



VOX
CAPITAL

RELATÓRIO
DE IMPACTO
SOCIAL

2017



Sonhamos em
mudar o mundo.
E sabemos que
fazer é melhor
que sonhar.
Então, fazemos.

SUMÁRIO

6 MENSAGEM DA NOSSA EQUIPE

SOBRE NÓS 8

NOSSOS FUNDOS
LINHA DO TEMPO

14 NOSSA TESE DE INVESTIMENTO

DIRETRIZES
DESAFIOS DE IMPACTO

- Desenvolvimento do potencial humano
- Maximização da qualidade de vida e do bem-estar
- Construção de novos paradigmas em serviços financeiros

NOSSA ABORDAGEM DE IMPACTO 20

32 NOSSO PORTFÓLIO

DESENVOLVIMENTO DO POTENCIAL HUMANO

- Aondê
- Tamboro

MAXIMIZAÇÃO DA QUALIDADE DE VIDA E DO BEM-ESTAR

- Magnamed
- ProRadis
- Tem
- ToLife

CONSTRUÇÃO DE NOVOS PARADIGMAS EM SERVIÇOS FINANCEIROS

Avante

62 NOSSA ATUAÇÃO NO ECOSSISTEMA 60

62 O CAMINHO ADIANTE

NOTAS DO CONTEÚDO 64



COORDENAÇÃO GERAL
VOX CAPITAL

COORDENAÇÃO DO PROJETO
JESSICA SILVA RIOS

DIREÇÃO DE ARTE E PROJETO GRÁFICO
JONATAS BRITO

REVISÃO
PAULO SAMÁ

FOTOS
SHUTTERSTOCK

MENSAGEM DA NOSSA EQUIPE



EQUIPE VOX
DA ESQUERDA PARA A DIREITA
1ª FILEIRA: BRUNNA ZOGBI, GILBERTO RIBEIRO, NATÁLIA AGUIAR,
GABRIELA CHAGAS, BERNARDO LEÃO, ELISÂNGELA BRITO;
2ª FILEIRA: ERIK CAVALCANTE, NICE SOUSA, DANIEL IZZO;
3ª FILEIRA: SOPHIA CAMPELLO, ANA PAULA ROCHA E JÉSSICA SILVA RIOS.
JÚLIA PROFETA E ANTONIO MORAES NETO (FORA DA FOTO).

É com enorme alegria que apresentamos o nosso primeiro relatório de impacto social aberto ao público geral. É muito especial começar a publicar os resultados de nossos esforços em busca da construção de modelos de negócios que trabalham como agentes de transformação social positiva. São negócios que existem para um propósito maior do que o de simplesmente crescer e lucrar, mas também buscam ativamente solucionar problemas reais da população brasileira, principalmente da parcela que vive em situação de baixa renda.

Fomos pioneiros ao trazer o conceito de investimento de impacto ao Brasil em 2009. Desde a nossa fundação, lançamos três veículos de investimento: uma empresa de participação e dois fundos, e investimos em mais de 20 negócios, fosse através de participação acionária ou de dívidas conversíveis. Acreditamos que, finalmente, chegou o momento de abrir publicamente os resultados que estamos alcançando e os desafios que vivemos, tanto na criação dos modelos quanto na mensuração e demonstração do impacto social.

O tema "negócios de impacto social" ainda é bastante novo e muitas das suas estruturas e modelos estão sendo criados. A mensuração de impacto é uma dessas ferramentas que ainda precisam de um desenvolvimento maior e cada vez mais atenção daqueles que estão trabalhando no campo. Ao contrário da mensuração do retorno financeiro, aqui não existem padrões ou metodologias pré-definidas, o que, em nossa visão, não nos exige de buscar entregar o melhor que está sob nossas possibilidades.

Esse relatório traz uma foto do momento atual, tanto de nosso nível de profundidade na análise de impacto, quanto do desenvolvimento dos negócios em que estamos investindo. 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 avaliar e demonstrar o impacto positivo que estamos causando, mas estamos e estaremos sempre empenhados em melhorar nossas práticas para fazer o que for necessário para, através dos negócios e de nossos investimentos, ajudar a criar um mundo mais feliz e mais justo.

Boa leitura!
Equipe Vox Capital

SOBRE NÓS

QUEM SOMOS:

Fundada em 2009, a Vox Capital é uma gestora pioneira em investimentos de impacto no Brasil.

Nosso propósito é criar um mundo em que negócios são agentes de transformação social positiva.

O QUE FAZEMOS:

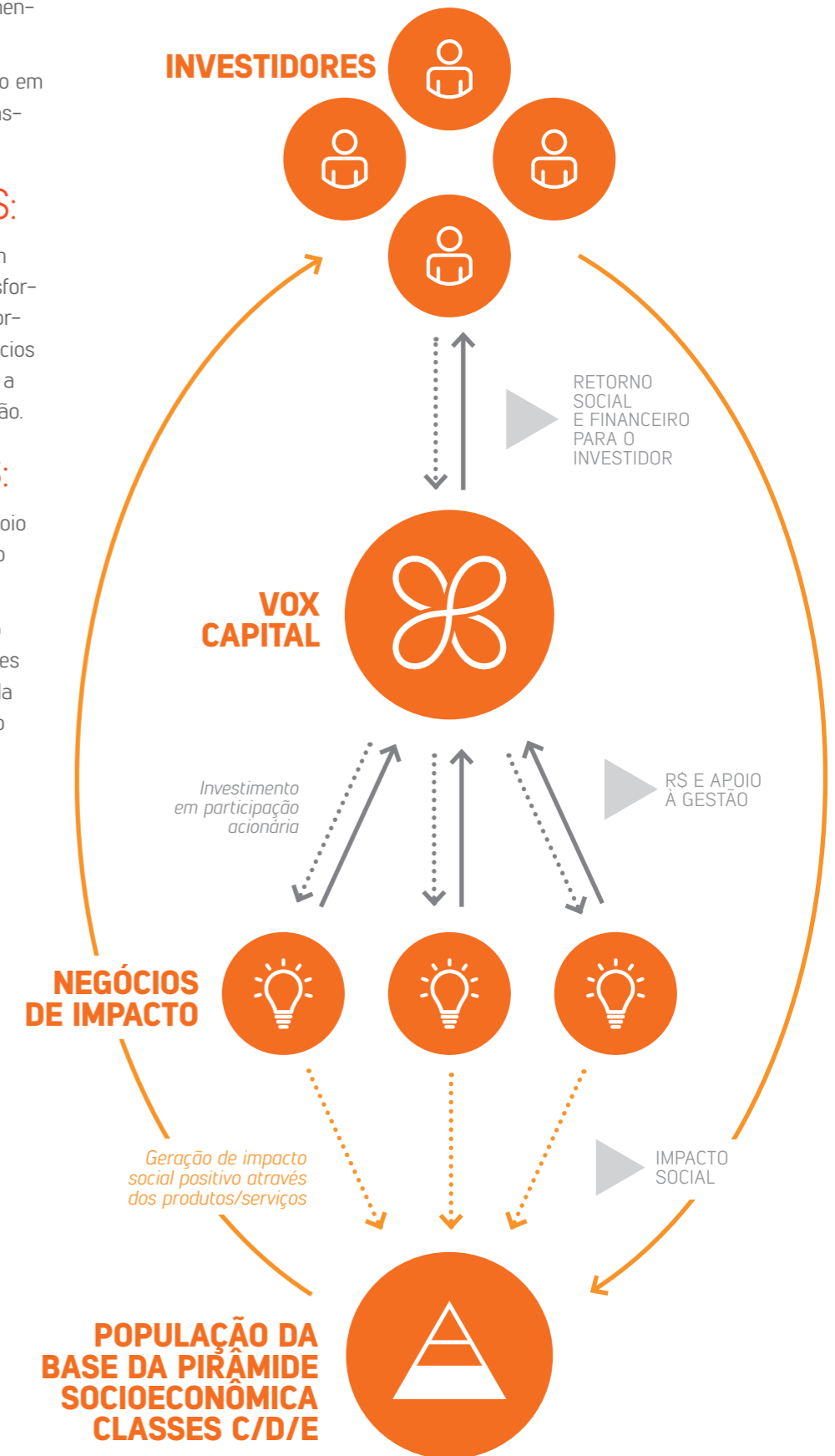
Investimos em negócios que usam tecnologias inovadoras para transformar positivamente a sociedade, fortalecemos o ecossistema de negócios de impacto e inspiramos pessoas a fazerem parte dessa transformação.

COMO FAZEMOS:

Aportamos capital financeiro e apoio à gestão em troca de participação acionária da empresa.

Nossos alvos de investimento são negócios que desenvolvem soluções em escala para problemas reais da população das classes C, D e E no Brasil, buscando impacto social e retorno financeiro.

A Vox Capital foi listada pelo quinto ano consecutivo na IA50, lista desenvolvida pela organização internacional independente Impact Assets para indicar as 50 empresas mais importantes do mundo em investimento de impacto.



NEGÓCIOS DE IMPACTO PARA NÓS CONSISTEM EM:

- Empresas com fins lucrativos e que têm o impacto como parte central de seu negócio, ou seja, impacto faz parte do *core business*;
- Negócios que desenvolvam soluções em escala para problemas reais da população da base da pirâmide socioeconômica, com atuação preferencial nas cadeias de valor dos setores de saúde, educação e serviços financeiros;
- Modelos que sejam capazes de quantificar e qualificar o impacto gerado por meio de medições ou indicadores de desempenho.

NOSSOS FUNDOS

VOX IMPACT INVESTING I

★ *Primeiro Fundo de Investimento em Participação de Impacto do Brasil*

Tipo: FIP (Instr. CVM 391/03)

Ano: setembro de 2012

Estágio: desenvolvimento do portfólio/
desinvestimento

Tamanho: R\$ 84,35 milhões

Investimentos: • 10 investimentos em participações acionárias
• 10 investimentos em dívidas conversíveis

Portfólio Ativo:



VOX IMPACT INVESTING II

Tipo: FIP (Instr. CVM 391/03)

Ano: agosto de 2016

Estágio: captação/investimento/
desenvolvimento do portfólio

Tamanho: até R\$ 120 milhões

Investimentos: 1 investimento em participação acionária

Portfólio Ativo:



Sem amarras, sem
pré-conceitos, sem
hipocrisia. Apenas com
muito trabalho. Muita
alegria. E muito amor.

2009

2010

2011

2012

2013

2014

2015

2016

2017

- Fundação da Vox Capital, primeira empresa de Investimento de Impacto do Brasil
- Primeiro investimento: **Plano CDE**

- Estruturamos o capítulo brasileiro da **ANDE**^[1], que ficou sediado em nosso escritório até 2014

- Investimento realizado em dívida conversível: **CDI Lan**
- O modelo de investimento em dívida conversível evoluiu para o programa **Vox Labs**, em parceria com aceleradoras.
- Primeiros investimentos do Vox Labs, acelerados pela Artemisia: **Banco Pérola** e **Saútil**

- Investimentos realizados em participação acionária: **Balcão de Empregos** e **Bille Empreendimentos**
- Fomos citados na lista **Impact Assets 50** pela primeira vez.
- A Vox Capital adota a metodologia do GIIRS^[2] como **GIIRS Pioneer Fund**^[3], tornando-se um fundo pioneiro mundialmente ao adotar a certificação no modelo de remuneração variável

- Conversão da dívida do **Saútil** em participação acionária
- Investimento realizado em dívidas conversíveis (Vox Labs): **WPensar** acelerado pela Pipa; **Kidopi** acelerado pela Artemisia; **+60 Saúde** acelerado pela Artemisia.
- Fomos citados na lista **Impact Assets 50** pelo 2º ano
- Reconhecimento internacional com artigos publicados na **Stanford Social Innovation Review**

- Investimentos realizados em participação acionária: **Tamboro**, **ToLife** e **Avante**
- Investimento realizado em dívida conversível (Vox Labs): **Kidu**, acelerado pela Artemisia;
- Recebemos, do BID^[3], o **Prêmio beyondBanking** como o "melhor investimento socialmente responsável da América Latina"
- Realizamos o primeiro **Fórum de Finanças Sociais e Negócios de Impacto**, em parceria com a Artemisia e o ICE^[4]
- Vox Capital e Daniel Izzo convidados para serem professores no curso executivo de investimentos de impacto na **Saïd Business School, em Oxford**
- Fomos citados na lista **Impact Assets 50** pelo 3º ano consecutivo
- Fomos citados no livro da presidente da Fundação Rockefeller, Judith Rodin, **"The Power of Impact Investing"** que destacou que "as atividades da Vox (...) oferecem exemplos que outros deveriam seguir"

- Investimentos realizados em participação acionária: **ProRadis**, **Magnamed** e **tem**
- Investimentos realizados em dívidas conversíveis (Vox Labs): **INBEP**, acelerado pela Pipa; **Biva**, acelerado pela Artemisia; **Quitei**, acelerado pela SWOP (Quintessa).
- Vox é certificada como **Empresa B**
- Fomos citados na lista **Impact Assets 50** pelo 4º ano consecutivo

- Fomos citados na lista **Impact Assets 50** pelo 5º ano consecutivo
- Recebemos, através de nossos fundadores Daniel Izzo e Antonio Moraes Neto, o **Prêmio Trip Transformadores**
- Realizamos a 2ª edição do **Fórum de Finanças Sociais**, em parceria com o ICE
- Lançamento do fundo **Vox Impact Investing II**
- Criação do grupo de trabalho sobre investimento de impacto na **ABVCAP**^[5] liderado pela Vox Capital

- 1º investimento realizado pelo **Vox Impact Investing II** em participação acionária: **Aondê**
- 1º desinvestimento realizado pelo **Vox Impact Investing I**: **Bille Empreendimentos**
- Fomos retratados em um case de negócios realizado por uma parceria entre a **Harvard Business School** e a **Harvard Kennedy School**
- Lideramos grupos de discussão para o **The Impact Management Project** no Brasil, que gerou *insights* retratados no blog do projeto no artigo *"The Brazilian Perspective"*
- Fomos reconhecidos como um dos melhores fundos para o mundo na lista **2017 Best for the World Fund** realizada pelo B Lab

LINHA DO TEMPO

NOTAS

- [1] ANDE - ASPEN NETWORK OF DEVELOPMENT ENTREPRENEURS
- [2] GIIRS - GLOBAL IMPACT INVESTING RATING SYSTEM
- [3] BID - BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO
- [4] ICE - INSTITUTO DE CIDADANIA EMPRESARIAL
- [5] ABVCAP - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE PRIVATE EQUITY E VENTURE CAPITAL



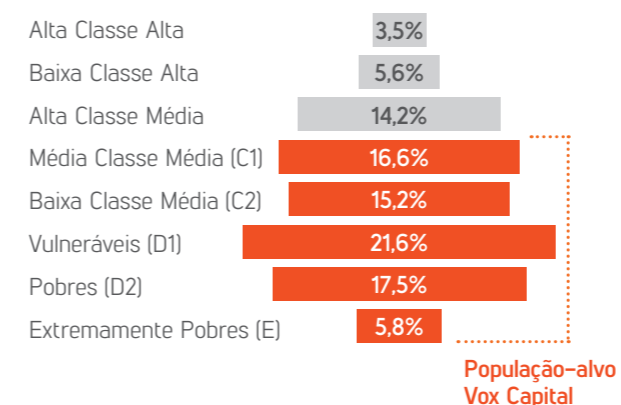
NOSSA TESE DE INVESTIMENTO

Para a Vox Capital, o impacto social positivo de nossos investimentos tem o mesmo nível de importância do retorno financeiro. Sabemos que a tomada de decisão de investimentos ultrapassa as noções apenas de risco e retorno, pois sempre haverá externalidades à sociedade. Realizar um aporte financeiro em uma organização significa que estamos ativamente trabalhando para que ela exista no futuro e ganhe relevância. Ainda que de forma não consciente, toda empresa irá gerar algum impacto na sociedade, negativo ou positivo, na busca pelos resultados. Somos uma gestora de investimento de impacto que direciona os recursos financeiros dos seus fundos a organizações que estão trabalhando para criar um mundo melhor e, ao mesmo tempo, gerar retornos financeiros competitivos.

A nossa tese de investimento busca identificar problemas sociais reais enfrentados pela população brasileira de baixa renda, que podem ser enfrentados através de modelos de negócios inovadores.

Buscamos preferencialmente empresas que atuem com soluções inovadoras direta ou indiretamente nos setores de educação, saúde e serviços financeiros, e que contribuam para redução de desigualdades sociais entre as classes de mais alta renda e as classes C, D e E no Brasil. As nossas investidas trabalham especialmente com os 80% da população brasileira que possuem renda familiar abaixo de R\$ 2.800,00 e que não são contemplados com qualidade pelas principais ofertas nestes setores.

DISTRIBUIÇÃO DAS FAMÍLIAS BRASILEIRAS DE ACORDO COM SUA FAIXA DE RENDA¹



	Renda em salário mínimo	Faixas de renda familiar mensal
Alta Classe Alta	> 11,5	Acima de R\$ 10.812
Baixa Classe Alta	4,7 a 11,5	R\$ 4.445 – R\$ 10.812
Alta Classe Média	3 a 4,7	R\$ 2.797 – R\$ 4.442
Média Classe Média (C1)	2,1 a 3	R\$ 1.922 – R\$ 2.793
Baixa Classe Média (C2)	1,4 a 2	R\$ 1.271 – R\$ 1.918
Vulneráveis (D)	0,8 a 1,4	R\$ 707 – R\$ 1.267
Pobres (D)	0,4 a 0,8	R\$ 354 – R\$ 704
Extremamente Pobres (E)	< 1	Até R\$350

FONTE: PNAD 2015 (IBGE) E PLANO CDE
 SEGMENTAÇÃO DE CLASSE SOCIAL SEGUNDO A SECRETARIA DE ASSUNTOS ESTRATÉGICOS (SAE)
 CÁLCULO BASEADO NO SALÁRIO MÍNIMO ATUAL R\$ 937,00 E PELO TAMANHO MÉDIO DAS FAMÍLIAS BRASILEIRAS DE 3,5 PESSOAS

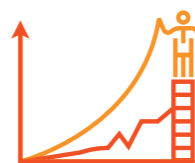
É fundamental que haja intencionalidade da empresa em causar impacto, ou seja, que ela tenha a intenção de atender a uma necessidade real da população, enquanto busca mensurar o impacto causado por seus produtos e/ou serviços.

Buscamos empresas de alto potencial, que estejam prontas para receber aportes de um fundo de *venture capital* e que se encaixem nos nossos três pilares de critérios:



EQUIPE EMPREENDEDORA

Equipe empreendedora com intenção proativa de atender a uma demanda real da população de baixa renda e de gerar impacto social positivo.



PERFIL DE NEGÓCIO

Negócios escaláveis e/ou replicáveis que usam tecnologias, com soluções capazes de atender à população como um todo, mas que sejam especialmente voltadas para resolver problemas de pessoas de baixa renda.



PROPOSTA DE VALOR

Proposta de valor que ofereça resposta a problemas reais da população brasileira de baixa renda.

Queremos investir em negócios que melhorem as formas atuais de prestação de serviços, para que alcancemos esses macro-objetivos:

Desenvolvimento do potencial humano

Maximização da qualidade de vida e do bem-estar

Construção de novos paradigmas em serviços financeiros

DESAFIOS DE IMPACTO

Buscamos empresas que atuem nos setores de educação, saúde e serviços financeiros, e ofereçam respostas aos desafios de impacto apresentados a seguir:

DESENVOLVIMENTO DO POTENCIAL HUMANO

- Cuidados na primeira infância;
- Suporte à alfabetização;
- Engajamento escolar e redução da evasão;
- Ensino profissionalizante diferenciado e efetivo;
- Ensino de habilidades e competências necessárias para cidadãos do século XXI;
- Formação sólida de professores e gestores escolares.

MAXIMIZAÇÃO DA QUALIDADE DE VIDA E DO BEM-ESTAR

- Saúde mental;
- Prevenção e cuidados de doenças crônicas não transmissíveis;
- Saúde bucal;
- Eficiência na gestão de recursos e qualificação de profissionais de saúde;
- Soluções para evitar disseminação de doenças transmissíveis;
- Atenção a crianças, mulheres e idosos.

CONSTRUÇÃO DE NOVOS PARADIGMAS EM SERVIÇOS FINANCEIROS

- Produtos financeiros personalizados às demandas das classes C, D e E;
- Soluções para redução do endividamento das famílias;
- Proteção patrimonial e de ativos familiares;
- Inclusão financeira.

casa
39

CHACHA
DUMDUM
since 1992

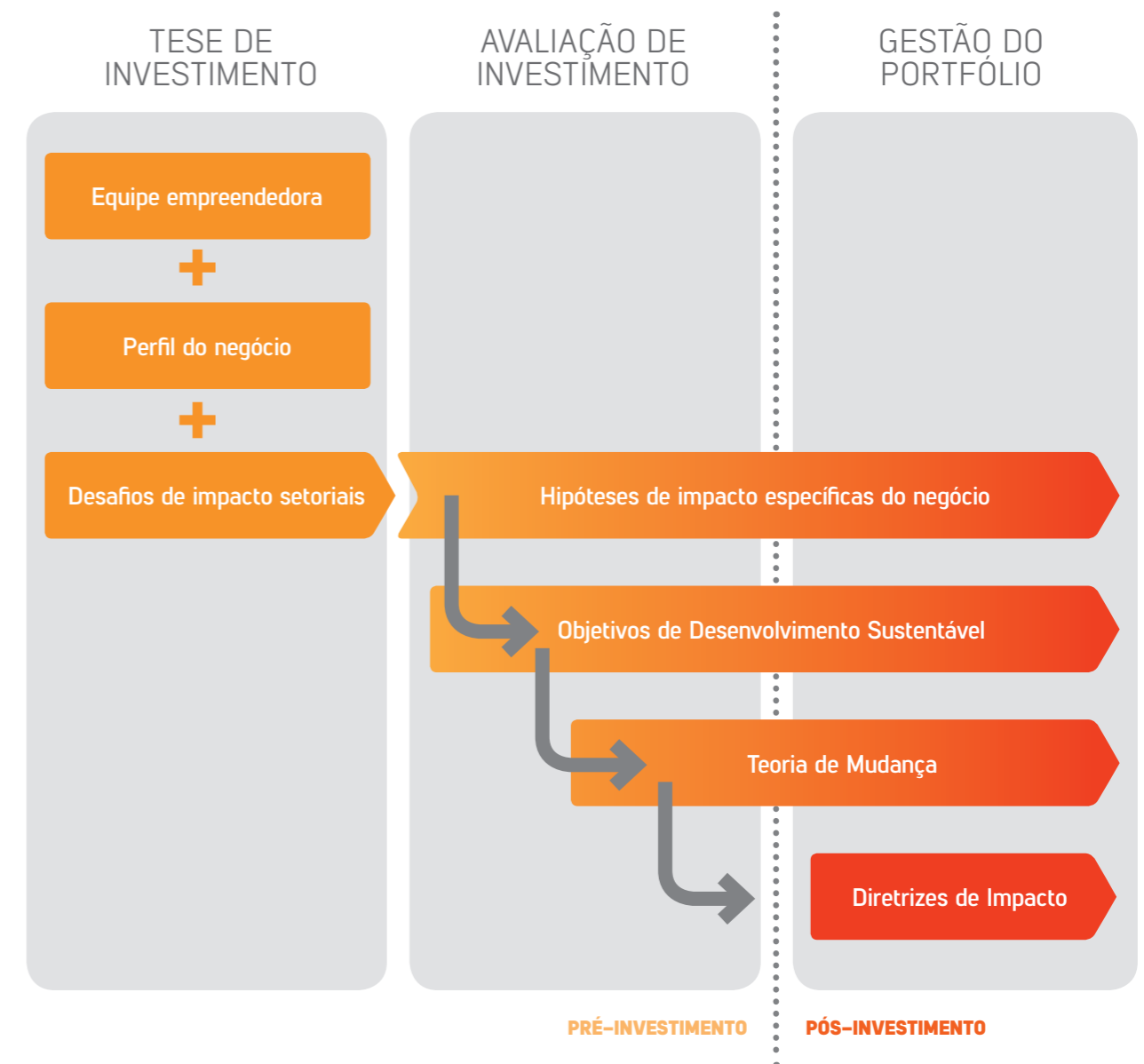
TEMPOSTAL

PROJETO DIDÁ
LOJA

Acreditamos em uma
sociedade mais justa e feliz.

NOSSA ABORDAGEM

NOSSA ABORDAGEM DE IMPACTO SOCIAL



O nosso olhar para o impacto social nasce em nossa tese de investimento e permeia toda nossa relação com os empreendedores.

HIPÓTESES DE IMPACTO ESPECÍFICAS DO NEGÓCIO

Ao encontrar empreendedores que apresentem soluções com potencial de responder aos desafios de impacto apontados em nossa tese, iniciamos o processo de **Avaliação de Investimento**¹.

Partimos então de uma visão de impacto macro para a visão micro, identificando as **hipóteses de impacto específicas**² relacionadas ao negócio em análise.

+ O nosso processo de **Avaliação de Investimento**¹ é composto por diversas dimensões de análise, como Produto, Mercado, Operação, Finanças, Pessoas e Impacto, e, à medida em que o negócio avança no funil de avaliação, as análises dessas dimensões vão sendo inseridas e aprofundadas.

+ A identificação das **hipóteses de impacto específicas do negócio**² leva em consideração:

- O entendimento do problema/lacuna social que a solução pretende trabalhar;
- O entendimento aprofundado da proposta de valor e do modelo de negócio;
- A consulta aos especialistas do setor como apoio para o nosso entendimento e validação da relevância da proposta de valor apresentada;
- O contato com beneficiários em potencial, onde saímos do campo teórico para testar na prática a solução proposta.



OBJETIVOS DE DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL (ODS)

Nossos investimentos estão alinhados com os **Objetivos de Desenvolvimento Sustentáveis**³ recomendados pela ONU. Nesse relatório, levamos em conta a atividade principal de cada empresa de nosso portfólio, para identificar os ODS aos quais elas estão servindo e como elas estão contribuindo para as metas específicas de cada macro-objetivo.

Assim, os ODS apoiam a nossa comunicação a respeito dos objetivos de impacto social inclusos em nosso portfólio, alinhando a nossa atuação com a agenda global de desenvolvimento sustentável.

+ Tendo em vista os grandes desafios econômicos, sociais e ambientais que permeiam todo o planeta, as Nações Unidas estabeleceram 17 **Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS)**³ como parte de uma agenda de prioridades e aspirações globais para 2030, apresentando uma oportunidade para que as soluções e tecnologias empresariais dialoguem com os maiores desafios mundiais.

Os 17 ODS desdobram-se em 169 metas específicas, compondo uma ampla variedade de tópicos interrelacionados ao redor das dimensões econômica, social e ambiental. Desta maneira, os ODS podem apoiar o alinhamento entre a proposta de valor dos negócios e as prioridades globais de desenvolvimento sustentável, como um quadro global para moldar, conduzir, comunicar e acompanhar as estratégias, objetivos e atividades.

Para saber mais sobre os ODS, acesse o link: www.nacoesunidas.org



TEORIA DE MUDANÇA

É vital compreender quais resultados desejamos alcançar através do nosso investimento e desenvolver metas e indicadores relacionados com esses objetivos.

A Teoria de Mudança é um exercício de reflexão colaborativo sobre o impacto que a empresa pretende promover através de sua solução e quais os recursos necessários para que a mudança ocorra.

Utilizamos a Teoria de Mudança como mapa estratégico de impacto, por permitir que a gestão do negócio tenha clareza do caminho entre a proposta de valor (*inputs*) e o propósito⁴ (impacto) e quais as métricas que podem ser estabelecidas para monitorar se os resultados (*outputs e outcomes*) estão sendo alcançados.

Uma vez mapeada a relação de causa e consequência, o negócio como um todo passa a ter consciência da influência das ações das diferentes áreas no objetivo de impacto.

+ O propósito⁴ da empresa reflete o seu objetivo de impacto e visa expressar, de maneira sintética, a sua razão de existir, qual a sua finalidade, a sua causa maior.

Ter clareza do propósito é fundamental para a elaboração do mapa da Teoria de Mudança.

Para apoiar a construção do propósito, uma analogia que costumamos fazer é pensar no propósito como o *pitch* da organização, utilizando os elementos abaixo para apresentar, em uma frase, o impacto que a empresa pretende causar com a suas soluções.

AÇÃO
+
OBJETO
+
CONSEQUÊNCIA

O QUE A EMPRESA FAZ COMO MISSÃO
PARA QUEM ELA FAZ
POR QUE ELA FAZ

O que aprendemos ao longo da nossa jornada:

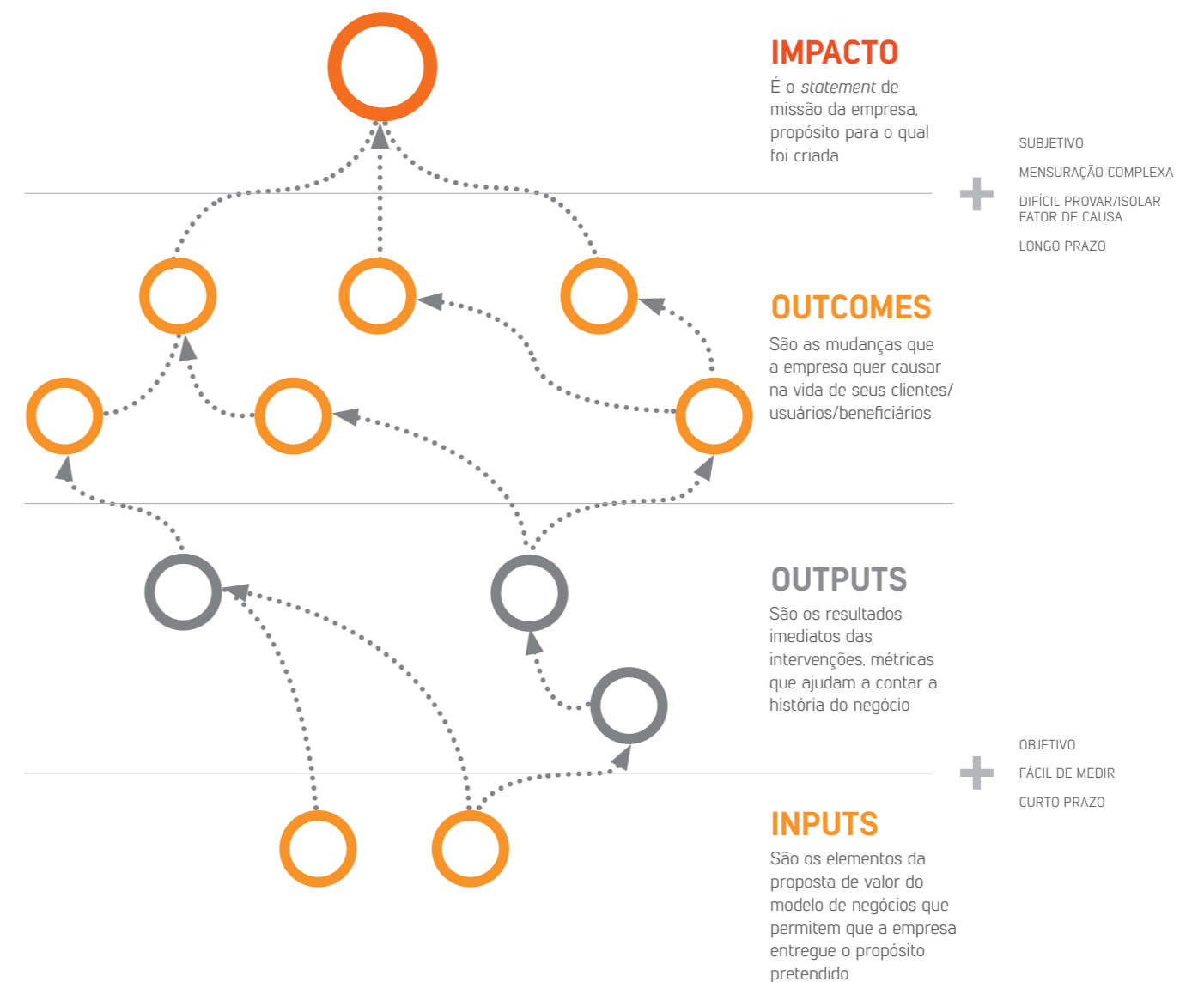
A Teoria da Mudança...

... precisa refletir a visão holística do negócio, sendo essencial ser construída em conjunto com os empreendedores e demais pessoas-chave do negócio. A participação de um cliente/beneficiário também enriquece muito as discussões;

... envolve resultados imediatos das intervenções (*outputs*) e resultados/consequências subsequentes esperadas após as intervenções do negócio (*outcomes*). Os *outcomes* normalmente são difíceis de serem observados de maneira direta, seja por uma questão de prazo (quando as intervenções afetam beneficiários no longo prazo) ou por uma questão de causalidade (quando não é possível atribuir o resultado observado exclusivamente à intervenção do negócio). No entanto, o estabelecimento das correlações é importante para a construção futura de indicadores, que ajudarão a medir o quão próximo aquele negócio está de entregar ou não sua visão;

... é uma ferramenta viva e, para que seja de fato condizente com o negócio, deve ser revisitada com a mesma frequência do planejamento estratégico ou sempre que houver mudanças significativas na operação.

MAPA DA TEORIA DE MUDANÇA



DIRETRIZES DE IMPACTO DO NEGÓCIO

Com o mapa da Teoria da Mudança, estabelecemos em conjunto com os empreendedores o plano de impacto, que irá apoiar a condução do propósito como a principal diretriz do negócio.



O plano de impacto envolve todas as áreas-chave da empresa, dado que, por exemplo, alterações dos atributos da solução, adoção de nova tecnologia ou mudanças na estratégia comercial, influenciam o caminho e, consequentemente, o alcance do propósito de impacto do negócio.

O plano de impacto contempla a construção da narrativa de impacto e a implementação de um processo de **análise de impacto**⁵, contendo idealmente a definição de métricas e metas.



A **Análise de Impacto**⁵ ajuda a:

- Manter o foco do objetivo e propósito do negócio;
- Corrigir divergências entre o propósito original do negócio e o que está de fato acontecendo;
- Gerar aprendizagem e melhoria nas soluções (produtos/serviços);
- Melhorar o posicionamento e comunicação da empresa;
- Alavancar a estratégia comercial com os resultados observados;
- Ajudar a atrair parceiros estratégicos e investidores.

A **Análise de Impacto** deve adicionar valor para o negócio e dar *insights* para melhoria da proposta de valor.



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 para compreender os resultados da sua solução na vida do cliente/usuário/beneficiário;

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.

O que aprendemos ao longo da nossa jornada:

O plano de impacto...

...precisa ser construído em conjunto com a equipe executiva. O patrocínio da liderança é essencial para a adoção da visão de impacto pelos demais envolvidos;

...apoia o acompanhamento da eficiência do produto/serviço frente ao seu propósito.

...posiciona impacto como a camada central do negócio e não como uma camada que precisa ser adicionada ao negócio;

...reúne 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 clientes/usuários/beneficiários, ajudando a ilustrar a entrega do propósito do negócio, até a escolha das métricas que apoiem o monitoramento periódico;

...visa integrar a coleta de dados dentro das rotinas do negócio, beneficiando-se ao máximo da automatização e da tecnologia presentes na operação;

...estrutura os indicadores em um dashboard para uma gestão integrada.

GIIRS

GLOBAL IMPACT INVESTING RATING SYSTEM

Buscando o alinhamento do nosso propósito aos interesses dos nossos cotistas, desenvolvemos um modelo inovador de **taxa de performance**,⁶ que leva em conta o desempenho financeiro e o impacto social do nosso portfólio.

NOSSA TAXA DE PERFORMANCE HÍBRIDA LEVA EM CONTA O DESEMPENHO FINANCEIRO E O IMPACTO SOCIAL




Como uma gestora de investimento, a remuneração da Vox é composta pela taxa de administração e pela **taxa de performance**⁶.

A taxa de administração é calculada anualmente. Nos cinco primeiros anos, correspondentes ao período de investimento, o cálculo é feito sobre o montante de capital comprometido total do fundo. E a partir do 6º ano do fundo, o cálculo é feito com base no capital de investimento ativo.

A partir do momento em que os investidores do fundo tiverem recebido de volta o valor investido pelo fundo nas empresas, a Vox torna-se elegível a uma taxa de performance de até 20% sobre o que exceder o índice de retorno financeiro mínimo, conforme ilustrado no gráfico ao lado.

Para medir o índice de impacto social de nosso portfólio, adotamos a escala da dimensão "clientes" do **GIIRS**⁷ como critério para a nossa taxa de performance.

Anualmente, os nossos fundos de investimento e as empresas no nosso portfólio de investimentos são submetidos à avaliação do GIIRS.

O B Impact Assessment é o questionário usado para a avaliação do GIIRS anualmente. Para conhecer mais sobre o GIIRS e o B Impact Assessment acesse: www.bimpactassessment.net 



O **GIIRS (Global Impact Investing Rating System)**⁷ é uma avaliação independente desenvolvida pelo B Lab. A avaliação é destinada a fundos e a empresas.

Nas empresas, são levadas em consideração métricas relacionadas às operações (*Operations Ratings*) e ao modelo de negócios (*Impact Business Model Ratings*) em cinco diferentes critérios: comunidades, meio ambiente, colaboradores, governança e clientes.

O GIIRS do fundo é calculado com base na média ponderada do GIIRS das empresas do portfólio de investimento do fundo, acrescido de uma terceira seção exclusiva para fundos.





Nossa luta é pela igualdade.
E nossa arma é a inovação.

NOSSO PORTFÓLIO

2 
FUNDOS DE INVESTIMENTO
VOX IMPACT INVESTING I
VOX IMPACT INVESTING II

3 
SETORES DE ATUAÇÃO
EDUCAÇÃO, SAÚDE E SERVIÇOS FINANCEIROS

11 
EMPRESAS INVESTIDAS

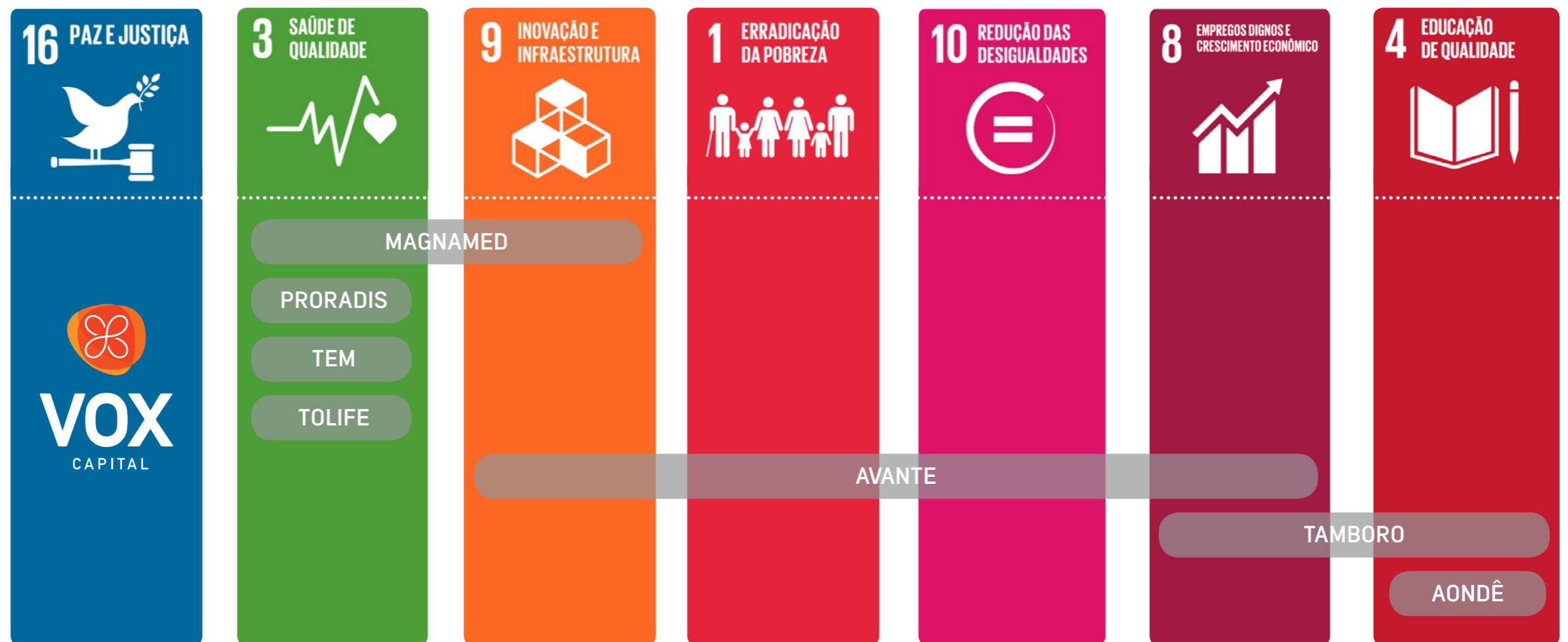
7 
EMPRESAS SOB GESTÃO

19, 
MILHÕES DE PESSOAS^[1] ATENDIDAS PELO PORTFÓLIO EM 2017

7 
ODS^[2] RELACIONADOS COM O NOSSO PORTFÓLIO

NOTAS:
[1] ESTE INDICADOR REFERE-SE À ESTIMATIVA DO NÚMERO DE PESSOAS ATENDIDAS PELAS EMPRESAS DO NOSSO PORTFÓLIO DURANTE O PERÍODO DE JANEIRO A JULHO DE 2017, COM BASE NOS PRODUTOS E SERVIÇOS VENDIDOS. VALE RESSALTAR QUE O RACIONAL DO INDICADOR DE PESSOAS ATENDIDAS VARIA DE ACORDO COM O MODELO DE NEGÓCIO E 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. [2] 7 ODS ATRELADOS ÀS EMPRESAS INCLuíDAS EM NOSSA CARTEIRA DE INVESTIMENTO, POR MEIO DE 15 METAS ESPECÍFICAS. [3] INVESTIMENTOS EM PARTICIPAÇÃO ACIONÁRIA

REFERÊNCIA DOS ODS ATRELADOS
AOS NEGÓCIOS QUE COMPÕEM A
NOSSA CARTEIRA DE INVESTIMENTO





NOSSO PORTFÓLIO

DESENVOLVIMENTO DO POTENCIAL HUMANO



Aondê Educacional

DATA DE INVESTIMENTO: MARÇO/17
FUNDO: VOX IMPACT INVESTING II

www.conecturma.com.br

OUTPUTS DO NEGÓCIO

	2016 (JAN-DEZ)	2017 (JAN-JUL)
1 ALUNOS - REDE PÚBLICA	1.272	1.764
ALUNOS - REDE PRIVADA	280	1.434
2 ESCOLAS - REDE PÚBLICA	18	18
ESCOLAS - REDE PRIVADA	4	12
3 PROFESSORES FORMADOS - REDE PÚBLICA	55	74
PROFESSORES FORMADOS - REDE PRIVADA	12	54

Veja as notas no capítulo "Notas do Conteúdo"

O PROPÓSITO

Criar a melhor experiência de aprendizagem para formar cidadãos mais autônomos, solidários e competentes.

O NEGÓCIO

A Aondê é uma empresa de educação e tecnologia que combina ferramentas tradicionais e modernas em uma plataforma transmídia, utilizando os benefícios do *story-telling* e da gamificação para ajudar a solucionar as principais lacunas educacionais e criar uma melhor experiência de aprendizagem.

A empresa oferece a metodologia de ensino Conecturma, voltada para a aprendizagem de língua portuguesa, matemática e competências socioemocionais, reunindo livros didáticos, plataforma digital adaptativa e gamificada, desenhos animados, músicas e fantoches cuidadosamente combinados para aumentar a motivação, o interesse e a concentração de crianças de 3 a 11 anos de idade. Os materiais adequam-se a diferentes contextos e o seu uso faz com que crianças, professores e famílias tenham uma experiência educacional mais interativa e relevante.

ODS



DESTAQUES

2017

- Aondê realiza uma parceria com o Google Education no desenvolvimento de aplicativos de realidade virtual aumentada, que serão utilizados como mais um recurso da Conecturma.
- Lançamento do canal Educação na Veia, um *talk show* de educação transmitido no Youtube. Os programas do canal são apresentados pelo Rafael Parente - CEO da Aondê.

GIIRS - DIMENSÃO CLIENTES

A avaliação do GIIRS é realizada anualmente e dado à entrada da Aondê em mar/17 no nosso portfólio, a empresa passará pela primeira avaliação GIIRS em 2018, considerando a data base 2017.

QUEM FAZ ACONTECER

RAFAEL PARENTE



"A minha missão de vida é ajudar a transformar positivamente a educação brasileira, especialmente a educação pública. A Conecturma contribuirá para que todos os pequenos brasileiros possam ter uma educação de excelência, para que consigam encontrar e desenvolver suas potencialidades de forma plena e se tornem cidadãos autônomos, solidários e competentes. Só assim conseguiremos melhorar a equidade de nossos resultados educacionais e teremos um país menos desigual."

DESAFIOS DO NEGÓCIO

"Um dos desafios que temos atualmente é conseguir que um número cada vez maior de pessoas conheça a Conecturma e seus resultados. O nosso negócio já tem mérito. Agora precisamos conseguir ganhar escala com qualidade para que tenhamos relevância. O outro desafio é ter pesquisadores interessados em desenhar e implementar pesquisas sérias de impacto para que possamos comprovar o que já temos observado nas avaliações internas das redes onde estamos presentes."

RAFAEL PARENTE, COFUNDADOR E CEO DA AONDÊ

JOSELAINÉ CASTRO



"Quando nós apresentamos a Conecturma para as crianças, é como uma magia. Elas se encantam e aprendem fácil. É impressionante como o interesse dos alunos aumentou nesses anos. O material valoriza e ajuda o professor. É um grande incentivo para nós, professores, que vemos nossos alunos mais felizes em aprender."

JOSELAINÉ CASTRO, PROFESSORA DA REDE DE ESCOLAS DO MUNICÍPIO DE VIAMÃO, NO RS

ABRANGÊNCIA GEOGRÁFICA



30 ESCOLAS
128 PROFESSORES
3.198 ALUNOS

Posição em jul/17



DATA DE INVESTIMENTO: FEVEREIRO/14
FUNDO: **VOX IMPACT INVESTING I**

www.tamboro.com.br

OUTPUTS DO NEGÓCIO

	2016 (JAN-DEZ)	2017 (JAN-JUL)
ENSINO FUNDAMENTAL		
1 ALUNOS – ENSINO PÚBLICO	6.931	5.135
ALUNOS – ENSINO PRIVADO	22.220	2.582
ENSINO SUPERIOR		
2 ESCOLAS – ENSINO PÚBLICO	20	17
ESCOLAS – ENSINO PRIVADO	17	14
ENSINO CORPORATIVO		
3 ALUNOS – ENSINO PRIVADO	12.754	24.642
ENSINO CORPORATIVO		
4 EMPRESAS CLIENTES	1	1
5 USUÁRIOS	3.581	8.187

Veja as notas no capítulo "Notas do Conteúdo"

O PROPÓSITO

Criar conexão entre pessoas e oportunidades, desenvolvendo competências essenciais para uma sociedade em transformação.

O NEGÓCIO

A Tamboro é uma empresa que desenvolve plataformas educacionais e games de aprendizagem para melhorar a educação e habilidades socioemocionais em adolescentes, jovens e adultos.

Com uma plataforma *on-line* e utilizando um sistema capaz de acompanhar e avaliar a evolução do usuário, a Tamboro tem seu foco no desenvolvimento das habilidades e competências como resolução de problemas, criatividade, capacidade de comunicação etc, essenciais tanto no mercado de trabalho, quanto na vida pessoal e social dos jovens. A Tamboro busca, por meio de suas soluções, formar pessoas cada vez mais capacitadas para construir um mundo melhor.

ODS



DESTAQUES

2017

- Participação no programa de aceleração Unreasonable Goals Global Summit em Washington – DC, nos Estados Unidos, assumindo o compromisso de ajudar a comunidade internacional a atender a meta do objetivo nº 4 – educação de qualidade da ONU.

Fonte: <https://unreasonable-goals.com/>

GIIRS – DIMENSÃO CLIENTES

2016: 32,8 | Benchmark*: 21,2

*Benchmarking pontuação média das empresas classificadas pelo rating do GIIRS

QUEM FAZ ACONTECER

SAMARA WERNER



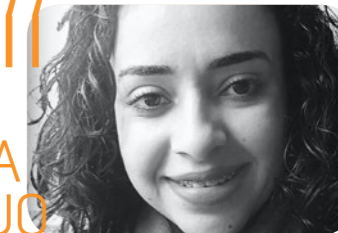
"Saber que podemos mudar a realidade que nos cerca por meio da educação é o que me move. Eu acredito que a força do empreendedorismo junto ao poder transformador da educação é capaz de trazer mudanças significativas na vida das novas gerações, contribuindo para a construção de um Brasil diferente, mais justo e desenvolvido. E nessa busca eu aposto em um caminho que nos conecta de maneira relevante com pessoas e nos ajuda a viver de acordo com nossos valores. Diante desse grande desafio, sucesso, para mim, será conseguir chegar em todos os cantos do Brasil e, com o apoio da tecnologia, oferecer educação de qualidade 24 horas por dia, todos os dias da semana. Será confirmar que mesmo aqueles que vivem nas regiões mais remotas, terão acesso a uma formação de qualidade, tal qual um jovem de uma grande capital. E ter a certeza de que conseguimos ajudar esses jovens a desenvolver as competências necessárias para que eles possam atuar como agentes de transformação social mais conscientes e confiantes de toda a sua potencialidade."

DESAFIOS DO NEGÓCIO

"Os principais desafios que a empresa enfrenta hoje dizem respeito ao momento de crescimento em que se encontra. A estratégia traçada precisa ser refletida na estrutura de gestão e liderança, assim como nos processos internos – de finanças, fluxo de informação, vendas, operação... – que precisam ser redesenhados de acordo com o tamanho que a empresa busca atingir. Processos e estruturas organizacionais que funcionam bem para uma empresa de 30 funcionários podem ficar sob grande pressão e falhar quando essa empresa passa a ter 50 funcionários, por isso prevemos que a expansão vai trazer grandes desafios em relação ao redesenho de processos de trabalho, manutenção da cultura organizacional e comunicação – para que direcionamentos ecoem por toda a empresa sem ruídos."

SAMARA WERNER, COFUNDADORA E CEO DA TAMBORO

LAURA ARAUJO



"A plataforma contribuiu para o meu desenvolvimento pessoal. Explorando suas atividades, pude me conhecer melhor e isso teve um impacto positivo na minha vida e nas minhas relações, principalmente no ambiente de trabalho (...) Estou trabalhando a questão da empatia e da gentileza para que as minhas relações sejam 100% positivas. Gosto do site porque ele promove o autoconhecimento e a educação. E educação transforma."

LAURA ARAÚJO PINHEIRO, 25 ANOS,
ANALISTA FINANCEIRA E CONSULTORA NATURA

ABRANGÊNCIA GEOGRÁFICA





NOSSO PORTFÓLIO

MAXIMIZAÇÃO DA QUALIDADE DE VIDA E DO BEM-ESTAR



DATA DE INVESTIMENTO: AGOSTO/2015
FUNDO: VOX IMPACT INVESTING I

www.inovacoesmagnamed.com.br

OUTPUTS DO NEGÓCIO

	2016 (JAN-DEZ)	2017 (JAN-JUL)
1 TOTAL DE HOSPITAIS EQUIPADOS	245	280
Hospitais equipados - Público	42	50
Hospitais equipados - Privado	106	119
Hospitais equipados - Exportação	97	111
2 TOTAL DE AMBULÂNCIAS EQUIPADAS	1.491	1.578
Ambulâncias equipadas - Público	416	356
Ambulâncias equipadas - Privado	520	576
Ambulâncias equipadas - Exportação	555	646
3 TOTAL DE ATENDIMENTOS REALIZADOS ('000)	976,2	1.034,2
Atendimentos realizados - Público	267,1	230,3
Atendimentos realizados - Privado	341,3	378,3
Atendimentos realizados - Exportação	367,8	425,6
4 TOTAL DE EQUIPAMENTOS EM USO	2.384	2.542
Equipamentos em uso - Público	591	533
Equipamentos em uso - Privado	846	941
Equipamentos em uso - Exportação	947	1.068

Veja as notas no capítulo "Notas do Conteúdo"

O PROPÓSITO

Ajudar seus clientes a salvarem vidas, com equipamentos inovadores na área de cuidados críticos, em busca de um mundo com pessoas saudáveis e vibrantes.

O NEGÓCIO

A Magnamed é uma empresa que desenvolve, monta e comercializa equipamentos médicos hospitalares para o mercado de cuidados críticos, especializada em ventilação pulmonar.

A Magnamed destaca-se no desenvolvimento de equipamentos médicos hospitalares de alta tecnologia, eficiência e qualidade, que ajudam a preservar vidas, contribuindo para o aumento da disponibilidade de leitos e para a redução das mortes em transporte ambulatorial. O portfólio atual de produtos conta com ventiladores pulmonares estacionários utilizados em leitos de UTI e ventiladores pulmonares de transporte utilizados em remoções emergenciais. Seus equipamentos foram desenvolvidos para atender a necessidade de hospitais de países emergentes, unindo tecnologia e usabilidade. A interface intuitiva com *touchscreen* simplifica o uso e foi construída para apoiar o profissional de saúde na parametrização das necessidades do paciente, além de possuírem maior disponibilidade de bateria e garantia de manutenção e reposição de peças, favorecendo o funcionamento em um contexto de poucos recursos, como o encontrado no sistema público de saúde.

ODS



DESTAQUES

2015

- Listada entre as 200 pequenas e médias empresas que mais cresceram no Brasil. A empresa cresceu 150% entre 2012 e 2014, por meio de uma estratégia focada em inovação.

Fonte: <http://exame.abril.com.br/revista-exame/as-licoes-das-200-pmes-que-mais-cresceram-no-brasil>

2016

- Magnamed é finalista do Prêmio Empreendedor Social, uma parceria entre a Folha de S. Paulo e a Fundação Schwaab.

Fonte: <http://www1.folha.uol.com.br/empreendedor-social/finalistas/2016-tatsuo-suzuki-magnamed.shtml>

2017

- Magnamed abre fábrica na Flórida, para atender os mercados americano, canadense e mexicano, e ampliar os negócios fora do Brasil.

GIIRS - DIMENSÃO CLIENTES

2016: 23,8 | Benchmark: 21,2

Benchmarking: pontuação média das empresas classificadas pelo rating do GIIRS

QUEM FAZ ACONTECER

WATARU UEDA



"Eu acordo todos os dias para utilizar todo o meu conhecimento e tecnologia para que a Magnamed possa ajudar a preservar mais vidas, e também devolver à sociedade o que ela me proporcionou através de todo ensino público a que tive acesso. E sucesso é poder ver que os equipamentos médicos que nós projetamos e fabricamos salvam vidas de forma segura e eficaz."

DESAFIOS DO NEGÓCIO

"O grande desafio do momento é podermos levar nossos produtos para mais instituições de saúde, hospitais, empresas de remoções do Brasil e do mundo de maneira mais rápida, ou seja, vendendo mais. E para isso temos que ter mais recursos financeiros para acelerar o crescimento e, com isso, possibilitar também a conclusão de uma nova tecnologia de ventilação pulmonar, com incorporação de sistemas de aceleração do fluxo de ar ambiente, para que mais hospitais ao redor do mundo possam ter acesso às melhores técnicas de ventilação pulmonar."

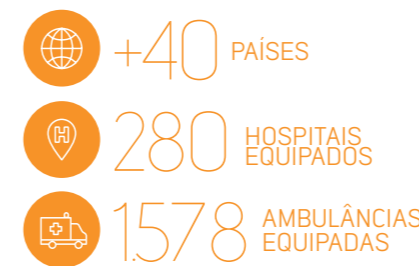
WATARU UEDA, COFUNDADOR E CEO DA MAGNAMED

SÍLVIA NOBRE

"A confiabilidade no produto me fez tirar pela primeira vez um paciente do CTI para tomar banho de sol e fazer atividade física ao ar livre, como um dos processos de reabilitação...Tirar pacientes da unidade de terapia intensiva para tomar banho de sol virou uma referência graças ao ventilador mecânico e à confiança no produto da Magnamed."

SÍLVIA NOBRE, FISIOTERAPEUTA E 1º TENENTE DO HOSPITAL CENTRAL DO EXÉRCITO (HCE)

ABRANGÊNCIA GEOGRÁFICA



Posição em jul/17



DATA DE INVESTIMENTO: JUNHO/2015

FUNDO: **VOX IMPACT INVESTING I**

www.proradis.com.br
www.examineja.com.br

OUTPUTS DO NEGÓCIO

	2016 (JAN-DEZ)	2017 (JAN-JUL)
1 USUÁRIOS CADASTRADOS EJ	26.891	32.389
3 USUÁRIOS QUE FIZERAM USO EJ	3.697	2.407
3 UNIDADES CREDENCIADAS EJ	886	1.134

Veja as notas no capítulo "Notas do Conteúdo"

O PROPÓSITO

Viabilizar uma alternativa de acesso à saúde de qualidade para a população brasileira, por meio de uma ampla gama de benefícios embarcados em uma plataforma tecnológica inovadora.

O NEGÓCIO

A ProRadis é uma empresa de tecnologia com foco em otimizar o uso de recursos no setor de saúde brasileiro. A empresa trabalha na redistribuição do excesso de capacidade de serviço de clínicas privadas de saúde, que possuem interesse em ofertar atendimento médico de baixo custo para a população brasileira sem plano de saúde.

Seu portfólio é composto por duas linhas de negócio: o SmartRIS, *software on-line* para gestão de clínicas de saúde, e o ExamineJá, *marketplace on-line* de atendimento médico de baixo custo.

Nossa tese de impacto está voltada para a linha de negócios ExamineJá, considerando o potencial do negócio em reduzir a lacuna entre a oferta e demanda na prestação de serviços de saúde às classes C, D e E.

ODS



GIIRS - DIMENSÃO CLIENTES

• 2016: 21,7 | Benchmark: 21,2

Benchmarking: pontuação média das empresas classificadas pelo rating do GIIRS

QUEM FAZ ACONTECER

HAISSAN MOLAIB



"Construir uma companhia com pessoas talentosas, que pensem diferente e sejam capazes de desenvolver soluções inovadoras em prol da saúde e bem-estar da população brasileira."

DESAFIOS DO NEGÓCIO

"O desafio é o de acelerar o engajamento de grandes companhias e potencializar a distribuição do nosso produto no mercado."

HAISSAN MOLAIB, COFUNDADOR E CEO DA PRORADIS

PALOMA SOUZA



"Os planos individuais estão um pouco restritos, às vezes contratamos como pessoa física e temos uma série de carências a serem cumpridas. Com o ExamineJá esse problema não existe!"

Pesquisei através do particular em várias clínicas na minha região, onde a cotação dos meus exames chegou a custar R\$ 1.900,00. Buscando com o ExamineJá, ficou um valor muito inferior a isso e eu ainda consegui dividir em 12x no meu cartão de crédito, sendo que nas outras clínicas o valor tinha que ser pago à vista.

Eu ainda não conhecia a ferramenta, mas depois do uso, já divulguei para várias pessoas! Ótimo atendimento, me ajudando não só nos valores e nas formas de pagamento, mas indicando diversas opções de clínicas e laboratórios disponíveis. Vou continuar usando sempre, pois é uma novidade que está fazendo a diferença."

PALOMA GOMES SOUZA, RIBEIRÃO PIRES

ABRANGÊNCIA GEOGRÁFICA

16 ESTADOS

32.389 USUÁRIOS CADASTRADOS

1.134 UNIDADES CREDENCIADAS

Posição em jul/17





tem.

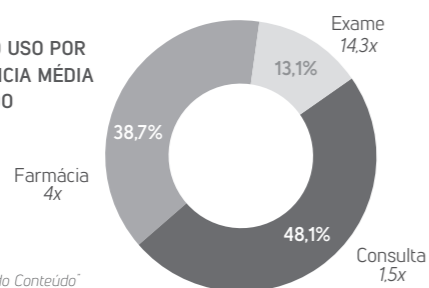
DATA DE INVESTIMENTO: OUTUBRO/15
FUNDO: **VOX IMPACT INVESTING I**

www.meutem.com.br

OUTPUTS DO NEGÓCIO

	2016 (JAN-DEZ)	2017 (JAN-JUL)
1 ASSOCIADOS CADASTRADOS	70.063	107.997
2 ASSOCIADOS COM CONTA LIBERADA PARA USO	17.716	26.172
3 ASSOCIADOS QUE FIZERAM USO	1.084	805
4 UNIDADES CREDENCIADAS	12.794	14.382
5 ECONOMIA MÉDIA DOS USUÁRIOS QUE FIZERAM USO	\$ 458	\$ 406

6 GRÁFICO COM:
% DE DISTRIBUIÇÃO DO USO POR CATEGORIA E FREQUÊNCIA MÉDIA DE USO POR ASSOCIADO PERÍODO JAN-JUL17



Veja as notas no capítulo "Notas do Conteúdo"

O PROPÓSITO

Gerar acesso a saúde de qualidade a preços acessíveis, a quem não consegue ter acesso a uma rede particular.

O NEGÓCIO

A TEM é uma empresa que atua como uma administradora de cartões pré-pagos de uso exclusivo para pagamentos de serviços de saúde e bem-estar prestados pela rede credenciada da empresa.

A TEM oferece para os seus clientes acesso a uma rede de benefícios em serviços de saúde como atendimentos e exames médicos de baixo custo (até 70% mais baratos) e descontos em medicamentos. O modelo de negócios da empresa é baseado em três pilares: i) Credenciamento de rede; ii) Intermediação de pagamentos, e iii) Gestão de rede de beneficiários.

ODS



DESTAQUES

2017

- Recebe o 3º lugar no Prêmio Fintech da CIAB FEBRABAN

GIIRS - DIMENSÃO CLIENTES

2016: 42,4 | Benchmark: 21,2

Benchmarking pontuação média das empresas classificadas pelo rating do GIIRS.

QUEM FAZ ACONTECER

TUCA RAMOS



"O que me motiva é poder construir uma solução que venha a ajudar grande parte da população brasileira que sofre com a carência do sistema público de saúde, trazendo mais qualidade de vida e bem-estar a essas pessoas, além de construir uma grande empresa com um modelo disruptivo."

DESAFIOS DO NEGÓCIO

"A falta de conhecimento do consumidor sobre o funcionamento do produto e a consequente falta de engajamento na utilização do benefício são, sem dúvida, os principais desafios a serem vencidos. A entrega de uma experiência sem atrito e o uso da tecnologia para apoiar o consumidor na utilização são as metas estabelecidas para a companhia no próximo semestre. Para atender às condições descritas, o roadmap de desenvolvimento prevê o lançamento, até o início de 2018, de uma nova plataforma que seja simples, com design inclusivo, nível de personalização que garanta a humanização da experiência e que esteja disponível no device que o usuário tem à mão, ou seja, seu celular. A expectativa é que a experiência mobile only possa aproximar o consumidor dos benefícios oferecidos, utilizando uma linguagem com a qual ele está completamente acostumado, além de elevar significativamente a capacidade de escala da companhia."

TUCA RAMOS, COFUNDADOR E CONSELHEIRO DA TEM

GETÚLIO CALDAS



"Cai no banheiro em casa, quebrei o fêmur, fiquei na UTI, quase morri... Fiquei 4 meses esperando fisioterapia do Estado e nunca consegui ser chamado, aí eu peguei o cartão e vi fisioterapia... Eu comecei a andar de andador, de muleta, de bengala, se não fossem vocês eu não estava andando. Eu já fiz cento e tantas sessões de fisioterapia. Se não fosse o cartão de vocês eu não teria condições de pagar o valor do mercado, eu não teria condições pelo que eu ganho. Vocês foram tudo de bom, um milagre de Deus para mim. Eu não sei como agradecer. E todo mundo que me pergunta como eu consigo, eu falo de vocês."

CLIENTE: GETÚLIO FERNANDES CALDAS, 66 ANOS - CARAPICUÍBA, SP

ABRANGÊNCIA GEOGRÁFICA



26 ESTADOS

107.997 ASSOCIADOS CADASTRADOS

14.382 UNIDADES CREDENCIADAS
Posição em jul/17



DATA DE INVESTIMENTO: FEVEREIRO/14
FUNDO: **VOX IMPACT INVESTING I**

www.tolife.com.br

OUTPUTS DO NEGÓCIO

	2016 (JAN-DEZ)	2017 (JAN-JUL)
1 CLIENTES ATIVOS	60	46
CLIENTES ATIVOS - PÚBLICO	23	18
CLIENTES ATIVOS - PRIVADO	37	28
2 UNIDADES INSTALADAS	93	83
UNIDADES INSTALADAS - PÚBLICO	54	53
UNIDADES INSTALADAS - PRIVADO	39	30
3 QUANTIDADE MÉDIA MENSAL DE TRIAGENS	270.237	145.897
4 EQUIPAMENTOS EM USO	168	192

Veja as notas no capítulo "Notas do Conteúdo"

O PROPÓSITO

Desenvolver soluções tecnológicas inovadoras para as áreas de urgência e emergência hospitalar, otimizando o acesso do paciente e melhorando a qualidade dos serviços de saúde.

O NEGÓCIO

A ToLife é uma empresa especializada no desenvolvimento de soluções para reduzir o tempo de atendimento em unidades de saúde, baseada em tecnologias e serviços que automatizam os processos de admissão de pacientes, otimizam a classificação de risco clínico em urgências e emergências, e melhoram a gestão de fluxo de atendimentos e tomada de decisão baseadas em dados. Seu principal produto é o posto de triagem Trius, um equipamento de interface com o enfermeiro responsável pela triagem, o qual integra em sua plataforma, *hardware*, *software*, insumos e serviços voltados para a redução das filas de espera.

ODS



DESTAQUES

2014

- Destaque na 8ª edição do Prêmio Empreendedor de Sucesso, realizado pela revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios, como parte do Movimento Empreenda.

GIIRS - DIMENSÃO CLIENTES

2016: 41,6 | Benchmark: 21,2

Benchmarking pontuação média das empresas classificadas pelo rating do GIIRS.

QUEM FAZ ACONTECER

PAULO FRAGA



"Aprimorar e criar a cada dia soluções que gerem valor para nossos clientes atuais e futuros, estimulando um ambiente de trabalho que atraia e retenha talentos, e consequentemente obtenha um resultado sustentável para o acionista."

DESAFIOS DO NEGÓCIO

"Dentro do atual cenário político/econômico brasileiro, o Sistema de Saúde está metaforicamente no CTI. Notoriamente a capacidade de investimento nas redes públicas e privadas é uma das nossas maiores barreiras de entrada. Em linha com este cenário, o maior desafio da ToLife é confrontar e demonstrar que suas soluções tecnológicas são capazes de promover a melhoria de processos, redução de custos e aumento da produtividade das Urgências e Emergências (fazer mais com o mesmo = lean for healthcare)."

PAULO FRAGA, CEO DA TOLIFE

JAQUELINE FULY



"O atendimento levava, em média, nas nossas unidades, de 8 a 10 minutos. E hoje, com a integração, conseguimos reduzir esse tempo para entre 1 e 3 minutos."

JAQUELINE FULY - COORDENADORA DE ENFERMAGEM RIOSAÚDE

ABRANGÊNCIA GEOGRÁFICA



14 ESTADOS

80 PONTOS DE ATENDIMENTO

145.897
MÉDIA MENSAL DE TRIAGENS

Posição em jul/17



NOSSO PORTFÓLIO

CONSTRUÇÃO DE NOVOS PARADIGMAS EM SERVIÇOS FINANCEIROS



DATA DE INVESTIMENTO: NOVEMBRO/14
FUNDO: **VOX IMPACT INVESTING I**

www.avante.com.vc

OUTPUTS DO NEGÓCIO

	2016 (JAN-DEZ)	2017 (JAN-JUL)
MICROCRÉDITO		
1 VOLUME DE MICROCRÉDITO CONCEDIDO	65.770.000	52.358.000
2 EMPREENDEDORES ATENDIDOS	20.013	16.823
AVANTE PAGAMENTOS		
3 VOLUME TOTAL TRANSACIONADO	40.451	932.771
4 NÚMERO TOTAL DE CLIENTES NA AVANTE PGTÓS.	77	1.047
GERAL		
5 % ÁREAS COM RENDA PER CAPITA < 50% RENDA PER CAPITA BRASIL	61,50%	62,50%

Veja as notas no capítulo "Notas do Conteúdo"

O PROPÓSITO

Humanizar os serviços financeiros para melhorar a qualidade de vida dos microempreendedores e gerar desenvolvimento econômico.

O NEGÓCIO

A Avante é uma empresa de soluções financeiras para micro e pequenos empreendedores em regiões de baixa renda, principalmente no nordeste brasileiro, presente em 3 estados e mais de 100 cidades. Atuando na distribuição de microcrédito produtivo e orientado, e meios de pagamento, o objetivo da empresa é facilitar a vida do microempreendedor. A empresa combina tecnologia (*tablets* e automação da rotina dos agentes, *credit scoring* próprio e meios de pagamento) com orientação ao microempreendedor e distribuição no *last mile*, por meio de uma equipe própria de mais de 120 agentes de crédito, residentes nas regiões onde atuam.

ODS



DESTAQUES

2015

- *Best for the World Honoree.*

Reconhecimento entre as empresas que mais causam impacto positivo para o mundo.

Fonte: www.bestfortheworld.bcorporation.net/

2017

- Nomeada *Social Impact* via *Technology Innovation Award*, pela GSC 3S.

Fonte: www.gsc3sawards.com/3sawinners/

• A empresa avançou em mais um importante passo na busca por potencializar o impacto social, oficializando os conselhos de Agentes e Clientes como parte de sua estrutura. O objetivo do Conselho de Agentes é servir de espaço para escuta das necessidades do campo e para construção e proposição de soluções.

- Avante recebe rodada Série C de investimento da Vox Capital e do grupo Genera.

GIIRS - DIMENSÃO CLIENTES

2016: 46,6 | Benchmark*: 21,2

*Benchmarking pontuação média das empresas classificadas pelo rating do GIIRS

QUEM FAZ ACONTECER



BERNARDO BONJEAN

"Sucesso, para mim, é acordar e ir dormir todo o dia com um propósito. Trabalhei durante 15 anos no mercado financeiro e lucrava apostando contra o Brasil, isso é motivo de vergonha para mim. Eu sempre tive uma sensibilidade em observar todos à minha volta. Durante os rallies que participei no Nordeste e na África, pude estar em contato direto com a base da pirâmide, isso mexeu comigo. Foi então durante o meu OPM em Harvard, que um professor nos perguntou, durante uma aula, o que falaríamos para os nossos filhos sobre a nossa vida profissional. Por mais que me orgulhe, e muito, de grande parte do que fiz na vida, sentia que faltava propósito no meu dia a dia. Voltei para o Brasil e decidi empreender, desenvolvendo a Avante. Essa empresa, ou melhor, essa família, me lembra constantemente que sucesso é trabalhar com propósito e impactar cada vez mais a vida de empreendedores brasileiros que, até então, nunca tinham sido atendidos pelas instituições financeiras."

DESAFIOS DO NEGÓCIO

"Hoje temos mais de 20 mil clientes ativos e 120 agentes que vão a campo todos os dias de maneira incansável, para melhor servir os nossos microempreendedores. Acredito que o nosso maior desafio de impacto é atingir 1 milhão de clientes até 2021, assim como construir mais soluções que facilitem cada vez mais a vida deles."

BERNARDO BONJEAN, COFUNDADOR E CEO DA AVANTE"



MARIA DA COXINHA

"Com apoio da Avante tive condições de expandir meu negócio e pagar a faculdade de jornalismo do meu filho. Realizei meu maior sonho."

MARIA DA COXINHA (EMPREENDEDOORA DE MARACANAÚ - CEARÁ)

ABRANGÊNCIA GEOGRÁFICA

- 3 ESTADOS
- 13 CIDADES COM FILIAIS
- +100 CIDADES ATENDIDAS
- 20.706 CLIENTES ATIVOS

Posição em jul/17



REGIÕES ATENDIDAS
SEDE

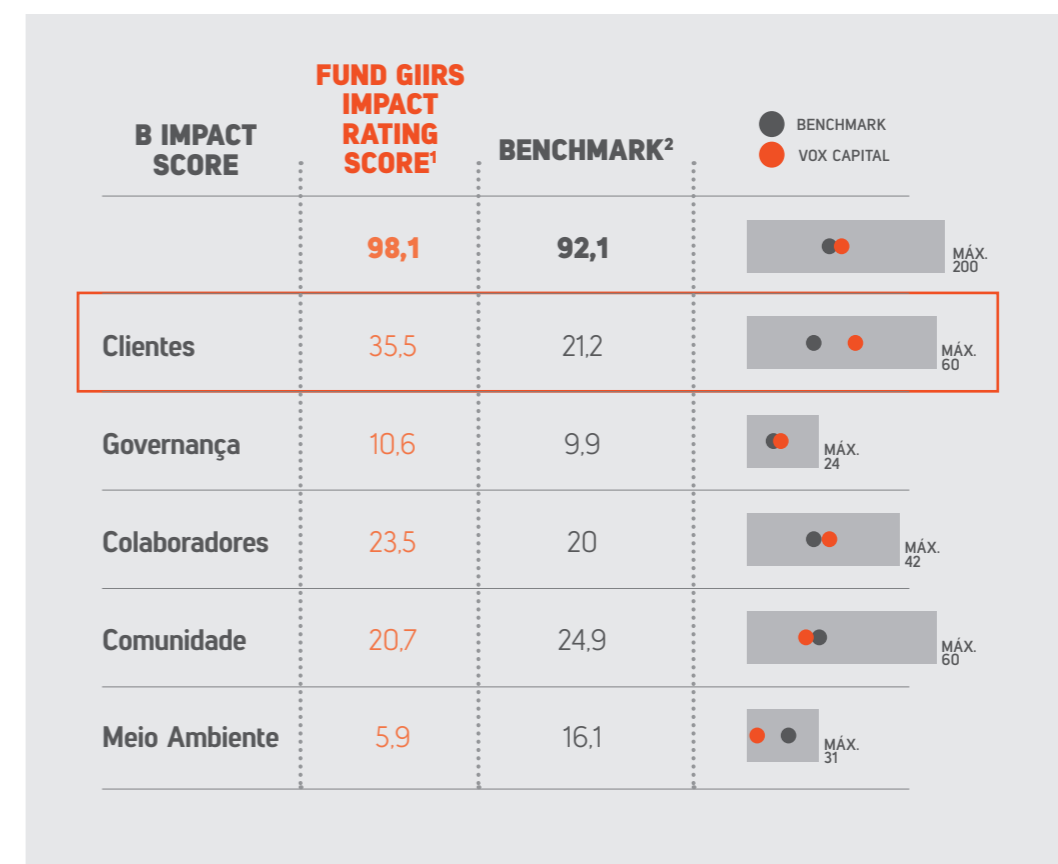


Somos agentes de mudança.

FIP VOX IMPACT INVESTING I
E
FIP VOX IMPACT INVESTING II

GIIRS GLOBAL IMPACT INVESTING RATING SYSTEM

Apresentamos abaixo o resultado do relatório GIIRS do nosso fundo Vox Impact Investing I, referente ao último exercício avaliado, data-base de 2016.



Na data-base de 2016, somente o fundo Vox Impact Investing I possuía ativos no portfólio.
O 1º investimento do fundo Vox Impact Investing II foi realizado em mar/17 e, para fins da avaliação do GIIRS, na data-base de 2016 esse fundo estava posicionado como um fundo em formação.

NOTAS:
[1] A PONTUAÇÃO FINAL DO GIIRS DO FUNDO FOI DE 98,1. A PONTUAÇÃO GERAL É UMA MÉDIA PONDERADA DO DESEMPENHO DAS EMPRESAS DO PORTFÓLIO DO FUNDO NO B IMPACT ASSESSMENT - QUE CONSIDERA MÉTRICAS RELACIONADAS ÀS OPERAÇÕES (OPERATIONS RATINGS) E AO MODELO DE NEGÓCIOS (IMPACT BUSINESS MODEL RATINGS).
AS PONTUAÇÕES DAS ÁREAS DE IMPACTO PODEM NÃO CORRESPONDER EXATAMENTE AO SCORE GERAL DO FUNDO. A DIFERENÇA É O RESULTADO DE COMO O B IMPACT ASSESSMENT DISTRIBUI PONTOS ASSOCIADOS A QUESTÕES QUE NÃO SÃO "APLICÁVEIS" AS EMPRESAS ESPECÍFICAS DO PORTFÓLIO.
[2] PONTUAÇÃO MÉDIA DAS EMPRESAS CLASSIFICADAS PELO RATING DO GIIRS

NOSSA ATUAÇÃO NO ECOSISTEMA

Queremos fortalecer o ecossistema de negócios de impacto e inspirar pessoas a fazerem parte dessa transformação. Com esta vontade, contribuimos para o fomento do ecossistema de impacto através das seguintes iniciativas:



GRUPO MÉTRICAS NA PRÁTICA, CONDUZIDO PELA ANDE¹ BRASIL

Somos parte da liderança do grupo que visa articular e apoiar as organizações intermediárias com a agenda de mensuração de impacto na atuação junto aos negócios sociais. O grupo reúne pessoas de aproximadamente 15 organizações, proporcionando o contato e troca de experiências entre diferentes atores do ecossistema de impacto.



GRUPO DE TRABALHO DE INVESTIMENTO DE IMPACTO, CONDUZIDO PELA ANDE E PELA ABVCAP²

Iniciamos o grupo de trabalho para ajudar a aumentar a colaboração entre gestores de fundos interessados em impacto e, através do trabalho conjunto, conseguir avançar agendas importantes para esses atores do campo.



FORÇA TAREFA DE FINANÇAS SOCIAIS CONDUZIDO PELO ICE³

Participamos do Conselho da Força Tarefa, movimento criado para identificar, conectar e apoiar organizações e temas estratégicos para o fortalecimento do campo das Finanças Sociais e dos Negócios de Impacto no Brasil.



IMPACT MANAGEMENT PROJECT, INICIATIVA GLOBAL FACILITADA PELA BRIDGES VENTURES⁴

Somos autores contribuintes do projeto, que objetiva criar um consenso sobre normas e abordagens para o gerenciamento de impacto socioambiental de investimentos. Facilitamos, em julho de 2017, sessões de discussão entre gestores de fundos e investidores, a fim de refletir as visões dos profissionais brasileiros de investimentos de impacto na construção do consenso global. Os *feedbacks* do Brasil e seu impacto no projeto encontram-se detalhados em: *Perspective Brazilian Market* (www.impactmanagementproject.com/blog/perspective-brazilian-market/). A iniciativa conta com a participação de mais de 600 diferentes atores da cadeia de valor entre empreendedores, gestores de fundos, investidores/ alocadores de recursos e intermediários.

NOTAS:
[1] ANDE: ASPEN NETWORK OF DEVELOPMENT ENTREPRENEURS
[2] ABVCAP: ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE PRIVATE EQUITY E VENTURE CAPITAL
[3] ICE: INSTITUTO DE CIDADANIA EMPRESARIAL
[4] BRIDGES VENTURES: INVESTIDOR DE IMPACTO BRITÂNICO.

O CAMINHO ADIANTE

Ao longo da jornada como gestora de investimento de impacto, a Vox Capital busca a constante evolução da nossa abordagem de impacto.

Acreditamos que, para a construção de um portfólio de investimento que valorize a geração do impacto social positivo, com o mesmo rigor que a busca pelo retorno financeiro, devemos ter conosco empreendedores genuinamente motivados pelo impacto social.

Por este nosso desejo, para os nossos próximos investimentos aprimoramos nossas práticas, adicionando:

- Em nosso processo de avaliação de investimento, além de trocas constantes entre os empreendedores e a equipe de análise da Vox Capital, teremos conosco uma consultoria especializada em gestão de pessoas, para mapear os perfis da liderança e identificar os pontos de desenvolvimento;

- Nos nossos contratos de investimento junto aos empreendedores, o compromisso para construção do Plano Anual de Impacto em conjunto com o do plano de negócios e orçamento anual, fortalecendo, assim, o acompanhamento do impacto.

Estas iniciativas, de forma isolada, não respondem a todos os desafios inseridos no caminho para potencializar o impacto social. Sabemos que ainda temos muito o que evoluir no que tange a mensuração e gestão do impacto do nosso portfólio, como recursos de análise e comparação do desempenho da nossa carteira de investimento.

No caminho adiante, queremos aproximar a nossa visão de impacto com as mudanças ocasionadas na vida dos beneficiários dos negócios que foram investidos pelos nossos fundos. A partir dessa compreensão, nosso objetivo é apoiar os empreendedores a escalar o impacto positivo gerado e avançar na atenção também para os potenciais impactos negativos, com o aprofundamento da avaliação e monitoramento de processos e de resultados.

Desejamos, dia a dia, 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 da nossa contribuição na transformação social positiva que almejamos.

Este relatório representa um importante marco para nós. Esperamos que o conteúdo seja útil e que 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.

Equipe Vox Capital

NOTAS DO CONTEÚDO

AONDÊ

1- Número total de alunos ativos no período final.

Referência: IRIS PI2389

2- Número total de escolas ativas com uso da metodologia no período final.

3- Número total de professores formados no período final.

TAMBORO

1- Número total de alunos ativos no período final.

Referência: IRIS PI2389

2- Número total de escolas ativas com uso da metodologia no período final.

3- Número total de alunos ativos no período final.

Referência: IRIS PI2389

4- Número total de empresas clientes ativas no período final.

5- Número total de usuários ativos no período final.

MAGNAMED

1- Número total de hospitais atendidos, considerando os equipamentos vendidos no período e os equipamentos em uso oriundos de venda em períodos anteriores, descontando a taxa de depreciação anual dos equipamentos (20% = 5 anos)

1.1- Número total 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.

2- Número total de ambulâncias atendidas no período reportado, considerando os equipamentos vendidos no período e os equipamentos em uso oriundo de venda em períodos anteriores, descontando a taxa de depreciação anual dos equipamentos (20% = 5 anos)

2.1- 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.

3- O número de atendimentos realizados no período é um cálculo estimado, conforme resumo abaixo:

Ambulância

$Na = ea \times pa \times ra$

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: <http://www.capital.sp.gov.br/noticia/prefeitura-recebe-14-novas-ambulancias-para-o-samu>

ra: porcentagem de casos de resgate que necessitam de ventilação mecânica - estimado que 30% dos casos de resgate necessitam de ventilação mecânica.

Hospital

$Nh = eh \times ph \times rh$

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. Estimativa baseada na recomendação do Ministério da Saúde sobre os requisitos mínimos para funcionamento das unidades de terapia intensiva: 1 ventilador pulmonar a cada 2 leitos + 1 ventilador pulmonar de reserva a cada 5 leitos.

Os ventiladores de reserva são utilizados principalmente em momentos de demanda extra nos leitos de UTI, adotamos aqui como premissa de demanda extra a sazonalidade no aumento do uso nas estações frias do ano, que em média representam 4 meses = 365 dias*33%.

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:

$T = (Nat + Nht) + Tt - 1 \times (1 - d)$

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 equipamentos de transporte e estacionário (20% = 5 anos).

4- O número total de equipamentos em uso, no período reportado, considera os equipamentos vendidos no período e os equipamentos em uso oriundos das vendas em períodos anteriores, descontando a taxa de depreciação anual dos equipamentos (20% = 5anos).

4.1- O número total de equipamentos em uso no período reportado contempla os equipamentos estacionários e os equipamentos de transporte.

PRORADIS

1- Usuários cadastrados e aptos para uso da plataforma do ExamineJá no período final.

2- Usuários (clientes únicos) que utilizaram a plataforma do ExamineJá no período reportado.

Referência: (PI2822)

3- Quantidade de estabelecimentos credenciados na plataforma do ExamineJá no período final.

TEM

1- Em "associados cadastrados" considera-se todos os associados aptos para uso no período final, incluindo as contas com status: desbloqueada e bloqueada.

2- Em "associados cadastrados" considera-se todos os usuários com contas desbloqueadas no período final.

3- Associados (clientes únicos) que utilizaram a rede da TEM no período reportado.

Referência: (PI2822)

4- Em "quantidade de estabelecimentos credenciados no período final", contempla-se consultórios, laboratórios e farmácias.

5- Economia média é aquela obtida no período pelos usuários ao fazerem uso da rede da TEM em consultas, exames e farmácias.

6- Distribuição do uso entre as categorias: consultas, exames e farmácia no período; Frequência média de uso por associado por categoria: consulta, exame e farmácia.- no período.

TOLIFE

1- O número de clientes ativos, no período final, contempla hospitais, Unidades Básicas de Saúde e Unidades de Pronto Atendimento.

Referência: PI4060

2- O número de pontos de atendimento com equipamento Trius, no período final, contempla: hospitais, Unidades Básicas de Saúde e Unidades de Pronto Atendimento.

3- Quantidade média mensal de triagens realizadas no período.

4- Número total de equipamentos em uso no período final.

5- As informações descritas como Privado referem-se a unidades de atendimento privado à população.

6- As informações descritas como Público referem-se a unidades de atendimento público à população.

AVANTE

1- Volume total de crédito concedido no período reportado. Referência IRIS: PI5476

2- Número total de clientes únicos no período reportado.

Referência: PI4060

3- Volume total transacionado no período reportado.

4- Número total de clientes únicos no período reportado.

5- Percentual de cidades com atuação da Avante em que a renda média per capita é < 50% da renda média per capita do Brasil.

Fonte renda per capita do Brasil: IBGE 2015 = R\$ 1.113.



Enxergamos um mundo onde condições básicas de saúde e educação não são objetivos. São certezas.



vox@voxcapital.com.br • 55 11 3034 4555 • www.voxcapital.com.br