



# aipê



# Relatório de Atividades

2024 - 2025

ACELERAÇÃO DE EMPREENDIMENTOS  
DE IMPACTO SÓCIO AMBIENTAL

# Sumário

<b>1. Apresentação</b> .....	4
<b>2. Atividades Realizadas</b> .....	6
2.1 Primeiro Ciclo de Aceleração	
2.2 Segundo Ciclo de Aceleração	
2.3 Terceiro Ciclo de Aceleração	
2.4 Quarto Ciclo de Aceleração	
2.5 "Conectando Impactos": Uma Jornada de Colaboração entre Empreendedoras	
<b>3. Indicadores de Acompanhamento</b> .....	19
<b>4. Desafios</b> .....	21



**5. Conquistas e Principais Resultados** ..... 22

**6. Contribuições Aipê na metodologia/processos da organização** ..... 23

**7. Evidências da aplicação do capital sementes** ..... 24

**8. Equipe do projeto** ..... 25

**Anexo: Caracterização das 4 turmas de Aceleração**

PDF anexo



# 1. Apresentação

O projeto "Mulheres em Rede Tecendo o Empreendedorismo de Impacto Socioambiental" tem como objetivo principal fortalecer e impulsionar 100 nanoempreendedoras de favelas e periferias da Região Metropolitana do Rio de Janeiro. Essas mulheres desenvolvem negócios com impacto social e/ou ambiental positivo em suas comunidades.

No período de 2024 a 2025, o projeto realizou quatro ciclos de Aceleração de Empreendimentos, cada um com as seguintes atividades:

**Cursos de Capacitação:** Abordando temas como planejamento, gestão, comunicação, técnicas de negociação, marketing, uso de ferramentas digitais e legalização de negócios.

**Encontros de Conexão em Rede:** Promovendo a troca de experiências e o networking entre as participantes de cada ciclo.

**Encontros "Conectando Impactos":** Uma Jornada de Colaboração entre Empreendedoras" foram dois eventos que reuniram participantes dos quatro ciclos, fomentando a colaboração e a criação de sinergias entre elas.

O processo de seleção das empreendedoras foi realizado por um time de empreendedoras experientes, utilizando os seguintes critérios:

- Grau de inovação e originalidade.
- Relevância da solução para um problema/necessidade existente.
- Impacto social e/ou ambiental do negócio.
- Viabilidade e potencial de crescimento.
- Criatividade na apresentação.

Cada critério possuía um peso de 1 a 3, sendo 3 o mais alto.

## Os resultados da seleção e Conclusão foram os seguintes:

- Primeiro ciclo: 46 inscritas, 25 selecionadas.
- Segundo ciclo: 53 , 27 selecionadas.
- Terceiro ciclo: 53 inscritas, 23 selecionadas.
- Quarto ciclo: 118 inscritas , 27 selecionadas e 26 concluíram.

Um dado relevante é que, das 100 empreendedoras selecionadas, apenas 2 não concluíram o programa, o que demonstra o alto nível de engajamento e satisfação com o projeto. O Perfil das participantes, os depoimentos, fotos e avaliações de cada módulo pelas empreendedoras, serão detalhados na apresentação das atividades executadas em cada um dos quatro ciclos.



## 2. Atividades Realizadas

### 2.1 Primeiro Ciclo de Aceleração

#### Perfil das Participantes e Caracterização dos Negócios

##### Perfil Demográfico

- **Etnia:** A maioria das empreendedoras se identifica como preta (40,7%), seguida por pardas (29,6%) e brancas (29,6%).
- **Faixa Etária:** Predominância de mulheres entre 55 e 64 anos (29,6%), com distribuição equilibrada nas demais faixas etárias.
- **Estado Civil:** A maioria é casada (44,4%), seguida por divorciadas (25,9%) e solteiras (18,5%).
- **Maternidade:** 81,5% são mães, sendo que 48,1% são chefes de família.
- **Escolaridade:** A maioria possui ensino médio completo (44,4%), com 33,3% com ensino superior.

##### Análise dos Negócios

- **Local de Atuação:** Concentração na região metropolitana do Rio de Janeiro, com destaque para a cidade do Rio de Janeiro (40,7%) e Duque de Caxias (25,9%).
- **Tecnologia:** 63% utilizam a internet para vendas, com o WhatsApp Business e o celular sendo ferramentas essenciais.
- **Dedicação:** A maioria dedica entre 20 e 40 horas semanais aos negócios (44,4%), que representam a principal fonte de renda para 70,4%.
- **Formalização:** 40,7% são MEI, mas 48,1% ainda atuam na informalidade.
- **Faturamento:** 40,7% faturam entre R\$ 500,00 e R\$ 1.000,00 mensais, com apenas 14,8% superando R\$ 1.500,00.
- **Identidade Visual:** Quase 100% possuem identidade visual definida.

## Considerações finais

A pesquisa revela um grupo de mulheres resilientes que, apesar dos desafios socioeconômicos, buscam no empreendedorismo uma forma de sustento e realização. A utilização de ferramentas digitais é um ponto forte, mas a baixa formalização e o faturamento limitado indicam a necessidade de apoio e capacitação para garantir a sustentabilidade e o crescimento desses negócios.

## DEPOIMENTO

“Gostaria de expressar toda minha gratidão pelo curso, pela Família ASPLANDE! Com esse curso pude aprender a tirar muito aproveitamento, tive um impacto grande e muito significativo no meu negócio, aprendi aprimorar e gerenciar o meu negócio com responsabilidade resultando um impacto positivo no meu negócio. aprendi a fazer marketing dos meus produtos com qualidade, aprendi a como manter e ganhar novos clientes, aprendi a lidar com os problemas do meu negócio, aprendi organizar a gestão do meu negócio ah hoje vejo claramente o impacto positivo que tenho na minha gestão!

Sou muito grata por essa oportunidade de ouro que vocês me deram. Gratidão eterna a Asplande e principalmente a você Paulinho foi muito significativo nessa trajetória, não tenho palavras para descrever o tamanho da minha gratidão!”

**Raisa Felix Domingos**





## DEPOIMENTO

“ Participar da aceleração da Asplande foi um divisor de águas pra mim como Robervania e quanto empreendedora. Só tenho o que agradecer a cada mentor pelas mentorias recebidas. Eu aprendi muitas coisas boas, aprendi a pensar e trabalhar como empreendedora, organizar minhas finanças, e a planejar o meu negócio. Sou muito grata a Deise, ao Paulinho e as meninas do suporte, muito obrigada, através da mentoria consegui me desenvolver como pessoa e como empreendedora. Eu amei estar em cada aula e fazer os exercícios, muito aprendizado que vou levar e colocar em prática. Obrigada Asplande vocês arrasam.”



**Robervania Maria de Oliveira Alcantara**

## Apresentação do Pitch

“Quando comecei o curso pela ASPLANDE eu não imaginei o quanto iria impactar no meu negócio. Além de um curso, é uma experiência incrível, pois no curso eu não só aprendi, como também pude compreender e melhorar o meu empreendimento, pois havia muitas falhas na parte financeira, no marketing e no geral, e o curso me deu uma visão mais ampla disso. A parte do curso que me trouxe mais satisfação foi no entendimento da nossa contribuição com a sociedade, ajudar a mudar vidas e me fez pensar ainda mais em como eu poderia fazer isso. Sei que através do meu conhecimento poderei alcançar mulheres, mulheres de baixa renda, mães solo, que precisam aprender uma profissão ou que precisam de uma renda, meu objetivo hoje é buscar mais conhecimento para que no futuro bem próximo eu consiga através do ensinamento capacitar essas mulheres. Sou grata de coração ASPLANDE pela excelente oportunidade.”

**Marineusa Oliveira de Paula Leite**



## 2.2 Segundo Ciclo de Aceleração

### Perfil das Participantes e Caracterização dos Negócios

#### Perfil Demográfico

- **Etnia:** 44,4% das empreendedoras se declararam negras. 29,6% parda. 25,9% branca, refletindo a diversidade da população brasileira.
- **Faixa Etária:** 33,3% das empreendedoras têm entre 55 e 64 anos, sugerindo que o empreendedorismo pode ser uma alternativa para mulheres mais maduras.
- **Estado Civil:** 50,6% das empreendedoras são casadas.
- **Maternidade:** 88,9% possuem filhos, indicando um equilíbrio entre a vida profissional e familiar.
- **Escolaridade:** 40,7% das empreendedoras possuem ensino médio completo, indicando um nível educacional que pode facilitar a gestão dos negócios.

#### Análise dos Negócios

- **Local de Atuação:** 70,1% das empreendedoras vivem na cidade do Rio de Janeiro, com as demais residindo na Grande Rio.
- **Tecnologia:** Todas as participantes utilizam o celular para impulsionar suas mídias sociais, e algumas também utilizam o computador.
- **Dedicação:** A maioria dedica mais de 40 horas semanais ao empreendimento. Para 85,2% das empreendedoras, o negócio é a principal fonte de renda.
- **Formalização:** Aproximadamente 63% dos negócios são formalizados como Microempreendedor Individual (MEI).
- **Faturamento:** 29,6% das empreendedoras têm renda mensal abaixo de um salário mínimo. 29,6% das empreendedoras faturam acima de R\$ 1.500,00.
- **Identidade Visual:** 85,2% das empreendedoras utilizam identidade visual.

## Considerações Finais

Este perfil das empreendedoras revela um grupo diversificado, com características e desafios específicos. A maioria das empreendedoras são mulheres maduras, com forte presença na região metropolitana do Rio de Janeiro, que utilizam seus próprios lares como local de trabalho e dependem do empreendedorismo como principal fonte de renda. No entanto, muitas enfrentam desafios financeiros, com renda mensal abaixo do salário mínimo. Uma quantidade considerável também tem um faturamento bom, acima de R\$ 1.500,00.

## Apresentação do Pitch

“Meu nome é Débora Reinaldo e eu tenho um espaço que transmite orgulho, alegria, poder para a mulher preta, cacheada, ondulada, crespa desenvolver sua identidade e sua estima. No meu salão, nós cuidamos dos cabelos com essa perspectiva, de que a mulher saia dali se sentindo muito importante, poderosa. É muito mais que aceitação. Eu digo que não promovo um cacho artificial, eu promovo saúde capilar, usando produtos naturais, respeitando o ambiente, e com isso eu devolvo a saúde capilar. A gente tem um sonho pro futuro que é começar a formar mulheres que queiram ser cabeleireiras 5 estrelas no ramo de cabelo cacheado, crespo e ondulado e ter os nossos próprios produtos naturais.”

**Débora Reinaldo**



## 2.3 Terceiro Ciclo de Aceleração

### Perfil das Participantes e Caracterização dos Negócios

#### Perfil Demográfico

- **Etnia:** 43,5% pardas, 34,8% brancas e 17,4% pretas. Essa distribuição evidencia a diversidade racial e as desigualdades históricas que impactam o empreendedorismo feminino nas periferias.
- **Faixa Etária:** 43,5% entre 50 e 54 anos, 30,4% entre 45 e 49 anos, 17,4% entre 35 e 44 anos, 4,3% com 60 anos ou mais e 4,3% entre 25 e 34 anos. A predominância de mulheres maduras demonstra a relevância do empreendedorismo ao longo da vida adulta.
- **Estado Civil:** 39,1% divorciadas, 26,1% casadas, 21,7% solteiras e 13% em união estável. A diversidade de estados civis reflete a autonomia e resiliência dessas mulheres.
- **Maternidade:** 69,6% são mães. A maternidade é um motivador para o empreendedorismo, mas também um desafio na conciliação com a gestão dos negócios.
- **Escolaridade:** 52,2% possuem ensino superior completo, 30,4% iniciaram o ensino superior e 17,4% possuem ensino médio. O alto nível de escolaridade demonstra o potencial das empreendedoras, apesar dos desafios no acesso à educação superior.

#### Análise dos Negócios

- **Local de Atuação:** 47,8% no Rio de Janeiro e 52,2% na Baixada Fluminense e Grande Rio. A forte presença na região metropolitana demonstra o impacto do empreendedorismo local.
- **Tecnologia:** 60,9% vendem pela internet e utilizam o WhatsApp Business. O celular é a principal ferramenta de promoção nas mídias sociais. O uso de ferramentas digitais é forte e muito relevante no dia a dia dessas empreendedoras.

- **Dedicação:** 30,4% dedicam entre 20 e 40 horas semanais, 26,1% entre 10 e 20 horas e 26,1% menos de 10 horas. Apenas 17,4% dedicam mais de 40 horas semanais.
- **Formalização:** Aproximadamente 60,9% são MEI e 39,1% são informais.
- **Faturamento:** 56,5% faturam até R\$ 500,00 mensais, 26,1% entre R\$ 500,00 e R\$ 1.000,00, 13% até R\$ 1.500,00 e 4,4% acima de R\$ 1.500,00.
- **Identidade Visual:** 87% possuem identidade visual definida. A preocupação com a marca é um ponto positivo.

### Considerações Finais

As empreendedoras demonstram resiliência e inovação, utilizando ferramentas digitais. Os desafios incluem baixo faturamento, informalidade e conciliação com responsabilidades familiares. O apoio com capacitação e acesso a redes é fundamental para o desenvolvimento desses negócios.

### Apresentação do Pitch

“Hoje sou Tereza de Jesus com 60 anos, artesã e guia de turismo, apaixonada por criar peças únicas que conectam as pessoas com a espiritualidade e a natureza. Atualmente, atuo com produtos voltados para o lado espiritual. No meu ateliê transformo materiais naturais e reciclados em mandalas, olho grego, filtro dos sonhos (em macramê e crochê), sino dos ventos, japamala, terços, bijuterias (confeccionadas em madeira, pedras naturais, sementes e material reciclado). Promove harmonia equilíbrio, auxilia na meditação e no relaxamento. Agradeço de todo o coração a AIPÊ e a ASPLANDE, todos os envolvidos por esta oportunidade de participar deste curso e com isso aprender coisas importantes para minha empresa.”



**Tereza de Jesus**

## Apresentação do Pitch

“Neste momento, meu foco é otimizar a produção e impulsionar o faturamento, além de lançar um curso especializado em ecojoias, que ensina a arte de criar peças exclusivas a partir da ressignificação de materiais descartados. O primeiro passo para esse projeto está sendo dado com a compra do equipamento que foi viabilizado através do fomento recebido nesta Aceleração, fato esse que agradeço profundamente a Asplande e a Aipê. Meu objetivo é fundar a Escola de Sustentabilidade, um espaço de colaboração, ensino e de transformação. E para isso, sigo buscando parcerias e investimentos, pois acredito que, através da inclusão social, do consumo consciente e de práticas sustentáveis, podemos fazer a diferença no planeta.”

**Elisabeth Lima**



## 2.4 Quarto Ciclo de Aceleração

### Perfil das Participantes e Caracterização dos Negócios

#### Perfil Demográfico

- **Etnia:** 40,7% pretas, 29,6% brancas e 29,6% pardas. Evidencia a diversidade racial e a necessidade de equidade.
- **Faixa Etária:** 29,6% entre 55 e 64 anos, 25,9% entre 45 e 49 anos, 22,2% entre 35 e 44 anos, 14,8% com 60 anos ou mais e 7,4% entre 25 e 34 anos. Demonstra a presença de mulheres maduras e a viabilidade do empreendedorismo em diversas fases da vida.
- **Estado Civil:** 44,4% casadas, 25,9% divorciadas e 18,5% solteiras. Reflete a diversidade de arranjos familiares e a resiliência feminina.
- **Maternidade:** 81,5% são mães, com 48,1% sendo chefes de família. Esse dado, destaca os desafios e a importância do apoio às mães empreendedoras.
- **Escolaridade:** 44,4% possuem ensino médio completo e 33,3% ensino superior completo. Isso demonstra a diversidade de trajetórias e a relevância do empreendedorismo independentemente da formação acadêmica.

#### Análise dos Negócios

- **Local de Atuação:** 40,7% no Rio de Janeiro e 25,9% em Duque de Caxias, com as demais na Baixada Fluminense e Grande Rio. Evidencia a concentração e o impacto do empreendedorismo na região metropolitana.
- **Tecnologia:** 63% utilizam a internet para vendas e o WhatsApp Business para gestão.
- **Dedicação:** 44,4% dedicam entre 20 e 40 horas semanais e 33,3% entre 10 e 20 horas. 70,4% dependem do negócio como principal fonte de renda.
- **Formalização:** 40,7% são MEI e 48,1% são informais.

- **Faturamento:** 40,7% faturam entre R\$ 500,00 e R\$ 1.000,00 mensais e 22,2% até R\$ 500,00.
- **Identidade Visual:** 100% das empreendedoras possuem identidade visual definida. Demonstra a preocupação com a marca.

### Considerações Finais

As empreendedoras demonstram resiliência e inovação, utilizando ferramentas digitais. Os desafios incluem baixo faturamento, informalidade e conciliação com responsabilidades familiares. O apoio com capacitação e acesso a redes é fundamental para o desenvolvimento desses negócios.

### DEPOIMENTO

“ O quanto sou grata por estar nesse projeto de aceleração.... Os conteúdos entregues e o apoio dos professores e mentores fazem toda diferença para o meu negócio! Obrigada Asplande e Aipê por nos proporcionar capacitação de qualidade.”

**Raquel Cordeiro**



### DEPOIMENTO

“ Sou Claudia Antunes, faço bordado no papel. Desde que entrei na ASPLANDE meu olhar mudou sobre meu empreendimento. Construí na REDE inúmeros conhecimentos que não imaginava para poder me transformar e transformar meu negócio. Estou mais segura e informada no empreender. Muito feliz de participar desse curso e dessa equipe! Sou ASPLANDE!”

**Claudia Antunes**



## Apresentação do Pitch

“Meu nome é Claudia Azevedo e criei o Linhas no Papel Bordados com artesanato sustentável feito com bordados em papel, fotografias e folhas vegetais, e encadernação artesanal. Produzo cadernos, blocos e quadros. Meu trabalho é personalizado e exclusivo porque acolhe e presenteia pessoas com o presente perfeito para qualquer ocasião, para quem já tem tudo e quer algo diferente e especial. Quero agradecer a Aipê e Asplande por essa oportunidade e com o fomento vou comprar uma guilhotina para melhorar minha produção.”

**Claudia Azevedo**



## 2.5 "Conectando Impactos": Uma Jornada de Colaboração entre Empreendedoras

O objetivo do encontro foi promover duas sessões de conexão entre as quatro turmas do programa de Aceleração de Negócios de Impacto Socioambiental, apoiadas pelo Aipê, e empreendedoras convidadas da Rede ASPLANDE. A primeira sessão, realizada em 28 de março, reuniu 55 empreendedoras. A segunda reuniu 32 empreendedoras em 24 de abril.

### Conexões e Interações:

- **Troca de Experiências:** As empreendedoras compartilharam suas jornadas, desafios e sucessos, criando um ambiente de aprendizado mútuo.
- **Conexões:** O encontro proporcionou oportunidades para a criação de redes de contato, facilitando futuras colaborações e parcerias. Além de promover o sentimento de pertencimento a Rede ASPLANDE.
- **Inspiração:** Empreendedoras experientes da Rede ASPLANDE apresentaram suas histórias de colaboração entre negócios inspirando as participantes do programa de Aceleração.
- **Geração de Valor:** A troca de conhecimento e experiências gerou valor para todas as participantes, contribuindo para o crescimento e a sustentabilidade de seus empreendimentos.

Essas conexões e interações visam fortalecer o ecossistema de negócios de impacto socioambiental, promovendo o desenvolvimento sustentável e a transformação social.

# 3. Indicadores de Acompanhamento

Para garantir o sucesso e o impacto do projeto, foram definidos indicadores de acompanhamento abrangentes, que permitiram monitorar o progresso das participantes e avaliar a eficácia das atividades realizadas. Os indicadores foram divididos em quatro categorias principais:

## Frequência e Engajamento

- Gravação das aulas online (para fins de evidência): As aulas foram gravadas e armazenadas como evidência do projeto.
- Listas de presença: A frequência das participantes foi monitorada por meio de listas de presença, garantindo o acompanhamento da participação em tempo real.

## Avaliação do Aprendizado

- Avaliações ao final de cada módulo: Ao final de cada módulo da aceleração, as participantes realizaram avaliações para fornecer feedback sobre o conteúdo e a metodologia, permitindo identificar pontos de melhoria e ajustar as atividades.
- Acompanhamento dos desafios: Os desafios práticos realizados pelas participantes em cada módulo foram acompanhados de perto, permitindo avaliar a aplicação do conhecimento adquirido e identificar dificuldades individuais.

## Incentivo

- Critério de elegibilidade para o capital semente: Para receber o capital semente, as participantes deveriam ter participação mínima de 80% nas aulas e concluir os desafios, incentivando o comprometimento e a conclusão do programa.

## Avaliação de Impacto

- Avaliação de impacto pós-aceleração: Uma avaliação de impacto está sendo realizada 6 meses após o término de cada ciclo de aceleração. Os resultados das avaliações das duas primeiras turmas encontram-se em anexo.

- Avaliação de impacto final: Ao final de 12 meses do término do projeto, está prevista uma avaliação de impacto abrangente com participantes das 4 turmas, para avaliar o impacto geral do projeto.

A coleta e análise desses indicadores permitem acompanhar de perto o progresso das participantes, identificar desafios e oportunidades, e realizar ajustes nas atividades para garantir o alcance dos objetivos do projeto. As avaliações de impacto fornecem dados valiosos sobre o impacto a longo prazo do programa na vida das empreendedoras.



# 4. Desafios

Projetos como o "Mulheres em Rede" enfrentam desafios comuns:

- Engajamento: Manter a participação ativa das mulheres, equilibrando suas múltiplas responsabilidades.
- Recursos: Acesso limitado à internet, tecnologia e espaços físicos adequados.
- Adaptação: Necessidades individuais variadas e um contexto em constante mudança exigem flexibilidade.
- Impacto: Medir o sucesso a longo prazo e coletar dados confiáveis é complexo.
- Redes: Construir e manter parcerias fortes e sustentáveis.



# 5. Conquistas e Principais Resultados

## Empoderamento Econômico

- Fortalecimento de negócios liderados por mulheres periféricas.
- Acesso a capital semente.

## Desenvolvimento de Habilidades:

- Capacitação em gestão, marketing, finanças e uso de tecnologias digitais.
- Aprimoramento de habilidades de negociação e comunicação

## Criação de Redes de Apoio

- Construção de comunidades de mulheres empreendedoras, promovendo a troca de experiências e o apoio mútuo.

## Impacto Social e Ambiental

- Promoção de práticas de negócios responsáveis e conscientes.

## Reconhecimento e Visibilidade

- Aumento da visibilidade das mulheres empreendedoras e de seus negócios.



# 6. Contribuições Aipê na metodologia/ processos da organização

Os encontros de formação promovidos pela AIPE, os momentos de troca entre as organizações e o acompanhamento da mentora foram elementos cruciais para o sucesso do projeto. A combinação dessas ações proporcionou:

## **Capacitação eficaz**

- Os encontros de formação ofereceram conhecimento e ferramentas essenciais para as participantes.
- O intercâmbio entre organizações permitiu a troca de experiências e boas práticas.

## **Apoio contínuo**

- A mentoria individualizada forneceu orientação personalizada e acompanhamento próximo.
- Esse acompanhamento permitiu a identificação e superação de desafios ao longo do projeto.

## **Melhora na implementação**

- O acompanhamento da mentora, permitiu que a organização pudesse fazer melhorias pontuais durante a execução do projeto.
- O acompanhamento, também permitiu a organização ter uma visão mais clara dos resultados que estavam sendo obtidos.

O sucesso do projeto foi impulsionado pela qualidade da formação e do acompanhamento.

# 7. Evidências da aplicação do capital sementes



# 8. Equipe do projeto



**Dayse  
Valença**  
Secretária  
Executiva



**Thamirys  
de Lima**  
Estagiária



**Paulo  
Borges**  
Assessoria



**Beatriz  
Domingues**  
Estagiária



**Elizabeth  
Lima**  
Financeiro e  
Administrativo



**Anna Paula  
Rodrigues**  
Designer



**Cláudia Lima**  
Voluntária da área  
Administrativa  
Financeira



**Millena  
Salles**  
Estagiária



**Jarbas  
Carvalho**  
Contabilidade



**Natalia  
Carvalho**  
Estagiária



**aipê**

Contato:

(21) 2210-1922  
[asplande@asplande.org.br](mailto:asplande@asplande.org.br)