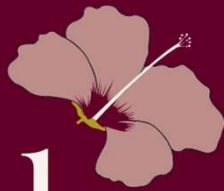


# Fé Nelas



Fecomércio MG · Sesc · Senac · Sindicatos  
Sistema Comércio Empresariais





Fé  
Nelas

**NEGÓCIOS QUE  
CRIAM IMPACTO**

**Aula 10**



“Professora, eu sempre quis que meu negócio ajudasse pessoas, mas ao mesmo tempo eu preciso pagar as contas. Existe mesmo um jeito de ganhar dinheiro e fazer o bem sem virar ONG?”

Fé   
Nelas

**43%**

Dos negócios de impacto declararam lucro no ano anterior à pesquisa.

**50%**

Em negócios de impacto que atuam em periferia, o percentual com lucro foi **50%**, enquanto em negócios fora de periferia foi **38%**.

**73%**

Cerca de **73%** dos moradores de favelas no Brasil veem o empreendedorismo como alternativa ao emprego formal. Em favelas, aproximadamente **50%** dos moradores já têm o próprio negócio. Cerca de **60%** dos negócios nas favelas são liderados por mulheres.

Fecomércio MG · Sesc · Senac · Sindicatos Empresariais  
Sistema Comércio

Fé  
Nelas



Fonte:

Fundação Arymax - 2021  
FGV Cenn - 2021  
Revista Exame - 2021

103

Os dados mostram uma realidade que muitas vezes não aparece no discurso tradicional sobre negócios. Na pesquisa realizada pela **Fundação Arymax** em parceria com a **FGV CENN** em 2021, 43% dos empreendimentos de impacto no Brasil declararam lucro no ano anterior ao levantamento. Isso quebra a ideia de que impacto social e sustentabilidade financeira não caminham juntos.

O recorte territorial da pesquisa traz um dado ainda mais revelador. Entre os negócios de impacto que atuam em periferias, 50% apresentaram lucro, enquanto entre aqueles localizados fora das periferias esse percentual foi de 38%. Ou seja, onde há mais vulnerabilidade social, há também maior capacidade de transformar necessidade em solução economicamente viável.

Esse movimento encontra respaldo na percepção da própria população. Cerca de 73% dos moradores de favelas no Brasil veem o empreendedorismo como alternativa real ao emprego formal. Não se trata apenas de escolha, mas de estratégia de sobrevivência e de construção de autonomia em contextos onde o mercado tradicional não absorve toda a força de trabalho.

Na prática, esse dado se confirma. Aproximadamente 50% dos moradores de favelas já possuem o próprio negócio, e cerca de 60% desses

empreendimentos são liderados por mulheres. São mulheres que empreendem não apenas para gerar renda, mas para sustentar famílias, territórios e redes inteiras de cuidado.

Pesquisas mais recentes do **Global Entrepreneurship Monitor 2024/2025** reforçam esse cenário ao apontar o Brasil como um dos países com maior número de mulheres à frente de negócios de impacto na América Latina. Esses dados mostram que, longe de serem exceção, as mulheres empreendedoras, especialmente em contextos periféricos — são protagonistas de soluções reais, sustentáveis e transformadoras.

Empreender, nesses territórios, não é apenas gerar lucro. É criar resposta onde o sistema falhou, transformar escassez em inovação e construir impacto econômico com justiça social.

**EMPREENDER É  
RESOLVER, NÃO  
APENAS VENDER.**

Fé  
Nelas



O Sebrae define os negócios de impacto como empreendimentos que unem geração de lucro com solução de problemas sociais e ambientais, de forma intencional e sustentável.

**INTENCIONALIDADE:** Resolver um problema social ou ambiental é o propósito central do negócio, não um efeito colateral.

**RENTABILIDADE:** Funciona com lógica de mercado: vende produtos ou serviços, gera receita e paga as contas. Diferente de uma ONG, o negócio de impacto vive do que produz.

**SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA:** O impacto só é duradouro se o negócio for viável. O lucro é o oxigênio do impacto.

**MENSURAÇÃO DE IMPACTO:** Negócios de impacto medem e mostram resultados reais. Quantas pessoas foram beneficiadas? Quanto de lixo foi reduzido? Quanta renda foi gerada? Esses números dão credibilidade e abrem portas pra parcerias, editais e investidores sociais.

Qual problema real meu negócio resolve?

Como eu ganho dinheiro resolvendo esse problema?

Como eu garanto que o negócio se sustente?

Como eu posso medir o resultado que gero?

Fé  
Nelas



Convido você a sair do automático e olhar para o coração do seu negócio. Todo negócio que se sustenta resolve um problema real. Não é o produto em si, não é o serviço em si. É a dor, a necessidade ou o desejo que existe do outro lado. Quando você não tem clareza sobre qual problema resolve, você trabalha muito explicando, justificando preço e convencendo. Quando tem clareza, o negócio flui com mais naturalidade.

Perguntar qual problema o seu negócio resolve é voltar à origem. É entender o que incomodava o seu cliente antes de te encontrar, o que ele ganha depois da sua entrega e por que isso importa de verdade. Não precisa ser algo grandioso, mas precisa ser real. Negócios quebram quando tentam vender soluções para problemas que não doem ou não existem.

A segunda pergunta é consequência direta da primeira. Como você ganha dinheiro resolvendo esse problema? Aqui entra a maturidade de entender que gerar valor e gerar renda não são opostos. Você ganha dinheiro quando transforma a solução em algo claro, estruturado e possível de ser pago. Preço não nasce do quanto você se esforça, nasce do valor percebido da solução. Quando isso não está bem definido, o lucro fica instável e o cansaço aumenta.

Garantir que o negócio se sustente é olhar para além do mês atual. É entender custos, margens, capacidade de entrega e limites do corpo. Um negócio sustentável não cresce apenas em faturamento, cresce em equilíbrio. Ele respeita o tempo, o caixa e a energia de quem o conduz. Sustentabilidade não é crescer rápido, é conseguir continuar sem se perder no processo.

Por fim, medir o resultado que você gera é sair do achismo e entrar na consciência. Resultado não é só dinheiro, mas o dinheiro é parte importante dele. Medir envolve acompanhar faturamento, lucro, recorrência de clientes, satisfação e impacto. O que não é medido vira opinião, e opinião não sustenta decisão.

Essa aula existe para te lembrar que negócio não é improvisado contínuo. É clareza sobre o problema, estrutura para gerar renda, cuidado para sustentar e método para medir. Quando essas quatro perguntas são respondidas com honestidade, o negócio deixa de ser um peso e passa a ser uma construção possível de carregar ao longo da vida.

Fé  
Nelas

Negócio de  
impacto: o lucro  
paga as contas, o  
propósito paga a  
alma.

