

ANÁLISE SETORIAL

Análise sobre desafios da habitação para a baixa renda aponta oportunidades para empreender com impacto no setor

*▮ Conduzidas pela Artemisia – organização pioneira no Brasil no apoio a negócios de impacto social – as análises compiladas na **Tese de Impacto Social em Habitação** apontam os principais desafios enfrentados pela população brasileira em situação de vulnerabilidade econômica e identificam tendências e oportunidades para empreender com impacto positivo no setor. O conteúdo na íntegra pode ser acessado pelo site: www.artemisia.org.br/habitacao*

*▮ Entre as oportunidades de empreender na temática, identificadas pela **Tese de Impacto Social em Habitação**, destaque para soluções financeiras para a habitação; regularização fundiária; aluguel acessível para moradia adequada; reformas habitacionais e assistência técnica; gestão de condomínio de habitação social; acesso e eficiência a serviços básicos; qualificação dos espaços públicos e desenvolvimento local; capacitação e oportunidades para profissionais da construção civil; e inovações em processos e materiais da construção civil.*

Moradia é um direito humano fundamental e vai além do simples acesso a uma casa. Muito mais do que ter uma estrutura física segura, os benefícios de uma habitação adequada têm forte relação com saúde, educação, empregabilidade, autoestima e bem-estar geral das pessoas que ali vivem. Nessa ótica, a casa tem uma abrangência maior do que um teto e quatro paredes; interfere no acesso a serviços básicos e na relação com a cidade. As dimensões que envolvem a residência estão relacionadas tanto aos aspectos estruturais, jurídicos e financeiros, quanto aos emocionais e mais subjetivos, que abarcam valores afetivos e culturais. Ao transformar positivamente o morar em um espaço dotado de segurança, dignidade e conforto, vemos um impacto transversal e positivo na vida das famílias e da sociedade.

A residência inadequada e precária influencia e impacta negativamente a vida das pessoas, gerando consequências como marginalização geográfica devido a localização dos assentamentos informais; menor acesso a serviços básicos; alta vulnerabilidade e insegurança em termos de localização em áreas de risco e de alto índice de violência; aumenta a incidência de doenças respiratórias por casas insalubres, entre outros fatores. Para analisar os desafios da habitação no Brasil – que afetam a vida das pessoas em situação de vulnerabilidade econômica – e apontar quais seriam as oportunidades para empreender para gerar impacto positivo nessa temática, a Artemisia e Gerdau apresentam a **Tese de Impacto Social em Habitação**. A análise setorial tem a parceria do Instituto Vedacit, Tigre e Votorantim Cimentos; e apoio da CAIXA e CAU/BR.

A tese analisa dados quantitativos e qualitativos, envolvendo moradia e impacto social; panorama da habitação no Brasil (déficit habitacional, infraestrutura); segregação socioespacial; aglomerados subnormais; mercado (construção civil e imobiliários); casa (aspectos físicos, emocionais, segurança de posse, localização e financeiro); públicos vulneráveis; políticas públicas; e visões do futuro. Um dos primeiros recortes traz as oportunidades de empreender com impacto no setor diante dos desafios mapeados pela **Tese de Impacto Social em Habitação**: soluções financeiras para a habitação;

regularização fundiária; aluguel acessível para moradia adequada; reformas habitacionais e assistência técnica; gestão de condomínio de habitação social; acesso e eficiência a serviços básicos; qualificação dos espaços públicos e desenvolvimento local; capacitação e oportunidades para profissionais da construção civil; e inovações em processos e materiais da construção civil.

CONTEXTO E DESAFIOS |

A moradia tem uma relação direta e indireta com a maioria dos 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU: de 169 metas estabelecidas nas ODS, 67 estão indubitavelmente ligadas à habitação e 38 relacionadas indiretamente. O ODS 11 – que prevê que até 2030 devemos tornar as cidades e assentamentos humanos inclusivos, seguros resilientes e sustentáveis – é o que está mais diretamente associado à temática. Entretanto, a questão da moradia é atualmente um dos maiores desafios globais; grande parte da população vulnerável economicamente vive em situações habitacionais precárias. Assentamentos informais, favelas e outros bairros residenciais pobres constituem um fenômeno global – sobretudo em países em desenvolvimento.

Um terço da população mundial urbana vive em favelas e assentamentos informais; um bilhão de novas casas são necessárias até 2025 no mundo, em um custo estimado em valores que vão de US\$ 9 trilhões a US\$ 11 trilhões. São 330 milhões de famílias que estão financeiramente ameaçadas pelos custos de habitação – número que pode crescer para 440 milhões em 2025, de acordo com dados da McKinsey. Houve, também, um aumento de 28% no número de residentes em favelas, indo de 689 milhões (1990) para 881 milhões em 2014 de acordo com a ONU-Habitat. Grande parte dessa situação é resultado de diversos fatores interligados que compõem o cenário das cidades como conhecemos hoje.

No Brasil, o processo de urbanização aconteceu a partir da segunda metade do século XXI de forma rápida. Em meados de 1960, a maioria da nossa população já vivia em cidades. Porém, o acesso à terra pelo mercado formal – ou por políticas públicas – foram insuficientes para atender todas as pessoas que chegavam às cidades. E as consequências disso repercutem até hoje, com a atual segregação socioespacial, tendo a presença de favelas e ocupações como parte do cenário das grandes cidades.

O acesso à habitação adequada está longe de ser a realidade para grande parte dos brasileiros. De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), 85% da população brasileira vive em áreas urbanas, onde se concentram os grandes desafios habitacionais, principalmente nas regiões metropolitanas. A população de baixa renda é a mais afetada por esses desafios e enfrenta as maiores barreiras para alcançar o direito à moradia e à cidade. Muitas dessas regiões não têm acesso à infraestrutura básica: 45% da população ainda não possui esgotamento sanitário adequado (Agência Nacional de Águas, 2017); 8,3% não possui coleta domiciliar de resíduos sólidos; e 16,5% não são atendidos pela rede de abastecimento de água (SNIS| Diagnóstico de Água e Esgoto, 2017). Para se ter uma ideia do impacto e consequência em outros setores, de acordo com a Organização Mundial de Saúde (OMS), a cada US\$ 1 investido em água e saneamento, há uma economia de custos com saúde no mundo da ordem de US\$ 4,3.

Nesse contexto, o país apresenta um déficit habitacional quantitativo e o qualitativo. O

desafio habitacional quantitativo – déficit no estoque de moradias, ou seja, necessidade de construção de novas casas – envolve habitações precárias, comprometimento da renda com aluguel excessivo; coabitação familiar e adensamento excessivo de moradores em imóveis alugados. Já os entraves qualitativos – que se referem à adequação das moradias, ou seja, domicílios que não proporcionam condições desejáveis de habitação por serem carentes de infraestrutura – envolve o adensamento excessivo em domicílios próprios, inadequação fundiária, cobertura inadequada e inexistência de unidade sanitária domiciliar. Enquanto o déficit quantitativo é de 7 milhões de domicílios (87,7% em áreas urbanas e 783 mil unidades em rurais), o déficit qualitativo é de 11 milhões de domicílios, de acordo com dados da Fundação João Pinheiro (2015).

A íntegra da ***Tese de Impacto Social em Habitação*** traz o panorama geral dos desafios do setor – em especial, no cenário Brasil – e o impacto desses desafios na vida da população em situação de vulnerabilidade econômica. Segundo Maure Pessanha, diretora-executiva da Artemisia, é urgente lançarmos o olhar para esse contingente de pessoas vivendo em condições inadequadas; situação que atinge milhares de famílias em questões como autoestima, segurança, qualidade de vida, educação, saúde e empregabilidade, por exemplo. “Transformar a habitação insalubre ou irregular em um ambiente seguro, digno, confortável e saudável representa uma faísca de transformação, que impacta positivamente pessoas, famílias e a cidade como um todo. No país, empreendedores têm desenvolvido soluções inovadoras e acessíveis, relacionadas diretamente às dores de moradia que afligem a população mais vulnerável economicamente. A *Tese de Impacto Social em Habitação* mapeou essas iniciativas e as oportunidades que existem para quem pensa em empreender na temática, transformando parte dos desafios em instrumento de melhoria social”, afirma Maure, que complementa que a análise setorial teve como foco as oportunidades existentes dentro de um recorte de empreendedorismo. “Os problemas relacionados à moradia são grandes e complexos, e por isso, demandam esforços conjuntos. A proposta da Tese foi entender como o empreendedorismo de impacto pode fazer parte da mudança”, conclui a executiva.

De acordo com Marcos Faraco, diretor-executivo da Gerdau Aços Brasil, o desenvolvimento da Tese teve como objetivo trazer um melhor entendimento dos desafios da habitação para baixa renda no país. “Havia pouco conteúdo disponível sobre o cenário brasileiro para habitação de pessoas de baixa renda, principalmente no que diz respeito a oportunidades de negócios de impacto social para quem quer empreender com impacto. Por isso, a Tese é uma contribuição não só para as parceiras da iniciativa, mas também empodera qualquer agente da sociedade que queira trabalhar com pautas que envolvam as questões de habitação no Brasil”, afirma.

De acordo com Marco Bicudo, presidente da Vedacit e do Instituto Vedacit, a Tese traz análises fundamentais para nortear todos os tipos de investimento – sejam social privado, direto das empresas ou de investidores em startups. “O material mostra quais são os principais desafios e dilemas neste campo e quais são as áreas que precisam de mais atenção, contribuindo para oportunidades de empreender assertivas e direcionadas”, afirma. O executivo acrescenta que “entre os maiores desafios que nos instigam a pensar em soluções está o número de moradias insalubres no Brasil. Por isso, acreditamos que o empreendedorismo de impacto é um dos caminhos para apoiar a solução deste problema”.

“Colaborar para o desenvolvimento da *Tese de Impacto Social em Habitação* faz parte do nosso legado de contribuir para a construção de um mundo melhor”, afirma Otto von

Sothen, presidente do Grupo Tigre. “Sabemos que tanto a precariedade do saneamento quanto o déficit habitacional estão entre os grandes problemas sociais que o país enfrenta. Nesse contexto, estimular – por meio da inovação – o desenvolvimento de novos negócios que ofereçam soluções para a população de baixa renda se faz fundamental para transformarmos a realidade do país. A Tese, com seu rico conteúdo, permite reflexões sobre oportunidades importantes para a busca de soluções. E, a simples discussão que estamos gerando em torno dela, joga luzes em um problema sobre o qual todos os setores devem debruçar”, avalia.

Hugo Armelino, diretor de Vendas, Marketing e Operação de Concreto da Votorantim Cimentos complementa: “como uma indústria de materiais de construção, temos um papel importante na transformação das comunidades onde atuamos com nossas fábricas e operações. Temos o compromisso de deixar legados com marcas positivas na sociedade e construir aquilo que é feito para durar. Proporcionar melhores condições de habitação para famílias brasileiras é tema central para nós, por sabermos da força que esse tema tem para mudar realidades de vida”.

OPORTUNIDADES |

#1 | Soluções financeiras para a habitação

Facilitar o acesso ao crédito com taxas acessíveis para aquisição ou reformas de moradias é o foco da primeira oportunidade, considerando a premissa que não existe mercado imobiliário sem uma estrutura de financiamento. A falta de soluções financeiras adequadas à realidade das pessoas de baixa renda é um dos principais entraves para a oferta de soluções de moradia. Acoplar soluções financeiras aos serviços ofertados é essencial para quem quer atuar com impacto no setor, atendendo essa parcela da população. A oportunidade abarca crédito para reformas de moradias e de pequenos comércios em comunidades – com análise diferenciada de concessão e parcelamento – além de valores e taxas acessíveis; consórcio para reformas; e financiamento para aquisição de casa própria adaptadas às necessidades e características da população de menor renda.

É importante ressaltar que há falta de soluções financeiras adequadas tanto para o cliente de baixa renda, quanto para o empreendedor – que precisa acoplar soluções financeiras aos serviços ofertados para atender as necessidades dessa parcela da população.

Em um cenário no qual o modelo de análise de crédito formal não é aderente para os brasileiros em situação de vulnerabilidade econômica, mostra-se necessário criar novos mecanismos para facilitar o acesso ao crédito, com taxas mais acessíveis, seja para aquisição ou para reformas de moradias. Essa premissa responde ao fato de que a população de menor renda – em especial, a não bancarizada – faz pouco uso de serviços financeiros que não se adequam às suas reais necessidades e não consegue acessar crédito; isso ocorre por não ter histórico construído em instituições financeiras. Com isso, o uso de dados não estruturados para a construção de um histórico de crédito focado nessa parcela populacional, por exemplo, mostra-se um caminho a ser explorado.

Segundo Maure Pessanha, para fins de aquisição ou reforma, é importante pensar em instrumentos financeiros adequados como juros, prazo de pagamento e documentos/formalidades necessários. “Acoplar soluções financeiras ao negócio de impacto social é uma necessidade dos empreendedores que atuam com habitação para

viabilizar ao cliente o acesso ao produto ou serviço proposto”, afirma Maure, acrescentando que entre as oportunidades destacam-se o crédito para reformas de moradias e de pequenos comércios das comunidades – com análise diferenciada de concessão, parcelamento, além de valores e taxas acessíveis –; consórcio para reformas; e financiamento para aquisição de casa própria, adaptadas às necessidades e características da população de menor renda.

Entre os negócios que atuam nessa perspectiva, destaque para o **Vivenda** – que realiza reformas habitacionais de baixo custo e criou o primeiro *debênture* de impacto social para viabilizar reformas acessíveis e parceladas para a população de menor renda – e **Programa Doce Lar**, empresa especializada em gerenciamento e execução de obras que, em parceria com o Banco do Empreendedor, criou a linha *Credi Reforma Doce Lar* para financiamento de obras habitacionais.

#2 | Regularização fundiária

A análise do contexto da segunda oportunidade aponta para a necessidade de garantir segurança de posse. O poder público não fornece serviços básicos de infraestrutura (água, esgoto, energia e coleta de lixo) em áreas irregulares. A regularização fundiária – conjunto de medidas jurídicas, urbanísticas, ambientais e sociais, que visam legitimar posse ou propriedade em áreas urbanas ocupadas irregularmente, garantindo o direito à moradia – tem alto potencial de trazer impacto positivo na qualidade de vida da população de baixa renda. Embora a segurança de posse seja um dos pilares para classificar uma moradia como adequada, parte das famílias em situação de vulnerabilidade econômica estão em áreas de ocupação irregular, ou seja, encontram-se em situação de inadequação fundiária. Essas pessoas também têm dificuldade para pagar o registro de imóveis e a escritura, após a conclusão do processo de regularização.

Diante disso, há oportunidades para serviços de intermediação entre moradores de ocupações, poder público e donos das propriedades privadas para regularizar assentamentos irregulares; e para soluções voltadas a reduzir a assimetria de informação e o custo dos processos e documentos necessários para regularização. Como exemplos de negócios de impacto que endereçam a questão, a **Terra Nova** – empresa fundada pelo advogado André Albuquerque que realiza mediação de conflitos humanos para a regularização fundiária de interesse social em áreas urbanas ocupadas irregularmente.

#3 | Aluguel acessível para moradia adequada

Essa oportunidade aborda a possibilidade de acesso à moradia digna por meio de um aluguel acessível e desburocratizado. Opção de moradia em centros urbanos, o aluguel é uma alternativa para possibilitar uma localização que traga mais acesso a serviços básicos, lazer e emprego. No entanto, as pessoas de baixa renda estão mais distantes de encontrar uma solução adequada às suas necessidades, seja pelo ônus excessivo com aluguel – muitas vezes o gasto com aluguel é acima de 30% da renda familiar –; dificuldade em acessar o mercado formal que requer comprovação de renda e fiador; ou pela insegurança de permanência pela informalidade (aluguéis sem contrato formal).

Hoje, as pessoas em situação de vulnerabilidade econômica estão pagando de R\$ 500 a R\$ 600 de aluguel no mercado informal – que inclui cortiços e moradias inadequadas nas periferias –, o que aponta uma demanda de mercado mal atendida. Nesse cenário, a locação social aparece como uma tendência global, trazendo um olhar para moradia como um serviço e não como um bem. No Brasil, é interessante notar que essa alternativa está

sendo considerada, inclusive, como um possível próximo passo para políticas de habitação social em uma reformulação do *Programa Minha Casa Minha Vida*.

Dentro dessa perspectiva, são oportunidades para empreender os serviços que trazem conexão entre proprietários e interessados em alugar um imóvel – que considere as particularidades do público como, por exemplo, dificuldade na comprovação de renda, acesso a avalista ou fiador –; serviços que permitam a moradia em áreas centrais das cidades por meio de aluguéis acessíveis; serviços para formalização de contratos de aluguel para garantir a segurança das duas pontas; e serviços que possibilitem o compartilhamento de moradias de modo a reduzir os custos individuais.

Um dos exemplos é a plataforma **Alpop** – que facilita o processo de aluguel entre locadores e locatários sem a necessidade de fiador e comprovação de renda. Com foco na população de menor renda, a empresa desenvolveu uma metodologia própria para “analisar a credibilidade” e a chance que um inquilino fique inadimplente. A empresa foi fundada em Campinas, São Paulo, e atua com foco em famílias com renda de até seis salários mínimos. Entre os clientes da solução, estão os trabalhadores informais. A *startup* é também uma “seguradora”, que garante o pagamento de até três meses ao locador e, se necessário, assume as ações de despejo.

#4 | Reformas habitacionais e assistência técnica

O objetivo de possibilitar acesso a reformas habitacionais e assistência técnica acessível e qualificada permeia essa oportunidade dentro de uma realidade na qual a maioria das construções e reformas são feitas sem o apoio de um profissional especializado e planejamento. Esse procedimento pode resultar em moradias de baixa qualidade e problemas à saúde dos seus moradores – por questões com umidade e falta de ventilação, por exemplo. Um outro ponto relevante é que as reformas realizadas via autoconstrução são mais demoradas e tendem a ser mais caras por conta das compras fracionadas do material, que muitas vezes, é usado de forma incorreta, gerando insegurança e desperdício.

Entre as oportunidades destacadas estão a oferta de serviços com solução completa de reforma de cômodos da casa, incluindo assistência técnica, planejamento e materiais; e serviços de arquitetura acessíveis – voltados ao desenho de projeto e planejamento de obra para construção e/ou expansão de casas.

Vivenda e Digna Engenharia Social são exemplos de negócios de impacto social dentro dessa oportunidade. O **Vivenda** – empresa inovadora, fundada pelo Fernando Assad, Igiano Lima e Marcelo Coelho – nasceu da vontade de atender uma demanda reprimida da população de baixa renda: melhoria nas residências por meio de reformas capazes de causar uma repercussão significativa na saúde e qualidade de vida dos moradores. A mudança vem de dentro, como afirma o *slogan* da iniciativa. Ao mudar o espaço físico e a relação com o lar, muda-se a autoestima e a sensação de dignidade. Além disso, moradias mal construídas aumentam substancialmente o risco de doenças respiratórias. Esse fenômeno é agravado em áreas de elevada concentração populacional como as favelas, onde o espaço é escasso e nem sempre um morador tem condições de abrir uma janela para a ventilação de um cômodo. É frequente a ocorrência de umidade e mofo, que agravam esses problemas. Não por acaso, em São Paulo observa-se maior incidência de pneumonias e tuberculose em favelas, fenômeno que se repete no caso da mortalidade infantil.

O centro da comunidade do Jardim Ibirapuera, periferia da zona sul de São Paulo, foi o endereço escolhido pelos empreendedores para montar o primeiro escritório do negócio. Com uma solução integrada, a empresa atua com kits para reformas que podem ser pagos em até 30 parcelas, com entrega feita, em média, em seis dias. As reformas obedecem a uma lógica peculiar, que passa longe dos fatores meramente estéticos. Os projetos têm a proposta de melhorar a residência para causar impacto diretamente na saúde e na qualidade de vida dos moradores. O **Vivenda** trabalha com cinco kits voltados a reformas de banheiro, cozinha, área de serviço, sala e quarto, e tem o ticket médio de R\$ 7,5 mil.

Fundada pela engenheira civil Evelin Mello, a **Digna Engenharia Social** faz reformas em habitações localizadas em regiões periféricas de Campo Grande, no Mato Grosso do Sul. Com a atuação, reduz condições de insalubridade, promove saúde e amplia o acesso da população de menor renda a reformas profissionais. A motivação veio da própria experiência da empreendedora. Por ser moradora de periferia e estudar a adoção de técnicas alternativas para a restauração de habitações de pessoas em situação de risco social, pôde desenvolver uma solução de reforma estrutural, cujo orçamento do serviço é flexibilizado de acordo com a realidade do cliente. O modelo de receita é baseado na venda direta do serviço, tendo 30% de lucro sob o valor da reforma. As formas podem ser parceladas no cartão de crédito ou feitas com entrada de 50% e saldo em até 10 vezes no boleto. Até o momento, o negócio já realizou 40 reformas.

#5 | Gestão de condomínio de habitação social

Qualificar e otimizar a gestão de condomínios de Habitação de Interesse Social (HIS), gerando inserção socioeconômica para famílias de menor renda, está no cerne dessa oportunidade. Grande parte das HIS está em regime de condomínio, algo novo para seus moradores – pessoas de diferentes históricos que precisam se adaptar às novas regras, relações sociais e convívio em áreas comuns e coletivas. Entre os contextos a serem considerados, a má gestão potencializa níveis elevados de inadimplência, deterioração de áreas comuns, evasão de moradores e invasão pelo crime organizado. Apesar da necessidade latente de apoio a gestão desses condomínios, ainda há pouca oferta especializada. Do outro lado, a portaria número 464 do Ministério das Cidades estabelece a responsabilidade da administração pública pela gestão condominial, condicionando a execução à empresa especializada – o que abre oportunidades promissoras para empreender dentro da temática.

Na quinta oportunidade, destaque para soluções de formação profissional para síndicos de habitação de interesse social; plataformas e serviços que facilitem a gestão do condomínio e ofereçam treinamento aos moradores sobre a rotina em condomínios; e serviços adaptados para demandas de limpeza e manutenção de áreas comuns. Entre os negócios que atuam com a temática está o **SmartSíndico** – aplicativo que apoia síndicos de habitação de interesse social em demandas administrativas e confere transparência à gestão por meio de uma solução tecnológica.

Criado em 2017 por um grupo de especialistas em administração condominial de Habitação de Interesse Social – Cássio Thut, Guilherme Ribeiro e Juraci B. Garcia – o **SmartSíndico** é um aplicativo que ajuda síndicos e moradores de condomínios a fazerem uma administração mais simples e econômica, zelando pela manutenção e redução de custos e de conflitos. Com videoaulas sobre sustentabilidade, finanças e temas

relacionados, o negócio de impacto social confere a autonomia necessária para melhorar a gestão de um condomínio, focando em habitações sociais como CDHU, Cohab, Minha Casa Minha Vida e Projeto Cingapura. A solução já está presente em mais de 800 condomínios.

#6 | Acesso e eficiência a serviços básicos

Moradias afastadas dos centros estão privadas de parte dos serviços básicos de infraestrutura como água, esgoto, coleta de lixo e energia elétrica. É preciso considerar alternativas que levem em consideração a sustentabilidade ambiental e a viabilidade financeira às pessoas em situação de vulnerabilidade econômica. Essa oportunidade fala sobre possibilitar acesso a alternativas de qualidade para os serviços básicos – água, energia, esgoto e coleta de lixo –; gerar eficiência energética; criar mecanismos para o consumo consciente de energia e água; e reduzir os custos com moradia – levando em consideração a sustentabilidade ambiental e a viabilidade financeira às pessoas em situação de vulnerabilidade econômica.

Essas demandas estão inseridas em uma realidade na qual as moradias afastadas dos centros ou assentamentos irregulares são privadas de parte dos serviços básicos de infraestrutura. Em contrapartida, no Brasil, a habitação representa hoje a maior despesa de consumo familiar, sendo que uma parcela considerável dos gastos está atrelada a taxas desses serviços.

Diante dessa realidade, são oportunidades negócios de impacto social que atuem com produtos e serviços que permitam a otimização do uso e conseqüente redução de custos com energia (Internet das Coisas, por exemplo, para identificar padrões de consumo); soluções para o acesso à energia não convencional a um custo acessível, que gere economia com a conta de luz em longo prazo (parcelamento de painel fotovoltaico, por exemplo); tecnologias de geração de energia solar térmica para aquecimento de água a baixo custo; e sistemas alternativos para coleta de lixo.

Entre os negócios de impacto que já endereçam a oportunidade, **Status4 e Greenant** são exemplos. Fundada em 2015 por Marília Lara e Antonio de Oliveira, a **Status4** está inserida no contexto de cidades inteligentes, internet das coisas e sustentabilidade. A empresa que atua com um sistema de gerenciamento de distribuição de água que identifica vazamentos na rede distribuidora via dispositivo. O negócio desenvolve soluções baseadas em inteligência artificial para que o uso de recursos seja feito de maneira racional e sustentável. Já a **Greenant** é um negócio de tecnologia que tem o objetivo de estimular a eficiência energética por meio do acesso à informação, por meio de um algoritmo próprio, desenvolvido pelo empreendedor Pedro Bittencourt. A partir de um medidor inteligente, é possível identificar os aparelhos de maior consumo na residência e propor alternativas para redução de consumo. O negócio de impacto social fluminense disponibiliza uma plataforma *online* para gestão e acompanhamento dos gastos em tempo real por eletroeletrônico – e envia recomendações direcionadas com foco na ação via SMS. A solução é aplicável tanto para residências quanto para empresas que busquem mais controle dos gastos energéticos. Além de Pedro Bittencourt, o negócio tem como sócios-fundadores Raphael Guimarães, Thiago Holzmeister, Vagner do Nascimento e Caio Mehlen.

Com a plataforma, o cliente diminui a possibilidade de “surpresas” no final do mês, uma vez que pode acompanhar os gastos de energia por eletrodoméstico, em tempo real. O

negócio atua com a expansão da consciência do consumidor, à medida que traz o histórico de gastos por equipamento e ajuda a identificar aqueles que estão gastando muita energia, inclusive em razão de defeitos. Apoia a redução efetiva do consumo ao sinalizar se as metas pré-estabelecidas estão sendo ultrapassadas, o que ajuda também no monitoramento em tempo real e no direcionamento das ações necessárias.

#7 | Qualificação dos espaços públicos e desenvolvimento local

A proposta da sétima oportunidade é melhorar espaços públicos e comuns em comunidades de baixa renda, fortalecer a economia local e levar acesso à cidade para as periferias. Essa lógica parte da constatação de que habitação ultrapassa a noção de quatro paredes, tendo forte relação com seu entorno. Parte da população de baixa renda vive em periferias e áreas afastadas dos centros das cidades, com baixo acesso a serviços básicos e poucas opções de lazer e mobilidade urbana. Nesses locais, há uma cultura de valorização dos espaços comuns como lugar de encontro; há uma intensa sociabilidade entre moradores que resulta em uma forte rede de apoio, fortalecimento da cultura própria da região e economia local, como pequenos comércios e serviços da comunidade.

Com essa característica – que alarga o conceito de habitação para além da residência – as oportunidades de empreender residem em instalações de mobiliários urbanos, parques, praças, quadras em áreas periféricas com pouca oferta; reformas e projetos de assistência técnica para moradias usadas por comerciantes ou prestadores de serviço da região; produtos e serviços para estimular a economia local; e serviços que permitam o desenvolvimento local (educação, empregabilidade e saúde) e o fortalecimento da cidadania. Segundo Maure Pessanha, o mapeamento mostra que as comunidades são distintas e as soluções precisam estar bem adaptadas à realidade local, incluindo ou sendo propostas por moradores da região.

Entre os negócios está o **ErêLab** – que desenvolve mobiliários urbanos lúdicos que potencializam o desenvolvimento cognitivo e psicomotor de crianças na primeira infância. Fundada em 2014 – por Roni Hirsch, artista e cenógrafo, e Helo Paoli, formada em Artes Plásticas e com experiência em produção executiva ligada à arte e cultura – a empresa cria, produz e instala objetos de pequeno, médio e grande portes, que exploram temas com viés de brasilidade, para serem instalados em praças, parques e espaços ociosos das cidades. A proposta é fortalecer o senso de cidadania, o respeito ao espaço público e estimular as interações entre pais e filhos nesses ambientes.

Um outro exemplo é a **Repagina.Me**, empresa que nasceu com o objetivo de melhorar pequenos negócios por meio de reformas rápidas, projetos 3D, vitrinismo e visual merchandising em pacotes adaptados para atender o público da periferia. Fundada por Grazi Silva, a iniciativa auxilia o empreendedor durante a construção ou melhoria de um novo modelo de negócio. Com atendimento diferenciado e baixo custo, conduz reformas incluindo projeto, mão de obra, material de construção, contratação de terceiros e gestão da obra.

#8 | Capacitação e oportunidades para profissionais da construção civil

A oitava oportunidade destaca a necessidade de ampliar as oportunidades profissionais para o trabalhador da construção civil e de qualificar a mão de obra do setor. A falta de mão de obra qualificada – resultado do baixo acesso a treinamento ou pela dificuldade no uso de tecnologias – é um dos grandes desafios de habitação. Os profissionais da

construção civil têm um histórico de baixo nível educacional e atuam de forma informal, costumando ter um rendimento financeiro menor que os trabalhadores formalizados.

Entre as oportunidades que dialogam com esse cenário estão os cursos profissionalizantes acessíveis para o gerenciamento de obras (criação de orçamentos, gestão financeira); cursos e plataformas de treinamento para empresas da construção civil; uso da realidade virtual e aumentada para treinamentos e *data analytics* aplicada ao setor para valorizar e reter profissionais qualificados; e soluções de intermediação na contratação de pedreiros, mestres de obras etc.

A **Diosa** é um dos exemplos de negócios de impacto social dentro da oportunidade. A *startup* de Porto Alegre, Rio Grande do Sul, endereça dois desafios: empregabilidade feminina e a transformação de moradias insalubres. Fundada há dois anos por Maíra Peres e Larissa Blessmann, a empresa é um *marketplace* online que conduz a intermediação de serviços de reformas residenciais e consertos feitos por mulheres. Na prática, amplia as possibilidades de aumento de renda feminina, promove possibilidades de desenvolvimento para prestadoras de serviços, além de trazer mais opções para contratação desse tipo de serviço. Com a **Diosa**, as mulheres podem acessar uma série de profissionais para manutenções gerais em suas residências e se sentirem seguras. Desde o início, o negócio já atendeu mais de 1000 solicitações.

#9 | Inovações em processos e materiais da construção civil

Percebido como pouco tecnológico, o setor da construção civil enfrenta desafios de improdutividade, sobra e desperdício de materiais – além da desqualificação da mão de obra (**#8 oportunidade**). O mercado está passando por um momento de transformação, com foco em inovações, impulsionado pela mudança da venda do serviço – não só do produto –, para a demanda do uso de novas tecnologias e a necessidade de se pensar em uma economia circular. Novos materiais e soluções que tornem os processos mais eficientes podem baratear o custo de produção de unidade habitacional, tanto para famílias construírem suas casas, como para o poder público. É sobre novos materiais mais sustentáveis; resistentes e baratos; e processos inovadores, eficientes e com custos menores que aborda essa oportunidade.

Entre as possibilidades destacadas nessa oportunidade estão o desenvolvimento de moradias com novos materiais mais sustentáveis, resistentes e/ou baratos; plataformas que conectem obras com sobras de materiais de qualidade e pessoas de menor renda que estão construindo/reformando suas moradias; e plataformas acessíveis que permitam gerenciamento de obras ou conexão entre as etapas do processo construtivo (do projeto à finalização da obra).

Entre os desafios que precisam ser considerados para essa oportunidade está a constatação de que materiais construtivos são muito regulamentados, demandando análise de desempenho e cumprimento de requisitos estipulados pelos órgãos reguladores – ou seja, a aprovação de novos materiais envolve um elevado investimento. Além disso, para utilização de novas tecnologias e materiais, é preciso considerar a necessidade de qualificar a mão de obra que estará envolvida no processo de construção. Um fator relevante é que há um entrave cultural a ser considerado para inserção de novos materiais no mercado, mesmo que apresentem melhor desempenho. No Brasil, existe a cultura de construção estar relacionada à alvenaria, por isso, introduzir novos materiais que fogem à lógica atual traz desafios.

A **Ecolar** é um dos negócios que atuam na temática. Fundada em São Paulo por Fernando Teles, a empresa atua com a construção de casas ecológicas de baixo custo, voltada à população que habita residências inadequadas e insalubres. A casa produzida pela *Ecolar* usa como matéria prima material reciclado e sustentável: as tecnologias *Wood Frame* e Modular, pouco difundidas no Brasil. As placas usadas nas casas são feitas a partir de embalagens 'longa vida' e plásticos reciclados. As casas têm 20, 30 e 40 metros quadrados e saem a um custo de R\$ 14,5 mil, R\$ 21 mil e R\$ 28 mil, respectivamente. Os resultados iniciais contabilizados estão na ordem de 4,5 milhão de embalagens recicladas, uma escola e 28 ecolares construídos. No país, milhões de pessoas sentem diariamente a falta de dignidade, segurança, saúde, perspectiva de futuro. Do outro lado, o problema ambiental é igualmente preocupante. Nesse cenário, a Ecolar criou como solução de baixo custo; que apresenta agilidade na montagem, durabilidade, segurança, além do impacto ambiental positivo.

METODOLOGIA DO MAPEAMENTO | A Tese de Impacto Social em Habitação foi conduzida com análises aprofundadas de relatórios, pesquisas e estudos do setor; a equipe da Artemisia lançou um olhar apurado para as necessidades de habitação das pessoas em situação de vulnerabilidade econômica e a importância do tema na qualidade de vida da população. Foram realizadas 15 entrevistas em profundidade. A motivação das organizações parceiras da iniciativa foi apresentar as oportunidades mais promissoras para o desenvolvimento de negócios que podem gerar impacto social em habitação. Para isso, foram analisados os principais desafios atuais da temática - que afetam a população de baixa renda no país – para chegar às reais oportunidades de empreender que possam gerar impacto positivo à sociedade.

SOBRE OS NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL | São empresas que oferecem, de forma intencional, soluções para problemas sociais e ambientais enfrentados pela população em situação de vulnerabilidade econômica. Entre as características principais estão o foco na baixa renda (produtos e serviços desenhados de acordo com as necessidades e características dessa população); intencionalidade (possuem a missão explícita de causar impacto social e são geridos por empreendedores éticos e responsáveis); potencial de escala (podem ampliar o alcance por meio da expansão do negócio, da replicação em outras regiões por outros atores, ou pela disseminação de elementos inerentes ao negócio por outros empreendedores, organizações e políticas públicas); rentabilidade (possuem um modelo robusto que garante a rentabilidade e não depende de doações ou subsídios); impacto social relacionado à atividade principal (o produto ou serviço oferecido diretamente gera impacto social ou se trata de projeto/iniciativa separada do negócio – sim, da atividade principal); distribuição ou não de dividendos (um negócio pode distribuir ou não dividendos a acionistas; decisão que não é um critério para definir o impacto social).

A Artemisia toma por base a visão de Amartya Sen, Prêmio Nobel de Economia, de que “a pobreza é a privação das capacidades básicas de um indivíduo, não apenas ao fato de possuir renda inferior a um patamar preestabelecido”. Com essa perspectiva, a organização acredita que os negócios de impacto social podem gerar melhorias na qualidade de vida da população de menor renda em cinco principais dimensões: diminuir os custos de transação; promover oportunidades de desenvolvimento; possibilitar aumento de renda; reduzir condições de vulnerabilidade; e fortalecer a cidadania e os direitos individuais.

ARTEMISIA | A Artemisia é uma organização sem fins lucrativos, pioneira na disseminação e no fomento de negócios de impacto social no Brasil. A organização apoia negócios voltados à população em situação de vulnerabilidade econômica, que criam soluções para problemas socioambientais e provocam impacto social positivo por meio de sua atividade principal. Sua missão é identificar e potencializar empreendedores(as) e negócios de impacto social que sejam referência na construção de um Brasil mais ético e justo. A organização já acelerou mais de 150 negócios de impacto social no Brasil e capacitou outros 300 em seus diferentes programas. Fundada em 2004 pela Potencia Ventures, possui atuação nacional e escritório em São Paulo. www.artemisia.org.br

GERDAU | A Gerdau é uma das principais fornecedoras de aços longos nas Américas e de aços especiais no mundo. No Brasil, também produz aços planos e minério de ferro, atividades que ampliem o mix de produtos oferecidos ao mercado e a competitividade das operações. Além disso, é a maior recicladora da América Latina e, no mundo, transforma anualmente milhões de toneladas de sucatas em aço, reforçando o compromisso com o desenvolvimento sustentável nas regiões nas quais atua. As ações das empresas Gerdau estão listadas nas bolsas de valores de São Paulo, Nova York e Madri.

INSTITUTO VEDACIT | O Instituto Vedacit faz a conexão entre os negócios da Vedacit e os investimentos sociais. O intuito é contribuir para a construção de Cidades do Futuro, incentivando o empoderamento da sociedade, a melhoria na qualidade de vida da população e a integração entre pessoas, moradias e espaços urbanos. Suas linhas de atuação estão divididas em: Cidades Criativas - com projetos culturais que proporcionem maior ocupação e interação com os espaços públicos, estimulando a reflexão e o protagonismo da população na solução dos problemas locais; Cidades Inteligentes – contribuindo na formação de jovens com alternativas de trabalho e empreendedorismo; e Cidades Sustentáveis – com investimentos em negócios sociais e projetos esportivos que promovam a melhoria da qualidade de vida e do bem-estar. O Instituto Vedacit é responsável pelo Portal Futuro das Cidades, criado para informar e estimular uma discussão diversa e construtiva sobre o amplo universo contemplado pelo conceito Cidade. www.futurodascidades.com.br.

GRUPO TIGRE | Com uma história de quase 80 anos, a Tigre é uma multinacional brasileira com forte presença internacional, líder em soluções para construção civil e cuidado com a água. A empresa oferece um amplo portfólio de produtos que atende os mercados predial, de infraestrutura, de irrigação e industrial. Presente em 30 países, conta com cerca de sete mil funcionários, 11 plantas no Brasil e 12 no exterior: Argentina (2), Bolívia (2), Chile (2), Colômbia, Equador, Estados Unidos, Paraguai, Peru e Uruguai. Além de tubos e conexões, fazem parte do Grupo: Claris Tigre (esquadrias de PVC), Ferramentas para Pintura, Tigre-ADS (tubulações de PEAD para saneamento e drenagem), Fabrimar e Tigre Metais (no segmento de metais sanitários), além da TAE – Tigre Água e Efluentes (tratamento e reutilização da água).

VOTORANTIM CIMENTOS | Fundada em 1933, a Votorantim Cimentos se tornou uma das maiores empresas globais do setor. O portfólio de materiais de construção vai além dos cimentos e inclui concretos, argamassas e agregados, além de insumos agrícolas. São quase 12 mil empregados e uma receita líquida de R\$ 12,6 bilhões em 2018. As unidades da Votorantim Cimentos estão estrategicamente próximas aos mais importantes mercados

consumidores em crescimento e presente em 11 países: Argentina, Brasil, Bolívia, Canadá, Luxemburgo, Marrocos, Espanha, Tunísia, Turquia, Estados Unidos e Uruguai. Se no passado a Votorantim Cimentos tinha orgulho de ter contribuído para o desenvolvimento e industrialização do país, hoje a empresa constrói o futuro com parcerias, inovação e sustentabilidade, sempre focada em seu propósito: a vida é feita para durar.

MAIS INFORMAÇÕES PARA A IMPRENSA

Assessoria de imprensa da Artemisia

artemisia@imprensa.org.br

Betânia Lins betania.lins@gmail.com

Celular: (11) 9 7338-3879
