva de dinheiro ou conseguir acesso de forma fácil a capital tem se mostrado crucial.

Caminhos alternativos para o investimento em educação

Desde o início, apostamos que o setor de educação deveria ser um dos nossos grandes pilares de investimento, pois é um dos principais caminhos para quebrar o ciclo da pobreza, reduzindo a **desigualdade**.

Gabriela Chagas

Líder de investimento early stage na Vox Capital

Nosso foco inicial eram negócios que trabalhavam com a rede pública de ensino básico, pois é onde está a maior parte dos desafios de impacto dos alunos das classes C, D e E. Todavia, a dificuldade de venda para o governo foi um gargalo enfrentado pela maioria das startups. O ciclo de vendas longo e a dificuldade de renovação dos contratos impôs limites de crescimento nas nossas investidas e também nas empresas do pipeline. Apesar dos desafios encontrados em educação básica, é o segmento onde enxergamos um maior potencial de ruptura da pobreza no país. Portanto, temos acompanhado negócios que combinam esta estratégia à captação de alunos B2C ou através da compra de material escolar B2B2C, mas ainda não temos histórico suficiente para avaliar o impacto social gerado.

Seguimos acreditando no imenso impacto do setor e, ao longo da nossa jornada, temos explorado diferentes segmentos e modelos de negócios, apostando nos três seguintes como os mais bem posicionados para apoiar o desenvolvimento e qualificação da população de baixa renda.

EMPREGABILIDADE

O segmento de empregabilidade tem nos chamado bastante atenção, pois apenas 17,7% da população de 18 a 24 anos ingressa na educação superior e apenas uma fração disso é capaz de se posicionar no mercado de trabalho. O momento atual é marcado por altas históricas de desemprego, especialmente de jovens. Nesse sentido, modelos de negócio que permitem o contato direto com o mercado de trabalho passam a ter cada vez mais relevância. Formações de desenvolvedores de software têm sido bem vistas por nós, pois adicionam valor à carreira dos alunos no curto e no longo prazo. Soluções como essa respondem à demanda imediata do mercado por mais profissionais de TI. Ao mesmo tempo, o ensino da ciência da computação promove desenvolvimento cognitivo e de habilidades lógicas pouco exploradas no ensino tradicional. É uma grande tendência também a existência de startups que oferecem melhores oportunidades para as pessoas ingressarem no mercado de trabalho. Elas utilizam tecnologia e conhecimento para conectar as duas pontas e promover a inclusão de minorias e grupos vulneráveis.

EDUCAÇÃO PARA SEGMENTOS PROFISSIONAIS ESPECÍFICOS

Frente a essas oportunidades, expandimos a nossa tese de investimento para incluir educação em segmentos profissionais específicos, a fim de melhor preparar as pessoas para o mercado de trabalho. Tomando como exemplo a Sanar, Edtech investida pela Vox Capital em 2018, que endereça o tema através de conteúdos educacionais acessíveis e de alta qualidade para médicos e profissionais de saúde. Além de melhorar a prática médica, sua metodologia digital evita a evasão de médicos para os grandes centros urbanos em busca de formação.

EDUCAÇÃO A DISTÂNCIA

Crise também significa surgimento de oportunidades. A pandemia que estamos enfrentando agora está mudando a forma como milhões de pessoas são educadas no mundo, impulsionando ainda mais o mercado de educação a distância, que já estava crescendo de forma bastante acelerada. Se antes estava mais voltado ao mundo de Tecnologia e áreas mais especializadas, agora há uma difusão para outras vertentes da educação. Toda a cadeia de ensino está sendo obrigada a se adaptar a essa nova realidade. Acreditamos que seja um caminho sem volta, que vai continuar crescendo pós-COVID.

Aprendemos muito ao longo da nossa jornada em educação. Adaptamos nosso foco de investimento com base nas lições aprendidas e na própria evolução do mercado. A educação continua sendo um tema urgente com grandes oportunidades e seguimos prospectando startups com modelo de negócios escaláveis que contribuam com as teses acima.

O potencial das HealthTechs

O uso cada vez maior de tecnologia para prover serviços de saúde é uma tendência mundial. No Brasil é um movimento que está começando a decolar e apresenta um **grande potencial**.

Patrícia Nader

Líder de investimento early stage na Vox Capital

Após o boom das fintechs, acreditamos que a próxima onda de startups estará voltada para a saúde. Frente à crise global do COVID-19, este segmento estará cada vez mais aquecido. Ao comparar o setor de health techs com outros de startups no Brasil, notamos algumas grandes e benéficas diferenças. Apesar de ainda pouco explorado, o mercado de saúde voltado para a base da pirâmide tem gerado interesse de empresas privadas de grande porte do setor, querendo trabalhar em conjunto com as startups. Corporate Ventures, como a Eretz.Bio, têm feito um excelente trabalho aproximando a pesquisa médica ao empreendedorismo, pavimentando um novo caminho para que essas inovações cheguem ao mercado e, conseqüentemente, à população.

Acompanhamos e investimos no setor de saúde desde o início da Vox Capital. Nesse período, vimos uma grande evolução no mercado, mas ainda existe uma enorme disparidade entre o setor público e o suplementar, com oportunidades para gerar melhorias em escala, dando acesso a serviços de qualidade e diminuindo as ineficiências. No prisma de oferecer qualidade de vida para a população, apostamos nos seguintes segmentos:

MEDICINA PREVENTIVA

Até recentemente o grande foco das empresas de saúde estava voltado para o diagnóstico de doenças, mas com poucas iniciativas para preveni-las. E, quem depende do sistema público de saúde, enfrenta escassez de leitos, médicos e tratamentos. Enxergamos que a área de prevenção é a que mais vai se beneficiar nesse mercado. Aqui entram as empresas que utilizam dados, inteligência artificial e machine learning para diagnóstico precoce, promoção de hábitos saudáveis e monitoramento constante, aumentando a expectativa e a qualidade de vida. Nesse aspecto de tecnologia, o uso de inteligência artificial e big data é algo que permeia todas as verticais da saúde. Empresas ligadas à análise de dados ou que utilizam esse tipo de elemento como base para ferramentas de personalização, seja no atendimento ou nos cuidados especiais, levam vantagem, além de serem modelos escaláveis.

TELEMEDICINA

Em um país com o tamanho e a capilaridade do Brasil, são inúmeros os desafios para oferecer saúde de qualidade e acessível para todos. Soluções de telemedicina permitem que pessoas residentes em áreas carentes ou rurais tenham acesso a informação, diagnóstico e soluções de saúde e bem-estar em geral. Nossa recente impossibilidade de locomoção, pela atual quarentena, acelerou essa tendência de Digital Health, que, dada a regulação restritiva, ficou travada nos últimos anos. As soluções existentes estão voltadas principalmente para saúde primária, mas cada vez mais caminhando para outras áreas, como prevenção, tratamento e bem-estar. A maioria das iniciativas na área já disponibiliza contato via chat, vídeo ou telefone com profissionais de saúde. Ficamos animados em observar que cases internacionais como Babylon Health e Oscar já estão sendo tropicalizados e aperfeiçoados por empreendedores brasileiros. Acreditamos que negócios que tratam da saúde de forma holística, acessível e de qualidade, possuem alto potencial de impacto e atratividade no mercado - durante e após a COVID-19.

CONTINUIDADE DO ATENDIMENTO

As clínicas e laboratórios populares que surgiram recentemente foram uma grande inovação para o setor, oferecendo exames e consultas a preços baixos. Porém, só com isso, não se resolve a falta de acesso a uma saúde de qualidade. Acompanhamos de perto as empresas que surgem olhando essa lacuna no mercado, trazendo soluções para dar continuidade de tratamentos a preços acessíveis para todas as camadas. O gerenciamento eficiente de pacientes crônicos e da população idosa, com tratamento e monitoramento a distância é uma grande tendência, que permite não somente descongestionar leitos no SUS, mas também aumentar o acesso.

Em conclusão, o setor de health techs deve passar por uma grande fase de aceleração, impulsionado ainda mais pelo momento que estamos passando. Crises também são marcadas por momentos de oportunidade. É um setor que tem desafios associados, principalmente, aos custos elevados, ao tempo de desenvolvimento de novas tecnologias e à forte regulamentação. No entanto, o robusto ecossistema e as parcerias existentes entre as startups e os grandes atores da indústria da saúde têm mostrado que o mercado é capaz de aumentar a velocidade em que novas soluções chegam às diversas camadas da população.

Novos setores com alto potencial de impacto positivo em vista

A partir de 2019, passamos a buscar oportunidades em outros temas de impacto, como Alimentação, Energia Renovável, Equidade Racial, entre outros.

Gabriela Chagas

Líder de investimento early stage na Vox Capital

Nesses mais de **10 anos** investindo em negócios de impacto, mapeamos outros setores com grandes oportunidades.

IGUALDADE RACIAL

A promoção da equidade racial é um dos desafios mais urgentes no País, pois o Brasil registra uma nítida divisão racial entre as condições de vida da população. Produtos e serviços com protagonismo negro que combinam geração de riqueza e valorização da identidade têm transformado indústrias e comprovado que há uma demanda reprimida e com alto poder de impacto para a equidade racial. Nosso investimento na Diaspora.Black, por exemplo, é fruto desse movimento.

ALIMENTAÇÃO

Foodtech é outro tema que tem despertado nosso interesse, pois apresenta desafios relevantes de impacto socioambiental. Graças aos nossos maus hábitos, com destaque para os alimentares, essa pode ser a primeira geração a viver menos que seus pais e avós: mais de 50% da população brasileira está com sobrepeso e 20% está obesa. Do lado da produção, 70% dos alimentos consumidos no País são produzidos por agricultores familiares, a maioria com renda abaixo de 1 salário mínimo. Se o desperdício de alimentos fosse um país, por exemplo, seria o 3º Estado mais poluidor do mundo. Temos olhado oportunidades focadas em melhorar a nossa qualidade nutricional ou voltadas para a melhoria da qualidade de vida dos pequenos produtores – seja com assistência técnica ou pela conexão direta com o mercado.

ENERGIA

A forma como a energia é produzida e usada no mundo e no Brasil é uma grande preocupação global por conta do impacto ambiental negativo gerado. Buscamos oportunidades que tornem a energia mais eficiente, mais limpa, e que tragam mais qualidade a custos menores àqueles que não a têm.

Seguimos abertos para conhecer startups nos mais variados temas com modelos escaláveis e que possam integrar impacto socioambiental com retorno financeiro ao potencial de gerar múltiplos financeiros, almeçados pelas estratégias de **Venture Capital**.

**Nossa
atuação
no ecos-
sistema**



Queremos fortalecer o ecossistema de investimentos e negócios de impacto e inspirar mais pessoas a fazerem parte dessa transformação

Em 2019 a Vox Capital contribuiu ativamente para a evolução do **campo de impacto**. Várias iniciativas e atitudes foram tomadas nesse sentido.



Grupo Métricas na Prática



Conversas de Impacto



Fórum de Investimentos e negócios de Impacto



Grupo de trabalho de Investimento de Impacto



Aliança pelos investimentos e negócios de impacto



Missão ABVCAP Inside PE/VC INBRAZIL 2019



Oxford Impact Investing Programme (OIIP)

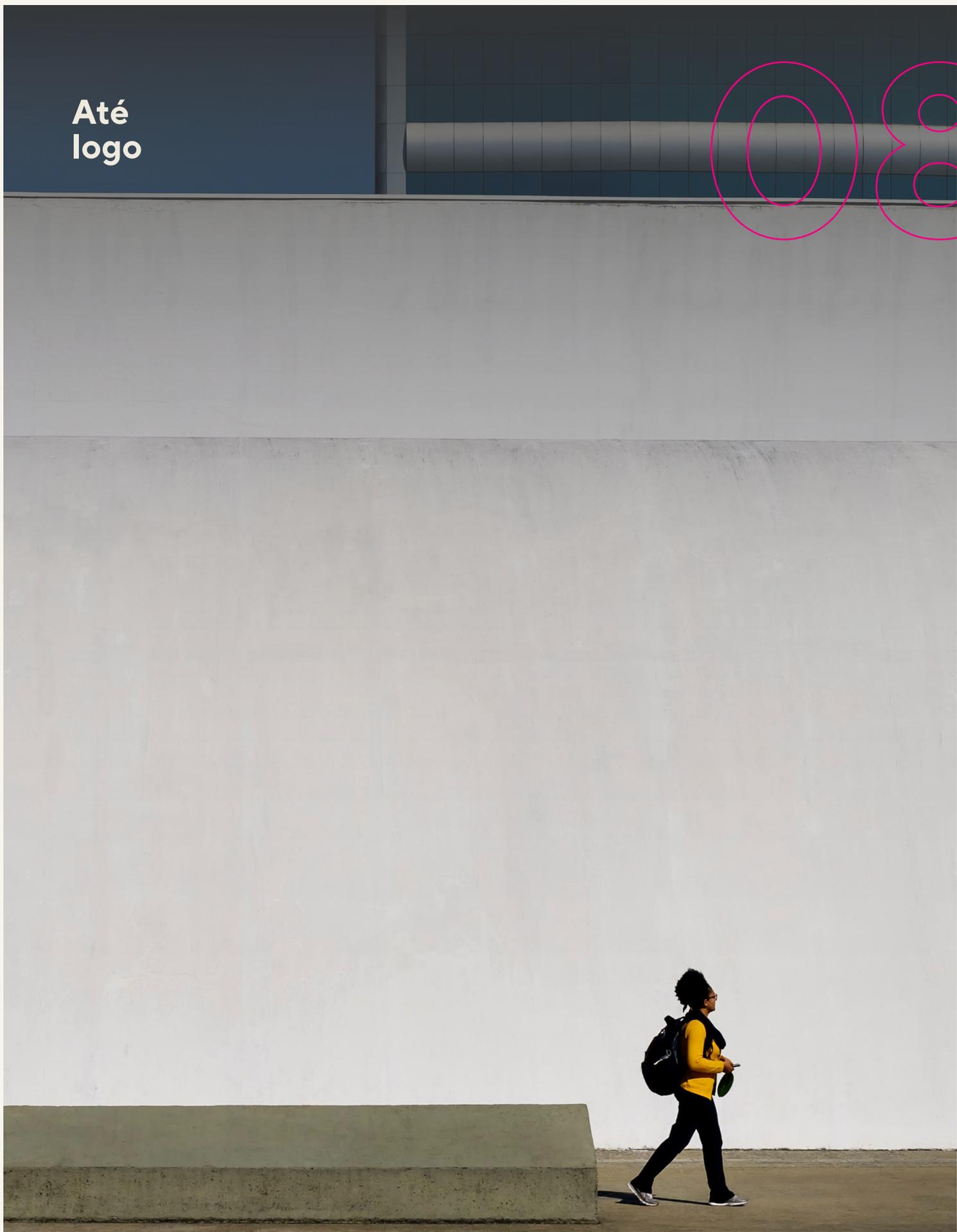


Global Impact Investing Network (GIIN) Investor Forum 2019



Lab Inovação Financeira

Até
logo



Uma jornada de mais de 10 anos e o caminho adiante

Em 2019, completamos 10 anos. Ao longo da jornada, vimos o crescimento exponencial do campo de Impacto. Grandes gestoras globais lançaram fundos de impacto expressivos e outras começaram a mostrar interesse por essa lente nos investimentos.

Falamos como a do Amit Bouri, CEO do GIIN, trazendo a provocação de aumentar o volume de capital de impacto com alto desempenho e alta integridade, ganharam ainda mais eco. No último fórum de investidores do GIIN, em Amsterdã - 2019, Amit afirmou que “precisamos mudar o capital em uma escala muito diferente... e precisamos ter certeza de que o impacto real é o centro das atenções em todo esse capital.” A necessidade de investimentos de impacto com maior escala exige mais rigor nas práticas de mensuração e gestão de impacto, visto como o ‘calcanhar de Aquiles’ do campo. Hoje temos ferramentas de gestão mais sofisticadas, o tema é mais divulgado e desperta interesse de grandes prestadores de serviço de auditoria, como as renomadas big four.

Muitos fóruns já discutem a relevância de criarmos caminhos para um futuro em que o impacto seja integrado a todas as decisões de investimento. É cada vez maior o interesse em definição de metas financeiras e de impacto. Na Vox, acreditamos que, à medida que a gestão de impacto amadurece, ela ajuda também a fortalecer o desempenho financeiro dos negócios. Nem por isso o processo é fácil. Há pontos de discórdia entre investidores ao longo do caminho, como o nível de transparência e comparação do resultado de impacto, além da preocupação que impacto não orbite o social washing.

Ainda há dúvidas e entendimentos equivocados. Precisamos, de uma vez por todas, evoluir a dimensão de impacto da função exclusiva de report e compliance, para uma ferramenta estratégica de gestão. Na Vox, valorizamos todos os esforços para subir a régua, para que impacto seja tratado com a mesma relevância que os aspectos financeiros.

No campo financeiro, a empresa reporta resultados negativos e seus compromissos para corrigir a rota quando o negócio não vai bem. Mas para impacto essa lógica ainda não se repete. Há uma aversão a reconhecer que os resultados de impacto podem ser diferentes do esperado. Talvez isso justifique a relutância em ir do output para o outcome. Há uma cultura de mostrar apenas coisas boas

e isso impossibilita a análise integral do problema. E, se o objetivo é evoluir e alavancar o impacto dos investimentos, precisamos ter a fotografia completa. Na Vox, a aplicação das cinco dimensões do IMP tem nos ajudado muito!

As empresas com raízes em tecnologia nos trazem uma estrada repleta de oportunidades, onde podemos utilizar a estrutura já existente nos produtos digitais, para inovar em práticas mais lean de mensuração. Isso pode facilitar a interação e o levantamento de informação junto aos usuários.

Aqui na Vox, enxergamos no caminho adiante uma rota para o avanço de análises com foco em resultados e abordagens que tragam valor para os negócios e não sejam puramente vistas como compliance.

Ainda temos muitos desafios. Em 2020, queremos conhecer mais sobre a aplicação de benchmarks, que podem ajudar na implementação de um rating de impacto, para agregarmos metas de performance de impacto. Fizemos isso em 2012, utilizando o GIIRS como componente para o cálculo da nossa taxa de performance. A descontinuidade da ferramenta em 2018 reforçou a importância do debate sobre impact rating e estamos estudando novos caminhos possíveis.

Desejamos caminhar para uma abordagem que coloque o impacto no centro do processo de tomada de decisão e planejamento estratégico do nosso portfólio. Para isso, é necessário trazer cada vez maior transparência e clareza na nossa contribuição.

Para nós, esse relatório é um marco importante. Esperamos que o conteúdo possa colaborar com o ecossistema de impacto, incentivando cada vez mais o compartilhamento de experiências e avanço das práticas. Sugestões de melhorias e contribuições são sempre bem-vindas.

Jéssica Silva Rios

Sócia e líder da prática de gestão de impacto na Vox Capital

“Na Vox, valorizamos todos os esforços para subir a régua, para que impacto seja tratado com a mesma relevância que os aspectos financeiros.”

NOTAS

TEMAS DE IMPACTO

- 1 O volume se refere ao crédito concedido no período reportado pela Avante, VirtusPay, Banco Perola, CredPopular, BizCapital e Empresta Capital
- 2 Número total de pessoas atendidas pelas empresas de serviços financeiros no ano reportado
- 3 Número de agentes Celcoin no ano reportado (usuários que realizaram mais que uma transação no mês).
- 4 Número total de profissionais capacitados pela Sanar no ano reportado
- 5 Número total de cidades em que a Sanar possui clientes
- 6 Número de unidades credenciadas pelo bem.care e Examine Já.
- 7 Número de pessoas com acesso a serviços de saúde pela bem.care e Examine Já no ano corrente
- 8 Número total considera os hospitais equipados com a venda de equipamentos da Magnamed no ano reportado e o número de hospitais ativos que são clientes da ToLife
- 9 Número total de ambulâncias equipadas com a venda de equipamentos da Magnamed no ano reportado
- 10 Número de pessoas atendidas pelas empresas bem.care, Magnamed, ProRadis e ToLife no ano reportado
- 11 Volume transacionado acumulado na operação da Diáspora no ano corrente
- 12 Número total de operadores turísticos certificados no ano reportado
- 13 Número total de clientes atendidos pela Diáspora no ano reportado

AVANTE

- 1 Volume total de crédito concedido no período reportado.
- 2 Volume total transacionado na Avante Pgtos no período reportado.
- 3 Número total de clientes modalidade crédito únicos no período.
- 4 Número total de clientes modalidade pagamento únicos no período.
- 5 Número total de clientes modalidade crédito únicos no período com contrato aberto ou até 180 dias de atraso.

BEM.CARE

- 1 Usuários (clientes únicos) que fizeram uso presencial dos serviços (consulta e exame).
- 2 Número de usuários (clientes únicos) que possuem planos dentro da plataforma dividido por categoria.
- 3 Quantidade de estabelecimentos credenciados na plataforma do ExamineJá e Bem.Care no período final.
- 4 Usuários cadastrados e aptos para uso da plataforma do ExamineJá no período final.
- 5 Usuários (clientes únicos) que utilizaram a plataforma do ExamineJá no período reportado - acumulado.
- 6 Usuários que interagiram na plataforma online White Label no período reportado para acesso a informação, chat de orientação de saúde, teleatendimento e conteúdo.
- 7 Usuários (clientes únicos) que fizeram uso presencial dos serviços (consulta e exame) por meio da plataforma do ExamineJá no período reportado.

MAGNAMED

- 1 O número total de equipamentos em uso no período reportado contempla os equipamentos estacionários e os equipamentos de transporte oriundos das vendas no período reportado.
- 2 O número de hospitais atendidos no período reportado, no mercado externo é baseado em uma estimativa, dado que a venda para o mercado externo é feita por distribuidores e não podemos garantir que 1 distribuidor = 1 hospital servido.
- 3 O número de ambulâncias atendidas considera a estimativa de 1 equipamento = 1 ambulância, podendo variar, uma vez que os ventiladores podem ser usados para ambulâncias e transporte intrahospitalar.
- 4 Atendimentos Realizados

Ambulância

Na= ea x pa x ra Onde:

Na: total de atendimentos realizados pelos equipamentos de transporte da Magnamed.

ea: número de equipamentos para uso em transporte (Oxymag family) - obtido através dos dados de vendas.

pa: número de atendimentos realizados por ano/por ambulância - estimativa baseada em uma média de 7 resgates por dia/por ambulância, considerando 80% de disponibilidade da ambulância por ano.

A média de 7 resgates por dia/por ambulância foi baseada em uma reportagem sobre a capacidade de atendimento do SAMU - SP (Serviço de Atendimento Móvel de Urgência da capital).

Fonte: <https://www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/saude/noticias/?p=228243>

Hospital

Nh= eh x ph x rh Onde:

Nh: total de atendimentos realizados pelos equipamentos estacionários da Magnamed.

eh: número de equipamentos para uso em UTI (Fleximag family) - obtido através dos dados de vendas. ph: número de leitos de UTI servidos pelos equipamentos.

rh: tempo médio de ocupação dos leitos de UTI.

estimativa de 80% de taxa de ocupação operacional dos leitos de UTI (segundo E-EFI-03 ANS Brasil) com uma média de permanência no leito de 4 dias por paciente (segundo E-EFI-07 ANS Brasil) e taxa de 50% de casos que necessitam do uso de ventilação mecânica.

Número total de atendimentos realizados

$T = (\text{Nat} + \text{Nht}) + \text{Tt} - 1 \times (1 - d)$ Onde:

T: total de atendimentos realizados.

Nat: total de atendimentos realizados pelos equipamentos de transporte da Magnamed no ano. Nht: total de atendimentos realizados pelos equipamentos estacionários da Magnamed no ano. Tt-1: Número total de atendimentos realizados no ano anterior.

d: taxa de depreciação dos equipamento de transporte e estacionário (20% = 5anos)

PRORADIS

- 1 Número de clientes ativos no período final.
- 2 Número de exames trafegados no ano corrente.
- 3 Número de pacientes únicos atendidos no ano corrente.
- 4 Número de grupos de radiologia ativos no período final.
- 5 Número de laudos realizados no ano corrente.
- 6 Número de cidades cobertas com a solução de teleradiologia no período final.

TOLIFE

- 1 O número de clientes ativos no setor privado, no período final, contempla hospitais, Unidades Básicas de Saúde e Unidades de Pronto Atendimento. Referencia: PI4060
- 2 O número de clientes ativos no setor público, no período final, contempla hospitais, Unidades Básicas de Saúde e Unidades de Pronto Atendimento. Referencia: PI4060
- 3 O número de pontos de atendimento no setor privado com equipamento Trius, no período final, contempla: hospitais, Unidades Básicas de Saúde e Unidades de Pronto Atendimento.
- 4 O número de pontos de atendimento no setor público com equipamento Trius, no período final, contempla: hospitais, Unidades Básicas de Saúde e Unidades de Pronto Atendimento.
- 5 Quantidade total de triagens realizadas no período. Até 2017 era reportada uma estimativa da média mensal de triagens. A partir de 2018, a ToLife passou a acessar remotamente os equipamentos para extrair a informação da quantidade total de triagens realizadas por mês.
- 6 Número total de equipamentos em uso no período final. A partir do 3T19 o número equipamentos em uso se referem apenas aos Trius, sem considerar os Trius backup. Anteriormente a contagem estava sendo feita com o backup.

CELCOIN

- 1 Número de Agentes ativos (usuários que realizaram mais que uma transação no mês).
- 2 Quantidade média de pessoas atendidas por mês no estabelecimento do agente. A média é calculada pela média dos 12 meses de 2019
- 3 Quantidade total de clientes finais atendidos pelos Agentes Celcoin.
- 4 Índice de satisfação que considera a soma do percentual de Agentes Celcoin "satisfeitos" e "muito satisfeitos".

GRÃO

- 1 Ativo sob gestão acumulado no ano corrente.
- 2 Saldo médio investido por cliente.
- 3 Número de clientes cadastrados que não necessariamente aportaram algum dinheiro.
- 4 Clientes ativos que depositaram algum dinheiro no ano corrente.
- 5 Frequência de investimento média por mês pelo cliente.

SANAR

- 1 Número acumulado de alunos no final do período.

Os indicadores de impacto monitorados pela Vox Capital não foram integralmente exibidos por solicitação da empresa.

VIRTUSPAY

- 1 Número de clientes que obtiveram crédito no ano corrente.
- 2 Volume de crédito concedido no ano corrente.
- 3 Ticket medio de crédito concedido por cliente.

DIASPORA.BLACK

- 1 Volume transacionado acumulado no ano corrente.
- 2 Número total de usuários cadastrados considera anfitriões e viajantes.
- 3 Número de espaços de turismo certificados como rede hoteleiras, cias aéreas, etc no ano corrente.
- 4 São considerados anfitriões: pessoa física, comunidade tradicional, operador de turismo, etc.
- 5 Índice que avalia a percepção de representatividade, relevância do serviço consumido, etc.



**Escaneie o Código para navegar pelo
relatório de impacto social 2019**

VOX@VOXCAPITAL.COM.BR • WWW.VOXCAPITAL.COM.BR

VOX
Capital