

YSB CHALLENGE 2016

Organiza:



Colaboran:

socialab[®]



Negócios Sociais são empresas que nascem com a exclusiva missão de resolver um problema social através de algum serviço ou produto. São diferentes de ONGs pois são financeiramente auto-sustentáveis através da venda de seus produtos ou serviços principais como qualquer empresa. Mas são diferentes de empresas e negócios tradicionais pois apesar de também serem lucrativas, mantêm os lucros obtidos na empresa para que possam ser reaplicados no mesmo ou em um novo negócio social.

CRITÉRIOS DE ESCOLHA DOS PROJETOS

- ▶ **Empreendedores**
Perfil dos empreendedores e sua capacidade de reunir pessoas e parceiros que conseguirão colocar em prática a idéia com excelência.
- ▶ **Problema**
Relevância e urgência do problema escolhido para ser solucionado.
- ▶ **Força do Modelo de Negócio**
Claramente resolve um problema de forma satisfatória, alto potencial de sustentabilidade financeira, baixo nível de complexidade para implementação, clara demanda pelo produto ou serviço.
- ▶ **Potencial de Impacto**
O negócio tem alto potencial de escala ou replicabilidade. O produto ou serviço é inovador, disruptivo, facilmente produzido e/ou distribuído e pode se tornar uma solução global.

CAMPOS PARA INSCRIÇÃO DOS PROJETOS

- ▶ Nome do Projeto ou Empresa:
- ▶ Seu projeto já existe há mais de 6 meses? **Sim** ou **Não**
- ▶ Problema Social que ele pretende resolver (seja o mais específico possível. Quando mais claro e focado for o problema que pretende ser resolvido, melhor ;-))
- ▶ Como funciona o seu negócio (como ele resolve o problema pretendido?)
- ▶ Como é o modelo de sustentabilidade financeira do seu negócio? (De onde vem as principais receitas, quais são os principais custos)
- ▶ Qual é principal destaque e fator de sucesso do seu negócio para que ele tenha se torne uma efetiva solução do problema e seja viável financeiramente?
- ▶ Qual é o maior risco ou fraqueza do seu negócio que você já conhece ou que pode descobrir a medida que o implemente?
- ▶ Quem é (são) o(s) empreendedor(es) deste projeto e o que os qualifica para implementarem a idéia?
- ▶ Quais dificuldades você enxergaria para este projeto ser ampliado ou replicado em todo país e quem sabe no mundo?
- ▶ Qual seu principal objetivo ao participar do Yunus Challenge?

INSTRUÇÕES PARA O SEU VIDEO

- ▶ O seu vídeo não pode ter duração maior do que 3 minutos.
- ▶ Você deve iniciar o seu video apresentando o nome do seu projeto.
- ▶ Um bom video deveria convencer os espectadores sobre a relevância do problema que você pretende resolver e principalmente a forma que você encontrou para resolvê-lo, as forças desta idéia encontrada e como ela se viabiliza financeiramente de forma geral.
- ▶ Videos criativos claro que são sempre bem vindos. Mas um bom video deve priorizar a clareza na transmissão da mensagem principal. Se tiver que optar entre um caminho e outro, sugerimos o caminho que transmita com maior clareza a idéia do seu negócio social.

JURADOS NO RIO DE JANEIRO

- ▶ Quintessa
- ▶ Yunus Negócios Sociais - Rogério Oliveira
- ▶ ColaboraAmerica - Tomas de Lara
- ▶ Socialab - Julian Ugarte
- ▶ Leblon Equities - Marcelo Mesquita
- ▶ BNDES
- ▶ Vinci - Gabriella
- ▶ Marcos Palmeira

PERGUNTAS FREQUENTES

- ▶ Só podem participar idéias de negócios sociais? Porque?
Sim, para este desafio só aceitaremos inscrições de negócios sociais. Negócios Sociais são a ferramenta que acreditamos que pode complementar o atual sistema capitalista. Ele adiciona uma parte que estava faltando a estrutura econômica. Diferente de negócios tradicionais ele nasce com a intenção única de resolver algum problema e não distribui os lucros em forma de dividendos para seus acionistas, o que contribui para uma reflexão importante sobre concentração de capital, de riqueza, um problema que aumenta a desigualdade e que tem se agravado em todo mundo. Os empreendedores podem e devem claro serem remunerados por todo seu trabalho através de salários de mercado, não devem levar uma vida de sacrifícios, mas não empreenderão o negócio com o objetivo de ganhos financeiros pessoais. Também se diferenciam das ONGs pois não dependem de doações, pois tem sua receita diretamente da venda de produtos ou serviços que resolvem os problemas a que se propõem.
- ▶ Como ter certeza se minha idéia é um negócio social ou uma ONG?
Em um negócio social a receita vem diretamente da atividade principal do negócio. E é esta receita que sustenta a empresa. Em uma ONG você pode ter receitas vindas de atividades, mas que não necessariamente estão relacionadas a sua atividade principal. Sua ONG pode fazer um excepcional trabalho com crianças. Mas sua receita da ONG vem da venda de produtos paralelos que ajudam a sua ONG se manter. Este último exemplo não caracteriza sua organização como um negócio social, pois em teoria, se sua receita não vem de sua atividade principal, ela não está vinculada ao seu trabalho principal, tem mais riscos de não acompanhar as necessidades de sua atividade principal. Também não são negócios sociais que conseguem obter grande receita e até eventuais lucros a partir de doações ou modalidades de patrocínio que não tragam claro valor mercadológico para seus doadores ou patrocinadores. Em teoria, se não trazem valor mercadológico tangível, podem de um dia para o outro diminuir, tornando sua ONG insustentável.
- ▶ Como ter certeza que minha idéia é um negócio social e não um negócio de impacto, ou valor compartilhado, etc?
Em um negócio social não há distribuição de dividendos e lucros. Os lucros podem existir e podem inclusive serem grandes, dependendo do setor e do seu modelo de negócio. A diferença está justamente no fato dele não ser distribuído, garantindo que ele não seja acumulado por indivíduos mas ao contrário permaneçam no mercado, disponível para novas soluções.
- ▶ Como e porque os projetos serão avaliados?
Uma comissão de experts no tema Negócios Sociais de diversas organizações avaliarão os projetos e farão as escolhas dos projetos que poderão se apresentar no ColaboraAmerica no Rio de Janeiro. Os projetos serão escolhido de acordo com os critérios abaixo listados.
Empreendedores - Perfil dos empreendedores e sua capacidade de reunir pessoas e parceiros que conseguirão colocar em prática a idéia com excelência.
Problema - Relevância e urgência do problema escolhido para ser solucionado.
Força do Modelo de Negócio - Claramente resolve um problema de forma satisfatória, alto potencial de sustentabilidade financeira, baixo nível de complexidade para implementação, clara demanda pelo produto ou serviço.
Potencial de Impacto
O negócio tem alto potencial de escala ou replicabilidade. O produto ou serviço é inovador, disruptivo, facilmente produzido e/ou distribuído e pode se tornar uma solução global.
- ▶ Se meu projeto for escolhido, e estiver entre os que irão apresentar no Rio de Janeiro para banca de investidores, tenho algum suporte financeiro para esta viagem?
Não conseguimos oferecer suporte financeiro para sua viagem/ locomoção e alimentação. Também não podemos garantir hospedagem, mas é muito provável que possamos conseguir quartos/ camas oferecidas pelos organizadores, participantes e moradores da cidade caso você queira ou precise.