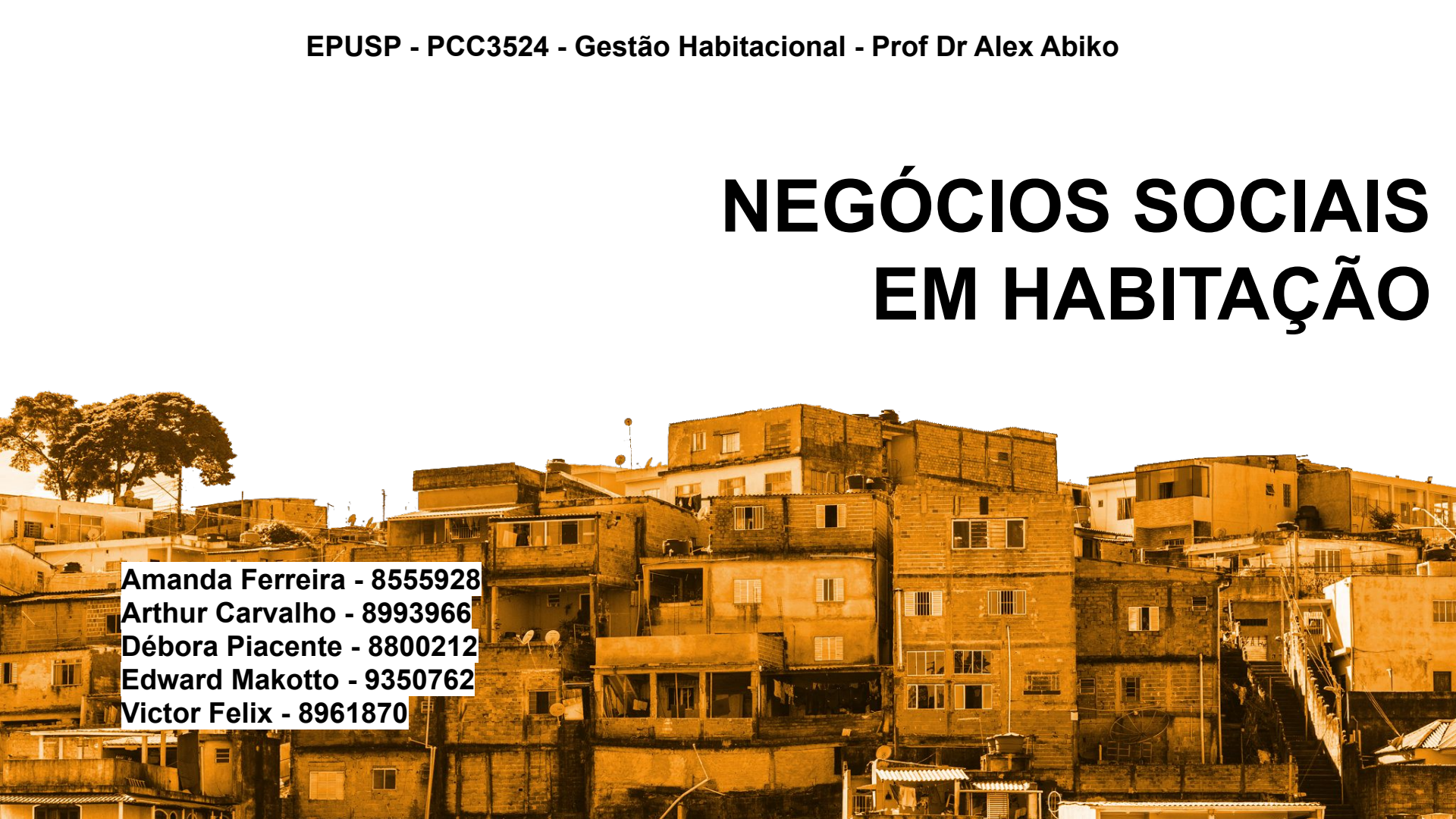


NEGÓCIOS SOCIAIS EM HABITAÇÃO



Amanda Ferreira - 8555928
Arthur Carvalho - 8993966
Débora Piacente - 8800212
Edward Makotto - 9350762
Victor Felix - 8961870



ARTIGO

Negócios sociais em habitação têm espaço para crescer, diz estudo

Trabalho conduzido pela Artemisia reúne carências e revela oportunidades para empreendimentos de impacto social nos setores de construção e moradia

Marina Dayrell, O Estado de S.Paulo

11 de agosto de 2019 | 06h10

- Grande demanda do déficit habitacional: 7 milhões de u.h.;
- População de baixo poder econômico;
- Dificuldade do Poder Público em atender a demanda;
- Espaço para as startups desenvolverem soluções.

HABITAÇÃO





ARTEMISIA

“A Artemisia é uma organização sem fins lucrativos, pioneira na disseminação e no fomento de negócios de impacto social no Brasil.”

Aceleradora de startups fundada pela norte-americana **Potencia Ventures** em 2004, um fundo de investimentos de impacto focado em modelos de negócios que melhorem a qualidade de vida das pessoas de menor renda.

+365

NEGÓCIOS APOIADOS
pelos nossos programas

+155

NEGÓCIOS ACELERADOS
desde 2011 na Aceleradora
da Artemisia

102 MI

DE INVESTIMENTOS
ARTICULADOS
em negócios acelerados



ARTEMISIA: ATIVIDADES EM 2019

Tese de Impacto Social em Habitação no Brasil:

Objetivo: mapear os principais desafios de habitação que a população em situação de vulnerabilidade econômica no Brasil e apresentar **oportunidades para o desenvolvimento de negócios de impacto social que possam trazer melhoria às vidas das pessoas.**

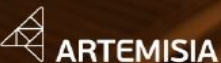
Lab Habitação e Moradia:

Programa gratuito de aceleração de curto prazo que irá **potencializar negócios de impacto social com soluções inovadoras no setor de habitação.** Realizado em conjunto com a Gerdau, e apoio do Instituto Vedacit, Tigre, Votorantim Cimentos, CAIXA e CAU/BR.

TESE DE IMPACTO SOCIAL EM HABITAÇÃO

OPORTUNIDADES PARA EMPREENDER COM IMPACTO

Realizadores:



Parceiros:



Apoiadores:





DÉFICIT HABITACIONAL

7 MILHÕES*

déficit quantitativo

moradias que não teriam condições de serem adequadas para aqueles moradores e, portanto, tem-se a necessidade de aumentar o estoque de moradias, ou seja, construir novas casas.

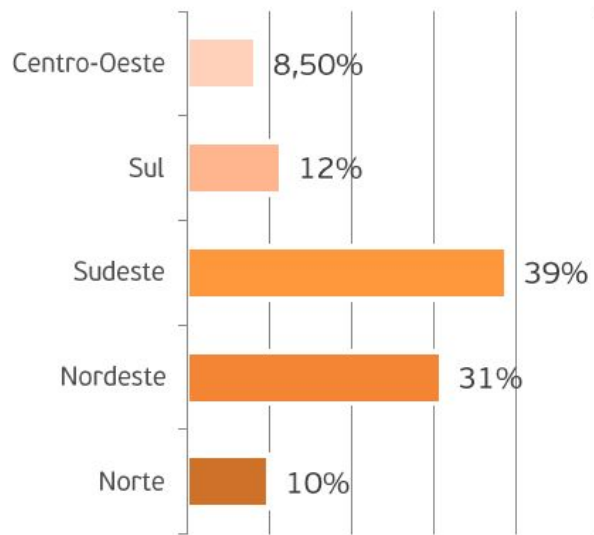
11 MILHÕES

déficit qualitativo

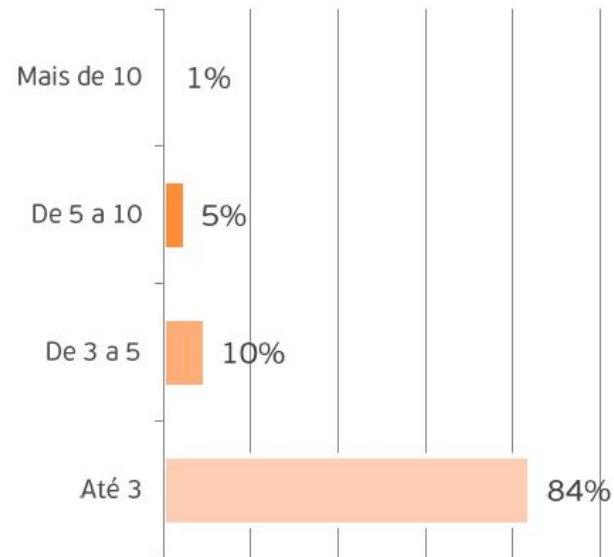
moradias que não proporcionam condições desejáveis de habitação, o que não implica, contudo, na necessidade de construção de novas moradias, uma vez que é possível adequá-las.

DÉFICIT QUANTITATIVO

Déficit quantitativo
por região

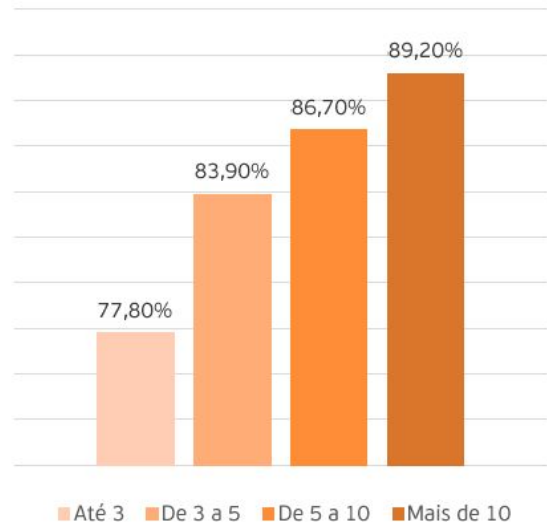


Déficit quantitativo por faixa
salarial (salários-mínimos)

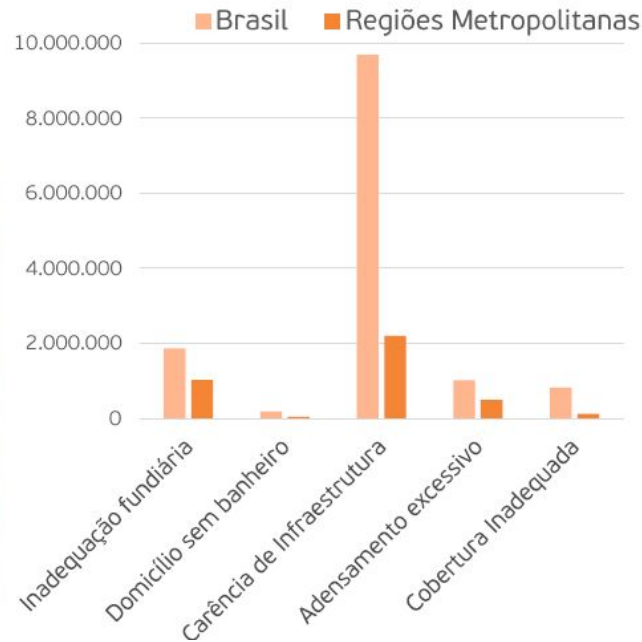


DÉFICIT QUALITATIVO

Domicílios adequados por faixa salarial (salários-mínimos)¹



Déficit qualitativo das habitações por componente ¹
(Brasil e Regiões Metropolitanas)



FORMAÇÃO DO DÉFICIT

- crescimento da população
- migração rural-urbana
- falta de moradias a preços acessíveis
- vulnerabilidade econômica
- discriminação e marginalização



Expansão das cidades para as regiões periféricas, menos valorizadas, com custos elevados de transporte e dificuldades de acesso a bens e serviços urbanos.



Habitações informais, precárias e autoconstruídas em etapas, em áreas de favelas, loteamentos irregulares ou cortiços.



PODER PÚBLICO

A parcela populacional de menor poder aquisitivo não consegue participar do mercado habitacional com seus próprios recursos, então necessita de intervenções por parte do setor público através de políticas habitacionais, tais como:

Minha Casa Minha Vida: financia a construção de novas unidades habitacionais.

Auxílio aluguel (Estado de São Paulo): a família recebe um valor mensal até ser atendida por uma unidade habitacional.

Aluguel social (Município de São Paulo): aluguel subsidiado, que garante a segurança da posse.

Municípios devem também aplicar **instrumentos urbanísticos**: políticas e leis que regulam o uso e ocupação do solo.



SETOR PRIVADO

Dificuldade do setor em produzir casas financeiramente acessíveis ou soluções eficientes para reformas das moradias existentes;

Grande especulação no setor imobiliário afeta a população de baixa renda, que possui menor poder de compra;

O financiamento é impossibilitado pela renda variável e oriunda de trabalhos informais dessa população.

LADO DA CADEIA DE VALOR DA OFERTA

Processo de construção de casas para se viver.



LADO DA CADEIA DE VALOR DA DEMANDA

Capacidade de financiar e pagar casas para se viver.



Avaliação das cadeias de valor atuais de oferta e demanda nos permite quebrar e avaliar o desafio complexo de moradia acessível e identificar oportunidades e soluções a cada etapa.



SETOR PRIVADO

Setor privado formal se volta principalmente para os grupos de renda média e alta da população, enquanto os grupos de renda baixa são atendidos pelo setor informal, pela autoconstrução, e pelas cooperativas. O setor privado formal só irá expandir sua atuação na baixa renda se conseguir aliar o lucro necessário ao setor ao poder de compra reduzido da população de baixa renda.

“o sucesso de tais iniciativas depende umbilicalmente da massiva oferta de crédito habitacional, que possibilita, para as famílias adquirentes das moradias, o financiamento dos valores em diminutas parcelas e longos prazos para pagar” (PEREIRA, 2008).

Essa população ainda utiliza os métodos informais de aluguel, invasões e autoconstrução para satisfazer sua demanda, sendo necessário discutir **modos de melhoria da condição habitacional**.

A CONSTRUÇÃO

COMO PAGAM A OBRA?

Desafio em acessar crédito para reforma quando a área não é regularizada. Não há aprovação do banco sem a matrícula do imóvel. Muitas famílias têm renda variável, proveniente de trabalhos informais.



Realização da obra de forma incremental, **um passo de cada vez**, à medida que os recursos se tornam disponíveis. A compra de materiais para a obra é feita ao longo de meses, em quantidade pequena.⁴

QUEM FAZ A OBRA?

Percepção de arquiteto como um serviço caro, de luxo. O produto de assessoria técnica não está adaptado a este público.



Fácil acesso a profissionais (mestres de obras e pedreiros), por meio de **indicações no próprio bairro**. Principal motivo para contratação é a questão financeira e o desconhecimento de outras alternativas. A construção/reforma é feita sem assistência técnica.³



NEGÓCIO SOCIAL



NEGÓCIO TRADICIONAL X SOCIAL

	Negócios Tradicionais	Negócios de impacto social
Impactos	Partem do conceito do economista Milton Friedman, segundo o qual a única função social da empresa é gerar lucro para seus acionistas.	São empreendimentos que visam ser rentáveis e lucrativos, mas gerando impacto social e contribuindo para redução da pobreza
Investidores	Não levam em conta o impacto social, mas seu foco é o modelo de negócio no qual maximize a sua rentabilidade.	O impacto social é importante na hora de escolher o projeto a ser financiado.
Público alvo	Classes A, B e C, esta última passou a representar uma grande fatia de mercado por conta do número de pessoas e do poder de consumo.	Classes C-, D e E, que correspondem às faixas de renda mais baixa, também chamadas de base da pirâmide.

Fonte: Adaptado de Silva (2017)



NEGÓCIO SOCIAL - YUNUS (2010)

1. O objetivo do negócio é a superação da pobreza ou de um ou mais problemas em áreas como educação, saúde, acesso à tecnologia, meio ambiente, etc. que ameaçam as pessoas e a sociedade – e não a maximização dos lucros.
2. A empresa alcançará a sustentabilidade econômica e financeira.
3. Os investidores recebem de volta apenas o montante investido. Não se paga nenhum dividendo além do retorno do investimento inicial.
4. Quando o montante do investimento é recuperado, o lucro fica com a empresa para cobrir expansões e melhorias.
5. A empresa será ambientalmente consciente.
6. A força de trabalho recebe salários de mercado e desfruta condições de trabalho melhores que as usuais.
7. Faça-o com alegria!

NEGÓCIO SOCIAL - YUNUS (2010)

Negócio social



Empreendedorismo social
Negócio socialmente sustentável
Organizações sem fins lucrativos

NEGÓCIO SOCIAL E O GOVERNO

Governo: limitado pelos recursos disponíveis e pelos interesses políticos

Indivíduos: capacidade de **criatividade** e **inovação**



Negócio social: forma alternativa ao governo para **enfrentar os problemas sociais**.

“O negócio social ajuda os cidadãos a desenvolver atividades que, tradicionalmente, eram consideradas responsabilidade do governo. Como resultado, a carga que recai sobre o governo é atenuada e seus esforços são complementados pelos da sociedade civil” (YUNUS, 2010).

O IMPACTO DO NEGÓCIO SOCIAL



Aumento de renda

- Produção de matérias-primas para as empresas, particularmente produtos agrícolas;
- Organização de produtores, e associação ou incorporação a cadeias produtivas;
- Aumento da produtividade decorrido de treinamento e assessoria técnica;
- Melhores canais de comercialização para pequenos produtores.



Acesso à bens e serviços

- Redução de preços;
- Pagamento fragmentado de bens e serviços;
- Presença física em áreas rurais e áreas pobres urbanas;
- Investimentos privados em equipamentos, infraestrutura e redes de distribuição;
- Acesso flexível a empréstimos;
- Eliminação de barreiras à educação.

O IMPACTO DO NEGÓCIO SOCIAL



Promoção de cidadania

Reconhecimento e exercício de direitos básicos (vida, trabalho, etc.);

Maior visibilidade e dignidade para setores de baixa renda e grupos de excluídos;

Intermediação de oportunidades de trabalho para pessoas com deficiência, grupos de excluídos ou indivíduos não qualificados;

Acesso físico ao mercado para vender a produção do setor de baixa renda;

Consciência ambiental;

Promoção de bons hábitos de higiene, ordem e consumo racional.



Desenvolvimento de capital social

Construção de redes, relacionamentos locais e fortalecimento de capacidade;

Construção de sentimento de pertencimento a uma comunidade;

Construção de confiança, reciprocidade e desenvolvimento de cooperação;

Maior disponibilidade de recursos próprios e de terceiros por meio de contatos e interações;

Elevação da autoestima;

Associação de interesses individuais;

Ligar grupos sociais dispersos a administradores, empresas, novos mercados ou clientes locais.



O LUCRO NO NEGÓCIO SOCIAL

O **lucro não é proibido**: seus proprietários têm o direito de recuperar o capital investido, mas não buscam fins lucrativos para pagamento de acionistas e os lucros excedentes são reinvestidos no negócio.

- a) É imoral lucrar à custa dos pobres, sendo primeiro necessário ajudá-los a escapar da pobreza;
- b) Em uma ação que possa oferecer maior lucro ou maiores impactos sociais, o lucro acaba prevalecendo;
- c) Os negócios sociais são uma alternativa separada do mundo dos negócios e, portanto, funcionam sobre outra estrutura econômica.



NEGÓCIO SOCIAL - ARTEMISIA

Foco na baixa renda: São desenhados de acordo com as necessidades e características da população de baixa renda.

Intencionalidade: Possuem missão explícita de causar impacto social e são geridos por empreendedores éticos e responsáveis.

Potencial de escala: Podem ampliar seu alcance por meio da expansão do próprio negócio; de sua replicação em outras regiões por outros atores; ou pela disseminação de elementos inerentes ao negócio por outros empreendedores, organizações e políticas públicas.

Rentabilidade: Possuem um modelo robusto que garante a rentabilidade e não depende de doações ou subsídios.

Impacto social relacionado à atividade principal: O produto ou serviço oferecido diretamente gera impacto social, ou seja, não se trata de um projeto ou iniciativa separada do negócio, e sim de sua atividade principal.

Distribuição ou não de dividendos: Um negócio **pode ou não distribuir dividendos a acionistas**, não sendo, porém, esse, um critério para definir negócios de impacto social.



CONSTRUTECHS



CONSTRUTECHS

Construtechs são startups do setor de construção, materiais e imobiliário;

Se propõem a apresentar abordagem de construção inovadoras, assim como novos materiais, de forma sustentável e utilizando tecnologias como robótica, Big Data, I.A., realidade virtual e aumentada, de forma a deixar o setor mais produtivo e inovador. Possui foco em:

1. **Aceleração da construção**
2. **Melhoria da qualidade**
3. **Melhoria da segurança**
4. **Eficiência**
5. **Escalabilidade**
6. **Sustentabilidade**



CONSTRUTECHS

SETOR IMOBILIÁRIO:

- Injeção de liquidez e dinamismo;
- Digitalização;
- Apostas em reforma para valorização para locação ou venda
- Investimento em apartamentos usados;

SETOR DA CONSTRUÇÃO:

- BIM;
- Construção com estruturas pré fabricadas;
- Construção modular;
- Construção por impressão automatizada;
- “Canteiro de obras como linha de montagem ao invés de uma linha de produção.

SETOR DE MATERIAIS:

- Sustentáveis,
- Mais baratos.
- Eficiência energética;
- Menor necessidade de manutenção;



NOVE DESAFIOS PARA O SETOR

Soluções financeiras para a habitação: facilitar o acesso a crédito com taxas acessíveis para aquisição ou reforma de moradias;

Regularização fundiária: regularizar a situação de famílias em ocupações irregulares e diminuir os custos com burocracias;

Aluguel acessível para moradia adequada: possibilitar o acesso à moradia digna por meio de um aluguel acessível e desburocratizado;

Reformas habitacionais e assistência técnica: possibilitar o acesso a reformas habitacionais e assistência técnica acessível e qualificada;

Gestão de condomínio de habitação social: qualificar e otimizar a gestão de condomínios de habitação social, gerando inserção social e econômica às famílias;

Acesso e eficiência de serviços básicos: possibilitar acesso a alternativas de qualidade para os serviços básicos, gerar eficiência energética – consumo consciente de energia e água – e reduzir custos de serviço da moradia.

Qualificação dos espaços públicos e desenvolvimento local: qualificar os espaços públicos/comuns em comunidades de baixa renda, fortalecer a economia local e levar o acesso à cidade para as periferias;

Capacitação e oportunidades para profissionais da construção civil: ampliar as oportunidades do trabalhador da construção civil e qualificar a mão de obra do setor;

Inovações em processos e materiais da construção civil: novos materiais mais sustentáveis, resistentes e baratos e processos inovadores, eficientes e com custos menores.



ATUAÇÃO DAS CONSTRUTECHS

Segundo a Construtech Ventures, uma fomentadora de startups em construção civil e imobiliária no Brasil, existem mais de **500 construtechs** no Brasil, com predomínio no Sul e no Sudeste do país (inclui proptechs, startups que atuam no setor imobiliário).

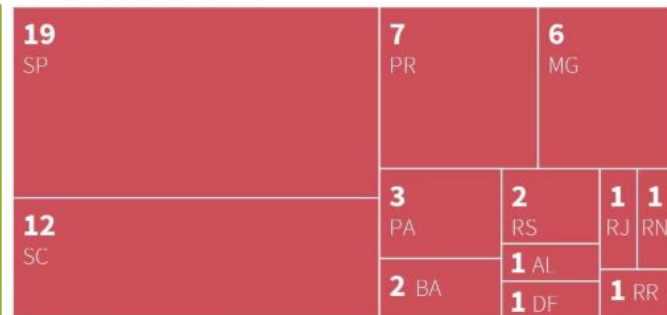
Já a Associação Brasileira de Startups (Abstartups) possui associadas à instituição **143 construtechs** e **99 proptechs**.

ATUAÇÃO DAS CONSTRUTECHS

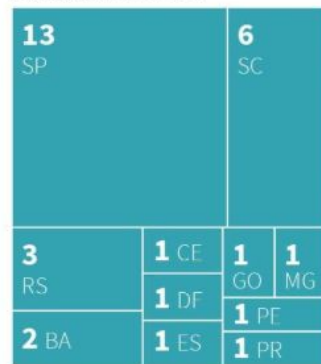
Aluguel, compra e venda de imóveis **104 startups**



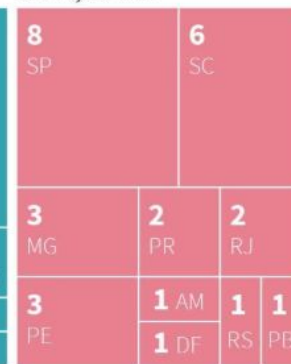
Canteiro de obras **56**



Comunicação e gestão de condomínios **31**



Insumos e serviços **28**



ATUAÇÃO DAS CONSTRUTECHS

Reformas e
decoração **19**



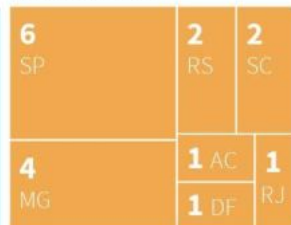
Burocracia
pública
7



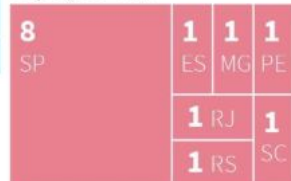
Gestão de contratos e
documentos **9**



Reforma **17**



Compartilhamento de
espaços **14**



Prestação de
serviços **12**



Gestão de
estoques e
desperdício
10



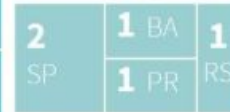
Inteligência
de mercado
imobiliário
7



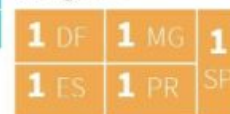
Outros **6**



Investimento e
crowdfunding **5**



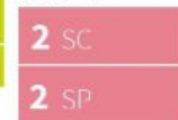
Energia **5**



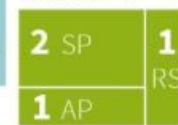
Gestão de
qualificação
de leads **1**



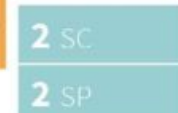
Prospecção
de terrenos e
lotes **4**



Orçamento
da obra **4**



Conteúdo **4**



Gestão de
carreira
2



Mineração
3



Manutenção
predial
3



Smartbuilding
3



PROGRAMA VIVENDA

P R O G R A M A



A MUDANÇA VEM DE DENTRO

- **Foco:** Inadequação domiciliar em áreas consolidadas
- **Atuação:** Venda e execução de reformas; microcrédito “**Varejo, construtora e banco**”
- **Clientes:**
 - 1) O morador (C- ao E+)
 - 2) Institutos filantrópicos
 - 3) Poder público - única experiência com a prefeitura de Campinas.
- **Estruturação:**
 - 1) Venda: loja, panfletagem, promoção
 - 2) Levantamento;
 - 3) Análise de crédito;
 - 3) Projeto;
 - 4) Execução da obra

PROGRAMA VIVENDA

P R O G R A M A



A MUDANÇA VEM DE DENTRO



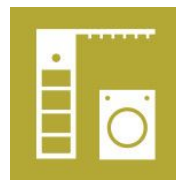
Kit Banheiro

Impermeabilização, conserto de vazamentos, eliminação de fungos e tudo que um bom banheiro precisa.



Kit Cozinha

Aplicação de pisos, azulejos, forros e outras soluções que aumentam a beleza e a higiene da cozinha.



Kit Área de Serviço

Impermeabilização, conserto de vazamentos, combate ao mofo e aplicação de pisos e azulejos.



Kit Sala

Abertura de janelas, elementos vazados e acabamento para deixar a sala mais bonita e ventilada.



Kit Quarto

Combate ao mofo e acabamento para tornar o quarto um ambiente mais saudável e confortável.

PROGRAMA VIVENDA

P R O G R A M A



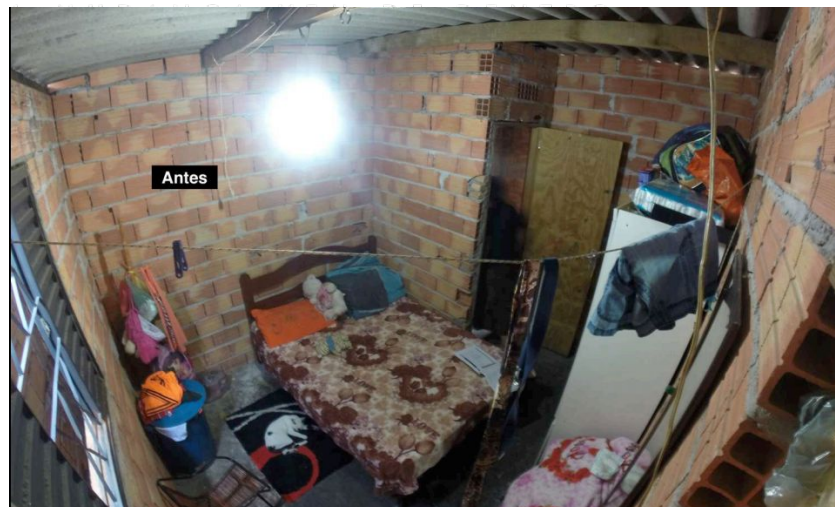
A MUDANÇA VEM DE DENTRO

Divulgação da Vivenda em uma feira de rua no Jardim Ibirapuera, em São Paulo.



PROGRAMA VIVENDA

P R O G R A M A



ERÊ LAB



- **Foco:** Qualificação dos espaços públicos e desenvolvimento local
- **Atuação:** Criação e disposição de **mobiliários urbanos lúdicos** para potencializar o desenvolvimento de crianças e fortalecer o respeito ao espaço público da vizinhança
- **Clientes:** Prefeituras
Escolas
SESCs e outras instituições
- **Estruturação:** Parceria entre **Iniciativa Privada**, **Gestão Pública** e as **Comunidades**, com foco em reconectar a criança à cidade

ERÊ LAB



CRIANÇA

Propomos o desenvolvimento da criança através do brincar incondicional, da superação de desafios e do contato com o outro e com a cidade.

SUSTENTABILIDADE

Trabalhamos com matérias-primas ecologicamente corretas, com preferência a madeiras certificadas e soluções de reaproveitamento de materiais.

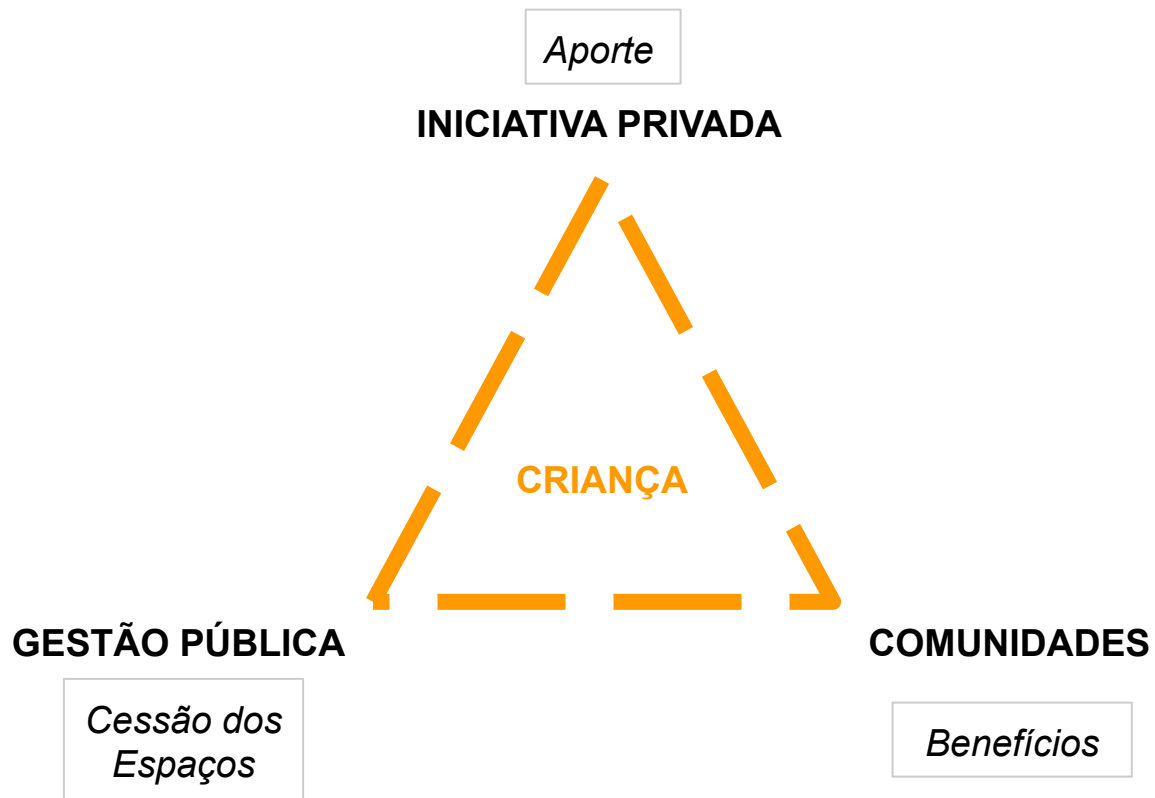
CIDADANIA

Acreditamos que só no convívio diário com a cidade é que podemos desenvolver o senso de pertencimento e, assim, fortalecer nossa consciência cidadã, fomentando políticas públicas no setor.

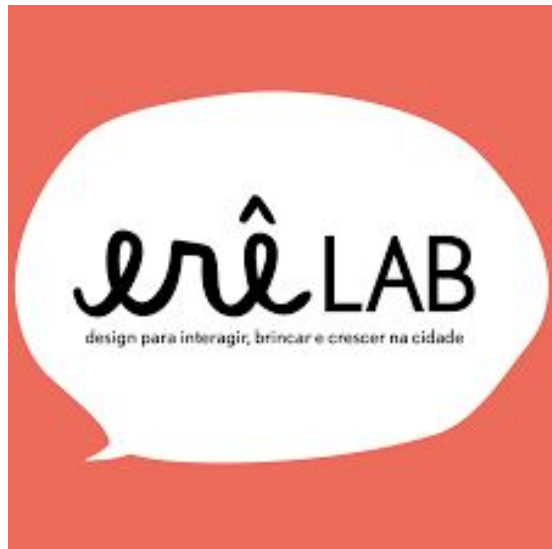
BRASILIDADE

Em busca da nova estética urbana brasileira, trabalhamos com materiais, soluções e design sempre inspirados em ícones da nossa fauna, flora e arquitetura, além da história local.

ERÊ LAB



ERÊ LAB



Projeto **Ah!Lagoas** no largo do Paissandu, no centro de São Paulo, parte do programa Centro Aberto da SP Urbanismo, financiado pelo FUNDURB

ERÊ LAB



Projeto **Vila Olímpica Mané Garrincha** no Caju, no centro do Rio de Janeiro, criado em parceria com a Nike

CASA 24h | INOVATECH



Fonte: Inovatech Engenharia.

CASA 24h | INOVATECH



Fonte: Inovatech Engenharia.

CASA 24h | INOVATECH



- Área: 45 m².;
- Possibilidade de expansão lateral e transversal;
- Possibilidade de agrupar módulos em edifícios verticais;
- Atendimento integral à NBR 9050;
- Dormitório 2 reversível.
- Estrutura em **placas pré-fabricadas de concreto**.

CASA 24h | INOVATECH

PROJETO



EXECUÇÃO



- Planejamento e antecipação das tomadas de decisão;
- Redução dos retrabalhos e dos desperdícios;
- Qualidade
 - Desempenho térmico, lumínico e acústico;
 - Acessibilidade: NBR 9050;
 - Norma de Desempenho NBR 15575.
- Análise do Ciclo de Vida.

CASA 24h | INOVATECH

Custo por m²



Número de funcionários em obra para 100 unidades habitacionais:



Tempo de construção



CASA 24h | INOVATECH

DESAFIOS E DIFICULDADES



- Mão-de-obra na construção civil;
- Financiamento da construção;
- Resistência do setor;
- Terrenos com difícil acesso.

CONSTRUTECHS INTERNACIONAIS



- Empresa **Chilena** que utiliza um **processo automatizado** de construção para casas e edifícios
- Fazem uso de uma **fábrica robotizada**, que monta os elementos das casas em uma linha de montagem como se fosse uma fábrica de veículos automotores.
- Isso permite a confecção de elementos pré fabricados com desenhos flexíveis e a montagem de **residências em prazos muito curtos**, com otimização de materiais e custos.
- Redução do tempo de construção em 30%:
“ Em um dia, o sistema conclui a produção das peças necessárias para montagem de quatro casas de 140 metros quadrados.”
- Além das projeções de faturamento de US\$ 15 milhões em 2019, estão estudando como **atuar em conjunto com o Ministério de Habitação e Urbanismo** do Chile

CONSTRUTECHS INTERNACIONAIS



1

DESENHO



2

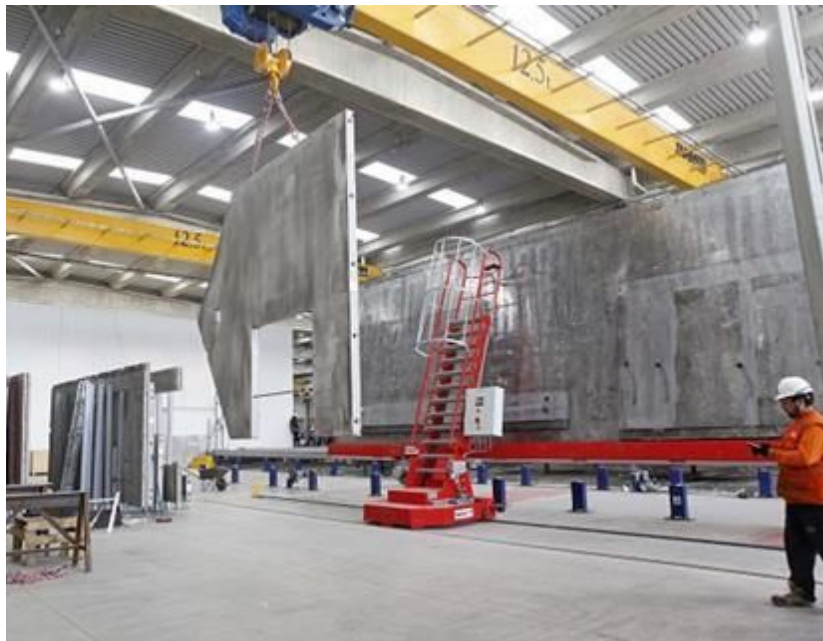
FABRICAÇÃO



3

MONTAGEM

CONSTRUTECHS INTERNACIONAIS



CONSTRUTECHS INTERNACIONAIS



EN CHILE

35

Proyectos
ya entregados.



EN OBRA

150.000

Mts²
vendidos.



CASAS

420

Totales
construidas.



DEPARTAMENTOS

580

Totales
construidos.

Fonte: BauMax

CONSTRUTECHS INTERNACIONAIS

VO TRONG NGHIA ARCHITECTS

“CASAS S”



- **Foco:** Oferecimento em massa de residências pré moldadas a preços acessíveis no interior do **Vietnã**
- **Atuação:** Construção de casas pré moldadas em **aço** que tenham como custo total **menos de US\$1.000,00**. A casa poderia ser levantada em menos de 3 horas sobre uma base de concreto.
- **Estruturação:** Ainda hoje está em fase incipiente, apenas com apresentação de diferentes **protótipos** com uso de aço, bambu e outros componentes.
- **Incertezas:** Há quem aponte a fragilidade do modelo apresentado frente às **condições climáticas** do Vietnã, principalmente com relação a tufões e terremotos.

CONSTRUTECHS INTERNACIONAIS



BIBLIOGRAFIA



BIBLIOGRAFIA



ABIKO, Alex Kenia. **Introdução à gestão habitacional**. Texto Técnico. São Paulo: EPUSP, 1995.

ARTEMISIA. **O que são negócios de impacto social?**. 2019. Disponível em: <<https://artemis.org.br/conhecimento-negocios-de-impacto-social/>>. Acesso em 08/11/2019.

BARKI, Edgard. O Mercado da base da pirâmide. In: BARKI; IZZO; TORRES; AGUIAR. **Negócios com Impacto Social no Brasil**. São Paulo: Peirópolis, 2013. Cap 1, p. 20-40.

COMINI; OLIVEIRA; KIYAMA. Os desafios de mensurar o impacto social. In: BARKI; IZZO; TORRES; AGUIAR. **Negócios com Impacto Social no Brasil**. São Paulo: Peirópolis, 2013. Cap 10, p. 211-235.

DAYRELL, Marina. **Negócios sociais em habitação têm espaço para crescer, diz estudo**. Estadão, 2019. Disponível em: <<https://pme.estadao.com.br/noticias/geral,negocios-sociais-em-habitacao-tem-espaco-para-crescer-diz-estudo,70002961739>>. Acesso em 27/10/2019.

FUNDAÇÃO João Pinheiro. **Déficit Habitacional no Brasil 2015**. Belo Horizonte: FLP, 2018. Disponível em: <<http://fjp.mg.gov.br/index.php/docman/direi-2018/871-6-serie-estatistica-e-informacoes-deficit-habitacional-no-brasil-2015291118/file>>. Acesso em 08/11/2019.

NERY, Carmem. **Lucrativo, mas pouco produtivo. Setor da construção abraça as startups**. 2018. Disponível em: <<https://www.gazetadopovo.com.br/economia/livre-iniciativa/empreender/lucrativo-mas-pouco-produtivo-setor-da-construcao-abraca-as-startups-7ws4pvc74bg6llgu0zxsjngzd/>>. Acesso em 10/11/2019.

PEREIRA, Eduardo Pachêco. **Análise da participação da iniciativa privada na potencial solução do déficit habitacional**. Fortaleza: 2008. Disponível em: <<https://www.monografias.com/pt/trabalhos3/deficit-habitacional/deficit-habitacional.shtml>>. Acesso em 09/11/2019.

SILVA, Caio Sousa da. **Mapeamento de negócios de impacto social e organizações congêneres no Brasil**. Trabalho de Conclusão de Curso. Centro Universitário FEI: 2017. Disponível em: <<http://www.ice.org.br/premioice/2016/wp-content/uploads/2017/04/mencao-honrosa-graduacao-tcc.pdf>>. Acesso em 03/11/2019.

TORRES, Haroldo da Gama. Entre o Público e o Privado: educação, saúde e habitação no Brasil. In: BARKI; IZZO; TORRES; AGUIAR. **Negócios com Impacto Social no Brasil**. São Paulo: Peirópolis, 2013. Cap 6, p. 119-149.

WERNER, Edmundo; et al. **Pluralismo na Habitação**. São Paulo: Annablume, 2004.

YUNUS, Muhammad. **Criando um negócio social: como iniciativas economicamente viáveis podem solucionar os grandes problemas da sociedade**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.