

PROPONDO CAMINHOS PARA A INCLUSÃO PRODUTIVA EM TERRITÓRIOS VULNERÁVEIS

OFICINA REGIONAL NORDESTE



Parceiro social



Parceiro técnico

**PARA ENTENDER A FUNDO O COTIDIANO E AS
DEMANDAS DOS EMPREENDEDORES/AS DE FAVELAS,
CONDUZIMOS UM AMPLO ESTUDO NA REGIÃO
NORDESTE**

**COTIDIANO DO
EMPREENDEDOR DA FAVELA**

PESQUISA **QUALITATIVA:**
**4 GRUPOS DE DISCUSSÃO NA REGIÃO
NORDESTE**
COM EMPREENDEDORES FORMAIS E INFORMAIS

**PANORAMA DO
EMPREENDEDORISMO**

PESQUISA **QUANTITATIVA PRESENCIAL:**
657 EMPREENDEDORES EM
12 FAVELAS DA REGIÃO NORDESTE





A. MERGULHO NO
COTIDIANO

PANORAMA DO EMPREENDEDORISMO

Metodologia

Pesquisa qualitativa, por meio de grupos de discussão online, via plataforma Zoom que permitem compreender, de maneira mais aprofundada, as demandas e dificuldades sobre o objeto de estudo

Amostra

4 grupos de discussão com empreendedores formais e informais

Praça

Nordeste



Perfil



Homens



Mulheres

Entre
18 a 55
anos

Classes
CD

Empreendedores/ autônomos de diversos segmentos, que moram e atuam nas favelas da região Nordeste sejam formais ou informais

Região	NORDESTE	
Gênero	Mulheres	Homens
18 a 29 anos	1	1
35 a 55 anos	1	1

Período de campo: 23/11/2023 até 01/12/2023

PANORAMA DO EMPREENDEDORISMO

Metodologia



Pesquisa quantitativa
Presencial em pontos de
fluxo no interior de favelas

Amostra



657

Entrevistas
(600 contratadas e 57 extras)

Praça



12 Favelas
na região
Nordeste



**B. INVESTIGAÇÃO
QUANTITATIVA**

PERFIL



Mulheres



Homens

Empreendedores
das favelas e
comunidades do
Nordeste

Faixa etária

**18 anos
ou mais**

Período de campo

**27 de fevereiro a
01 de abril de 2024**

** O filtro de empreendedores contempla moradores das favelas com negócio ou trabalho por conta própria. No entanto, trabalhadores vinculados a aplicativos de entrega ou transporte não entraram no filtro para este estudo.

01

CONTEXTO: EMPREENDEDORISMO NAS FAVELAS DO NORDESTE

O **NÚMERO DE FAVELAS**
NO BRASIL **DOBROU** NA
ÚLTIMA DÉCADA.

HOJE, SÃO **12.348**
FAVELAS MAPEADAS.

NO **NORDESTE**,
SÃO 3.313
DE FAVELAS

SÃO **6,5 MILHÕES** DE
DOMICÍLIOS **EM FAVELAS**

HÁ **17,2 MILHÕES** DE
PESSOAS **VIVENDO EM**
FAVELAS NO BRASIL

NO **NORDESTE**, SÃO 
2 MILHÕES DE DOMICÍLIOS
E **4,8 MILHÕES** DE
PESSOAS DISTRIBUÍDAS
ENTRE ELES

POTÊNCIA DE CONSUMO

OS MORADORES DE FAVELA MOVIMENTAM

R\$ 335 BILHÕES
EM RENDA PRÓPRIA POR ANO

**SE TODAS AS FAVELAS FORMASSEM
UM ESTADO SERIA A 5ª MAIOR MASSA
DE RENDA DO PAÍS**

NO **NORDESTE**, SÃO
R\$ 71,3 BILHÕES EM
RENDA PRÓPRIA
POR ANO



PROJEÇÃO DO NÚMERO DOMICÍLIOS E MORADORES EM FAVELAS POR REGIÃO

A REGIÃO NORDESTE CONCENTRA 2 MILHÕES DE DOMÍCILOS E 4,8 MILHÕES DE MORADORES EM FAVELAS

DADOS SECUNDÁRIOS

REGIÃO NORTE 1.438 FAVELAS

Domicílios	1 MILHÃO
Moradores	3,5 MILHÕES

REGIÃO CENTRO-OESTE 303 FAVELAS

Domicílios	148 MIL
Moradores	410 MIL

REGIÃO SUL 1.278 FAVELAS

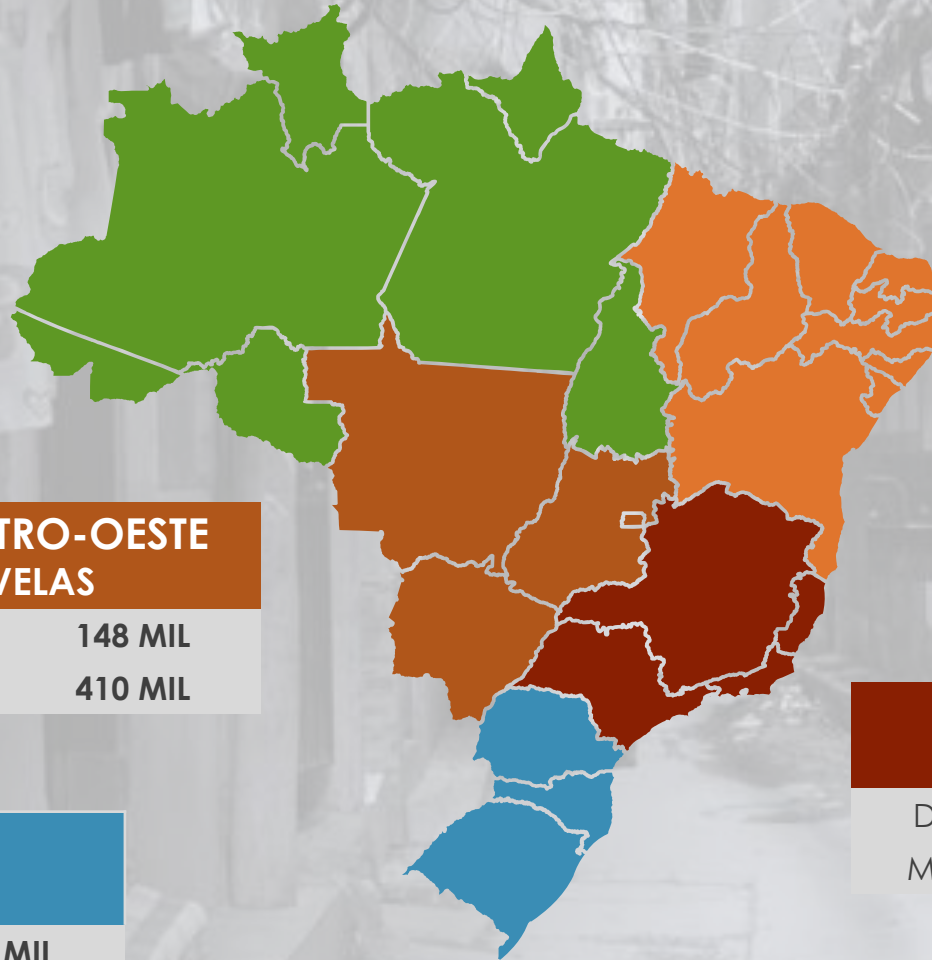
Domicílios	369 MIL
Moradores	1 MILHÃO

REGIÃO NORDESTE 3.313 FAVELAS

Domicílios	2 MILHÕES
Moradores	4,8 MILHÕES

REGIÃO SUDESTE 6.016 FAVELAS

Domicílios	2,8 MILHÕES
Moradores	7,4 MILHÕES



**E QUAL A RELAÇÃO DOS
EMPREENDEDORES DAS
FAVELAS COM O
TERRITÓRIO ONDE VIVEM?**

É NO TERRITÓRIO ONDE MORAM QUE
ESTABELECEM A MAIOR PARTE DE
SUAS RELAÇÕES, SEJAM AFETIVAS,
SOCIAIS OU DE TRABALHO:

99%

têm negócios/trabalham por
conta própria na favela onde vivem



92%



HÁ UM FORTE VÍNCULO EMOCIONAL COM SEUS TERRITÓRIOS

Essa conexão também gera um **senso de comunidade**, que leva a maior solidariedade e apoio mútuo entre seus moradores.

O **vínculo comunitário** atua como uma rede de apoio e engajamento que propicia a atividade empreendedora por meio de troca de saberes, fazeres e cuidado.



OS EMPREENDEDORES DAS FAVELAS
PERCEBEM QUE SEU PROGRESSO TAMBÉM
ALAVANCA SUAS COMUNIDADES

65%

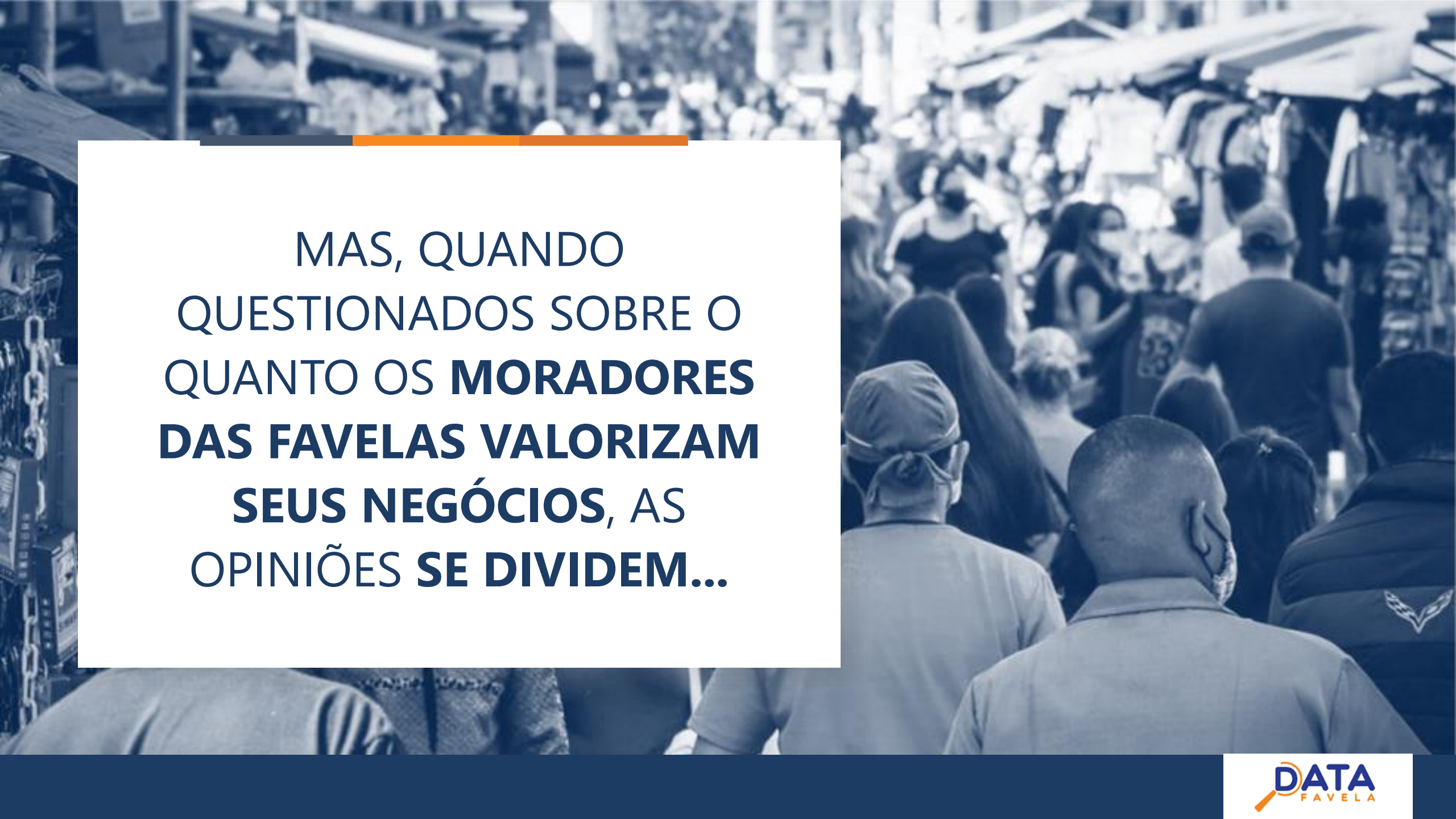
**TÊM A INTENÇÃO DE CRESCER NO
EMPREENDEDORISMO PARA QUE
POSSAM AJUDAR SUAS COMUNIDADES**



OS EMPREENDEDORES PRIORIZAM A
COMPRA EM NEGÓCIOS DAS FAVELAS,
FOMENTANDO A ECONOMIA LOCAL

61%

DÃO **PREFERÊNCIA** PARA COMPRAR
PRODUTOS E SERVIÇOS DE **PEQUENOS**
NEGÓCIOS LOCAIS DA COMUNIDADE



MAS, QUANDO
QUESTIONADOS SOBRE O
QUANTO OS **MORADORES**
DAS FAVELAS VALORIZAM
SEUS NEGÓCIOS, AS
OPINIÕES **SE DIVIDEM...**



DE UM LADO...

- Acreditam que há uma compreensão entre os demais moradores das favelas de que **empreendedores são pessoas melhor sucedidas do que trabalhadores CLT**, com mais dinheiro e “poder”, levando **pessoas próximas a enxerga-los de maneira positiva**;
- Alguns acreditam que **parte dos consumidores dos territórios valoriza seus produtos e serviços** e dá **preferência** para empreendedores de seus territórios, **estimulando o comércio local** e impactando diretamente na vida do território, o que favorece a todos;
- Dizem que os clientes das favelas confiam mais em **fornecedores conhecidos**, próximos e com os quais se identificam;
- **Valorizam a comodidade** de poder ter o acesso mais rápido ao produto que desejam e poder **ser atendido em domicílio**;
- Gostam de **ser atendidos por uma pessoa do mesmo território** e sem os preconceitos que outros prestadores de serviços têm.

POR OUTRO LADO...

- Alguns dizem que, principalmente entre clientes de fora do território de favelas, **há uma predileção por comprar produtos de grandes redes/ marcas/ marketplaces** por existir preconceitos em relação aos pequenos empreendedores, como se oferecessem **produtos de menor qualidade ou mesmo falsos**. Essa percepção se intensifica quando esses clientes descobrem que seus negócios estão em favelas, o **estigma do território** faz com que muitos acreditem ser produtos piores ou ter medo de irem até os estabelecimentos;
- Além disso, há percepção de que, mesmo entre os moradores das favelas, **alguns valorizam os empreendimentos maiores, do asfalto, como forma de distinção social**, prova de que “podem” acessar;
- Alguns consumidores exigem maior **agilidade nas entregas** por se tratar de um negócio oriundo da comunidade;
- E há também quem queira que **os preços sejam mais baixos** do que aqueles produtos e serviços oferecidos no asfalto, impondo uma precificação difícil de executar para garantir lucratividade.



02

RAIO-X DOS EMPREENDEDORES E EMPREENDIMENTOS

A MAIORIA DOS EMPREENDEDORES DE FAVELA DO NORDESTE É COMPOSTA POR PESSOAS...

DE BAIXA RENDA

94%

CLASSES CDE

NEGRAS

63%

PRETOS + PARDOS

POUCO
ESCOLARIZADAS

45%

CURSARAM ATÉ O ENSINO
FUNDAMENTAL

**O EMPREENDEDORISMO
SUSTENTA MUITAS
FAMÍLIAS QUE VIVEM
EM FAVELAS NO
NORDESTE**

HÁ UMA **GRANDE**
DEPENDÊNCIA DO
FATURAMENTO DO
NEGÓCIO PARA A
RENDA DA CASA.

PARA **9 EM CADA 10**
EMPREENDEDORES, O
FATURAMENTO
REPRESENTA PELO
MENOS METADE DA
RENDA DOMICILIAR.

PARA 74%, É A MAIOR
PARTE.

% REPRESENTAÇÃO DO FATURAMENTO DO
NEGÓCIO NA RENDA DOMICILIAR



Para **48%**, o faturamento representa
toda a renda da casa



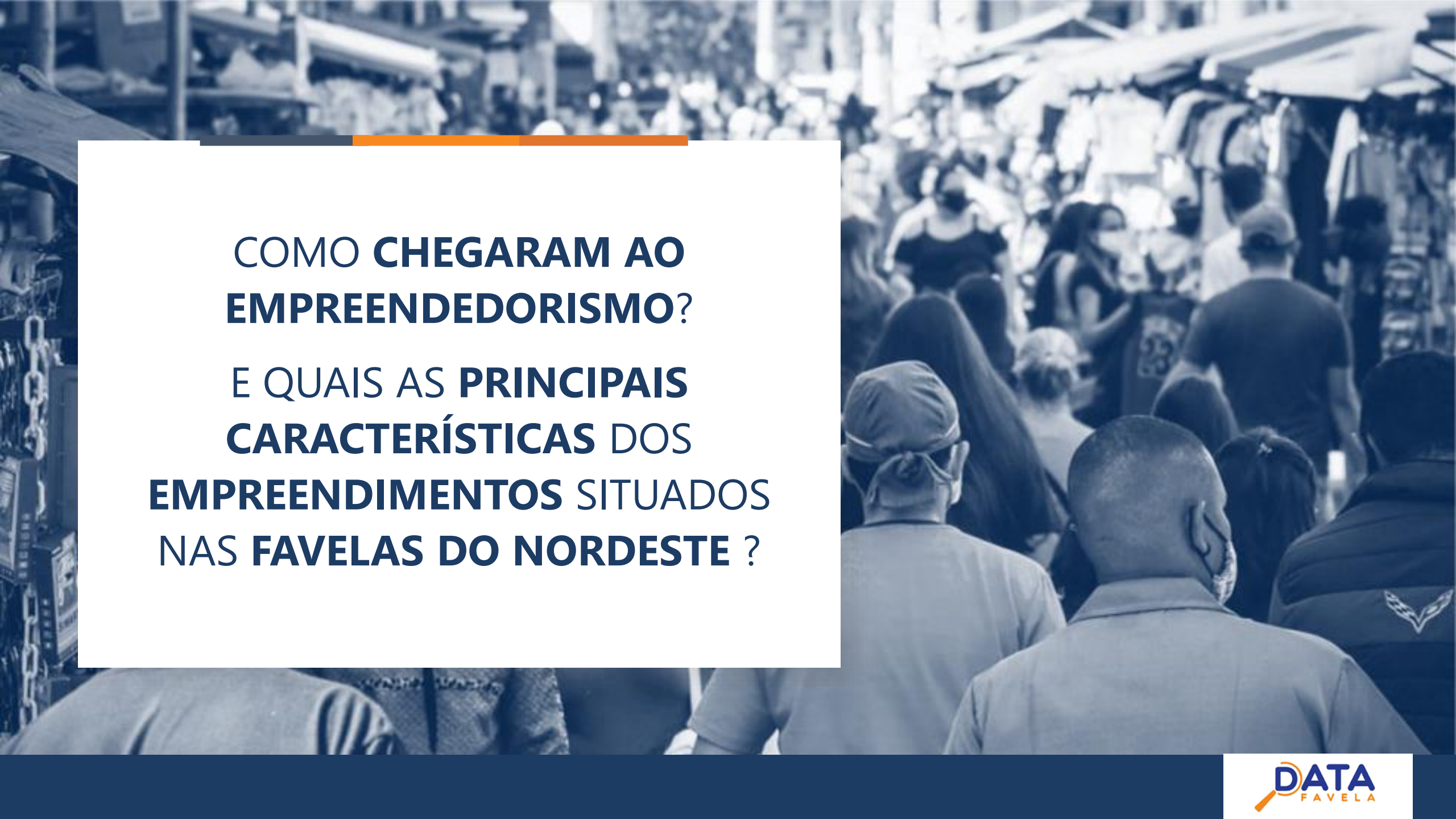
Para **26%**, o faturamento representa
a maior parte da renda da casa



Para **15%**, o faturamento representa
metade da renda da casa

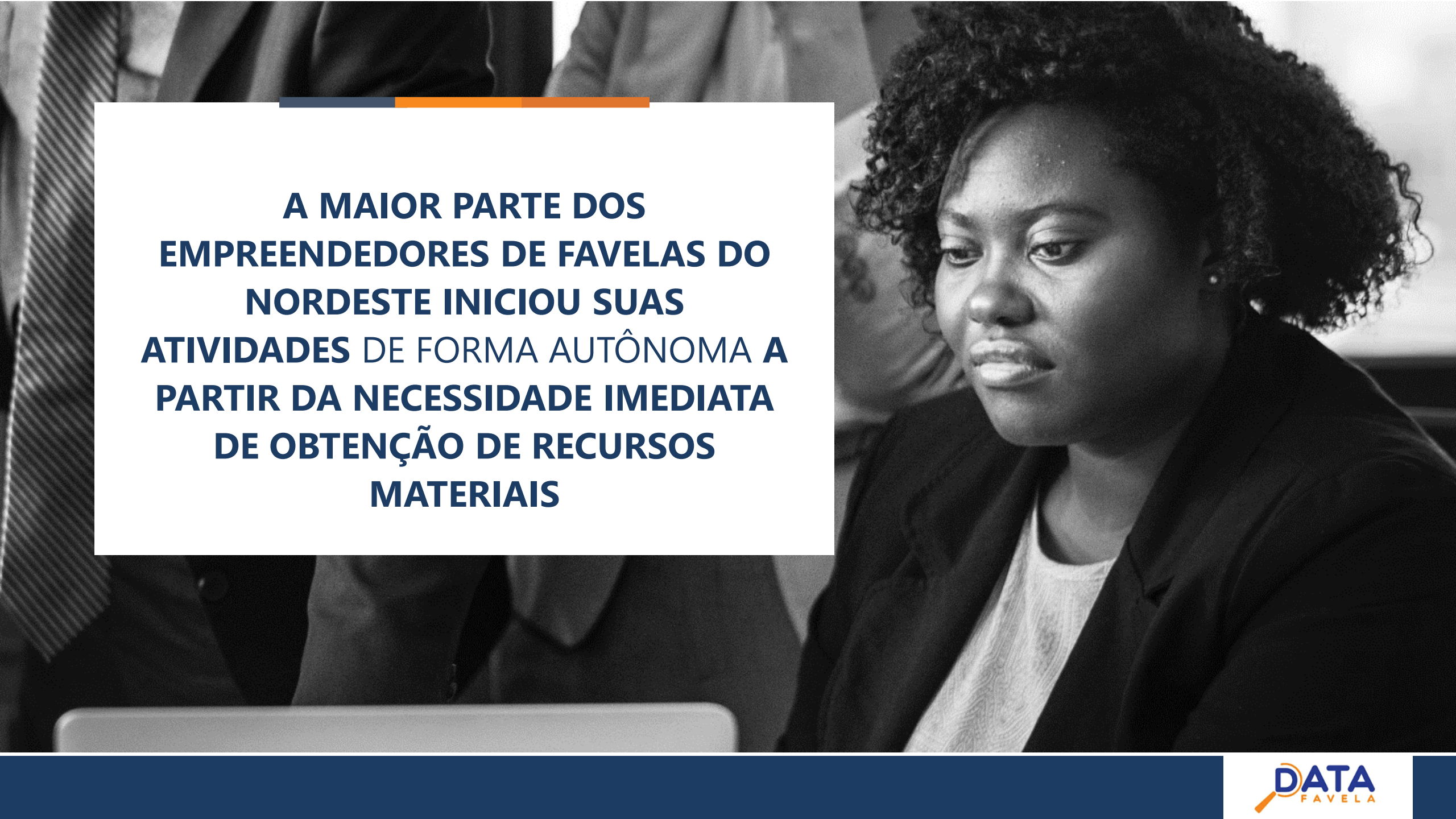


Apenas para **11%**, o faturamento representa
menos da metade da renda da casa



COMO **CHEGARAM AO**
EMPREENDEDORISMO?

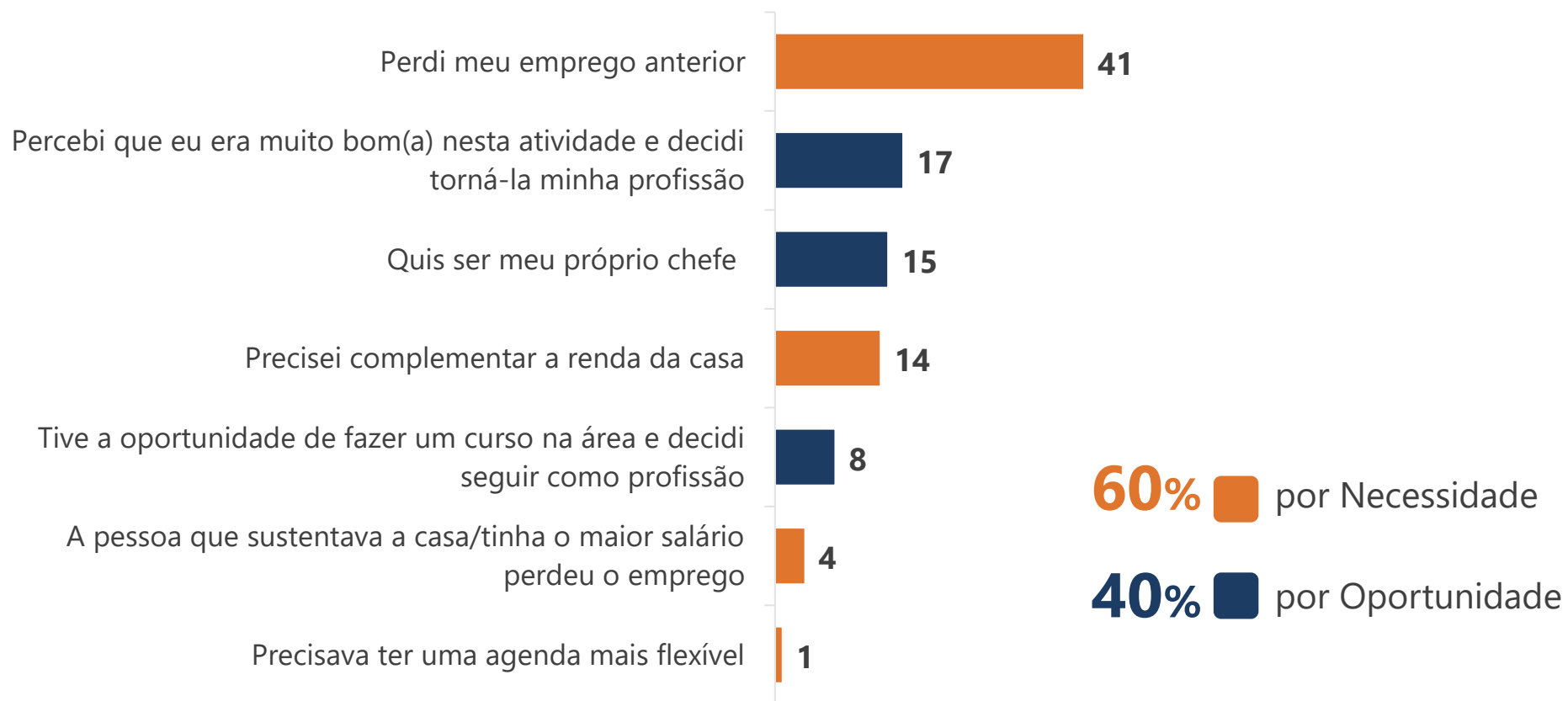
E QUAIS AS **PRINCIPAIS**
CARACTERÍSTICAS DOS
EMPREENDIMENTOS SITUADOS
NAS **FAVELAS DO NORDESTE ?**



**A MAIOR PARTE DOS
EMPREENDEDORES DE FAVELAS DO
NORDESTE INICIOU SUAS
ATIVIDADES DE FORMA AUTÔNOMA A
PARTIR DA NECESSIDADE IMEDIATA
DE OBTENÇÃO DE RECURSOS
MATERIAIS**

A PRINCIPAL MOTIVAÇÃO DECLARADA PARA INGRESSAREM NO EMPREENDEDORISMO FOI A PERDA DO EMPREGO ANTERIOR

% PRINCIPAL MOTIVO PARA COMEÇAR NEGÓCIO/TRABALHO CONTA PRÓPRIA



60%  por Necessidade

40%  por Oportunidade



Nordeste é a região onde a necessidade foi a maior motivação:



53%

POR NECESSIDADE

UMA VEZ DESEMPREGADO, O PÚBLICO DE FAVELAS PERCEBE MAIOR NÚMERO DE BARREIRAS PARA SE REINSERIR NO MERCADO DE TRABALHO FORMAL, O QUE TAMBÉM FAZ COM QUE O EMPREENDEDORISMO SEJA ÚNICA ALTERNATIVA PARA OBTENÇÃO DE RENDA VIÁVEL

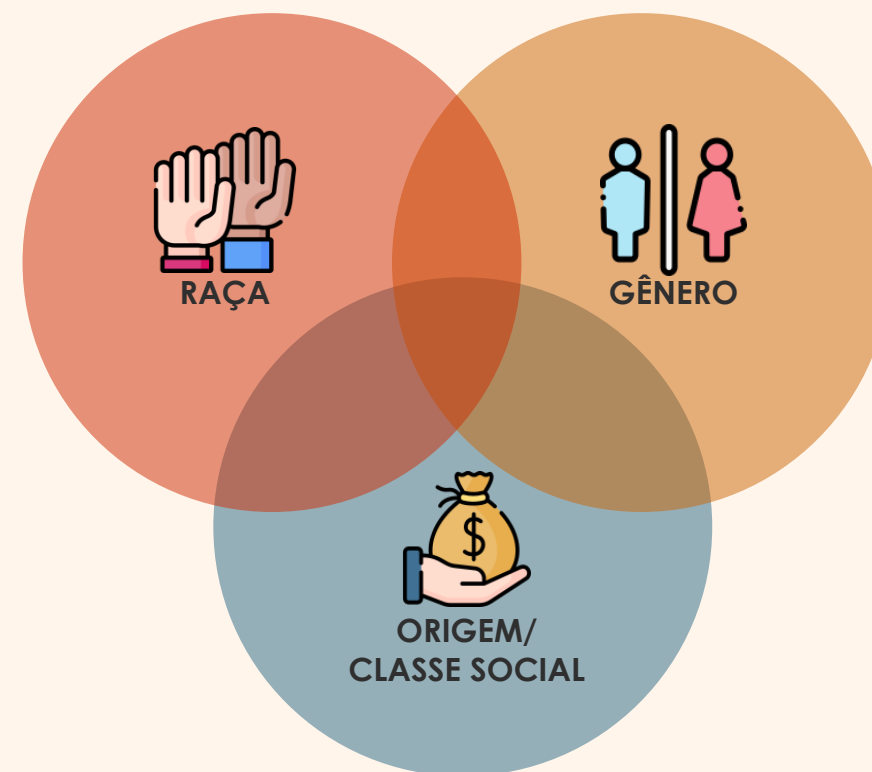


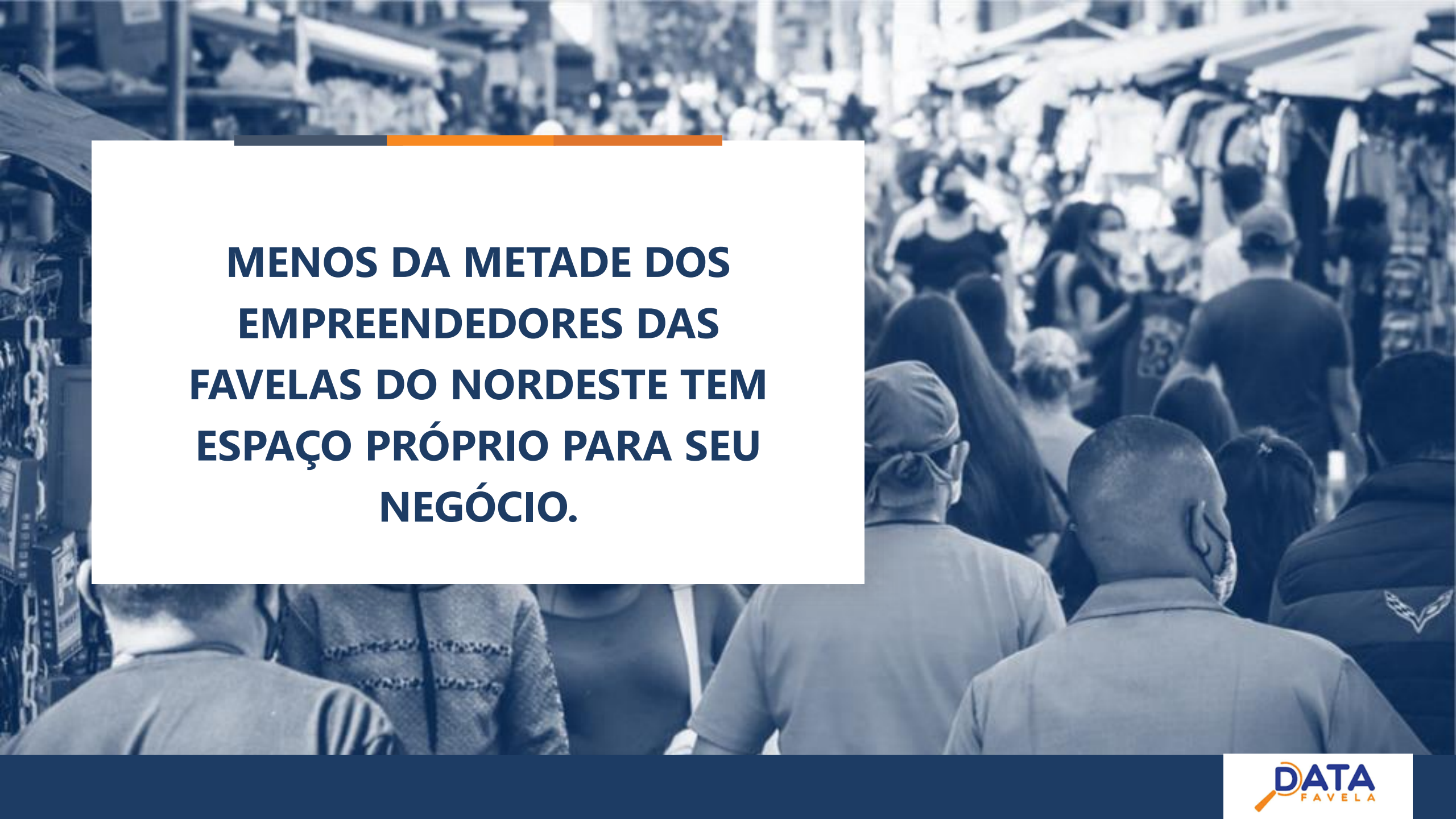
- **Dificuldade de acesso à capacitação adequada**, que impede a colocação profissional em vagas com maior remuneração e prestígio social;
- **Falta de experiência exigida**, citado por alguns mais jovens como uma **barreira intransponível** para inserção no mercado formal, já que é um ciclo vicioso – pois para conseguir emprego precisam ter experiência e para serem experientes, precisam de empregos formais;
- Uma vez desempregados, **quanto mais tempo demoram para conseguir um novo emprego, maior a dificuldade de se recolocarem**, já que empregadores enxergam o *gap* temporal como **desatualização**.
- Por outro lado, embora os mais velhos tenham maior experiência, alegam que a **questão etária é um fator importante**, já que **muitos empregadores não gostam de contratar pessoas mais velhas**.



AS BARREIRAS DO MERCADO FORMAL DE TRABALHO E AS SITUAÇÕES DE NECESSIDADE ENFRENTADAS **SÃO APROFUNDADAS E COMPLEXIFICADAS A PARTIR DOS MARCADORES SOCIAIS DE DIFERENÇA: RAÇA, GÊNERO E ORIGEM/CLASSE SOCIAL**, E DAS DESIGUALDADES DECORRENTES DELES.

EM GERAL, SÃO MARCADORES QUE ATUAM DE MANEIRA NÃO ISOLADA, **MAS INTERSECCIONAL**, AFETANDO MAIS INTENSAMENTE AS MULHERES NEGRAS DE BAIXA RENDA:

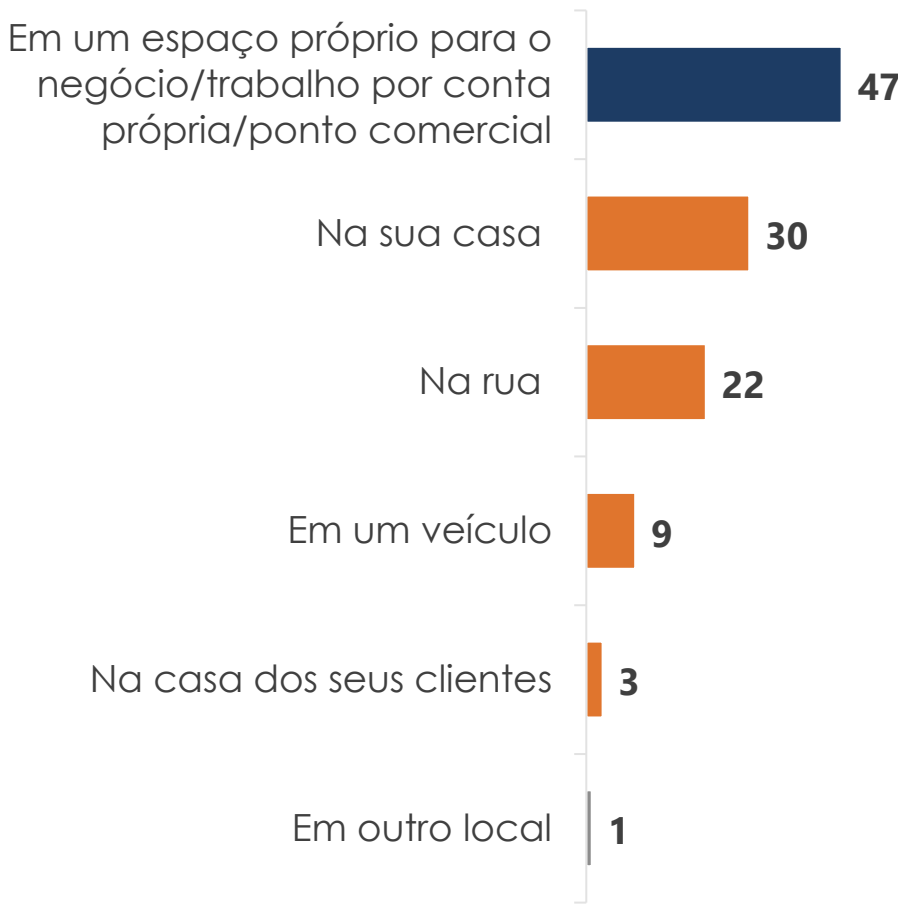




**MENOS DA METADE DOS
EMPREENDEDORES DAS
FAVELAS DO NORDESTE TEM
ESPAÇO PRÓPRIO PARA SEU
NEGÓCIO.**

3 EM CADA 10 EMPREENDEDORES ATUAM EM SUA PRÓPRIA CASA

% LOCAL EM QUE REALIZA AS ATIVIDADES
DO NEGÓCIO/TRABALHO CONTA PRÓPRIA
(RESPOSTA MÚLTIPLA)



53%
não têm espaço específico
para o negócio

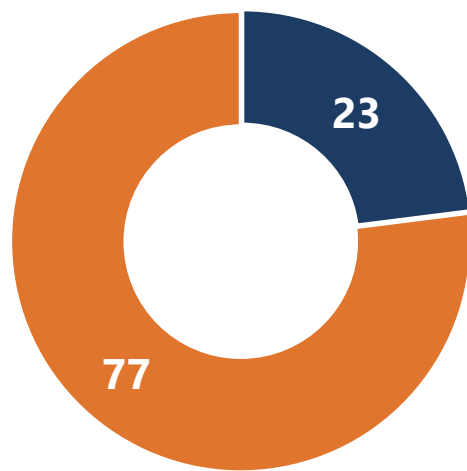
↓

Desses,
55%
Gostariam de ter

B5 Em quais locais você realiza as atividades do seu negócio/trabalho conta própria? Base: 657 casos
B6. (PARA QUEM NÃO REALIZA AS ATIVIDADES EM UM ESPAÇO PRÓPRIO) Você gostaria de ter um espaço próprio para o negócio/trabalho por conta própria (RU) Base: 357 casos

77% dos empreendedores não têm CNPJ

% POSSUI CNPJ



■ Sim

■ Não

Nordeste é a região com maior número de empreendedores informais:

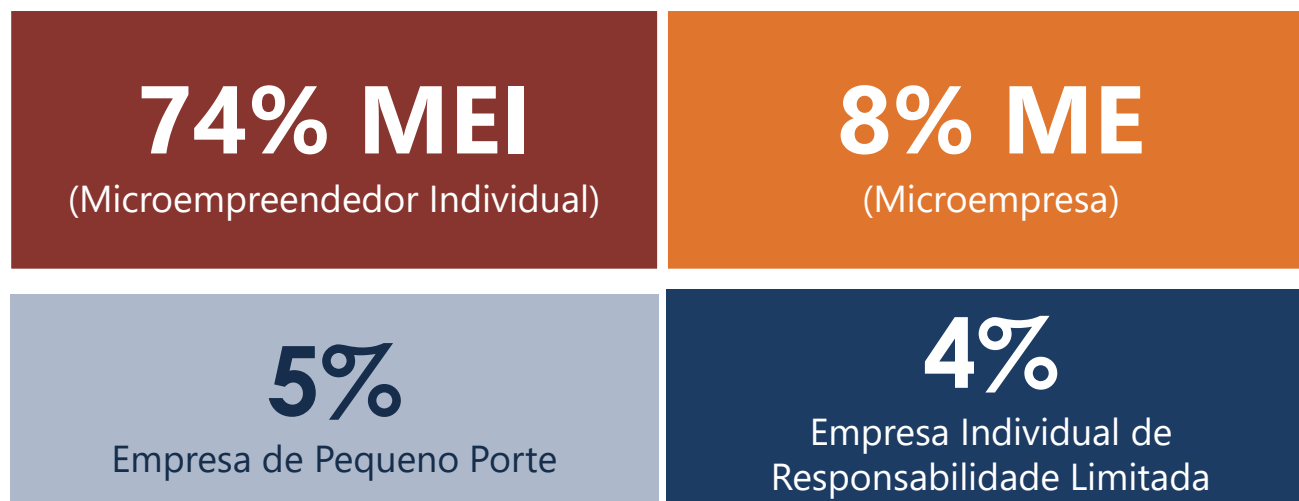


72%

Não tem CNPJ

ENTRE OS 23% DE EMPREENDEDORES FORMALIZADOS, ENQUADRAMENTO COMO MEI É PREDOMINANTE

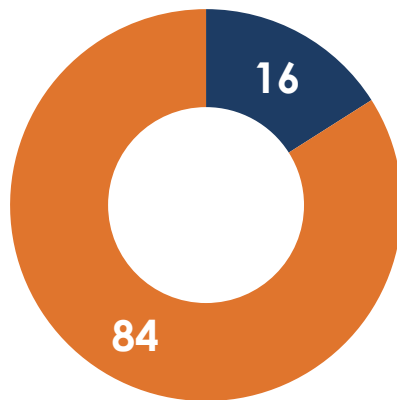
% CLASSIFICAÇÃO NO CNPJ
[ENTRE OS 23% QUE TÊM CNPJ]



Outros 9%

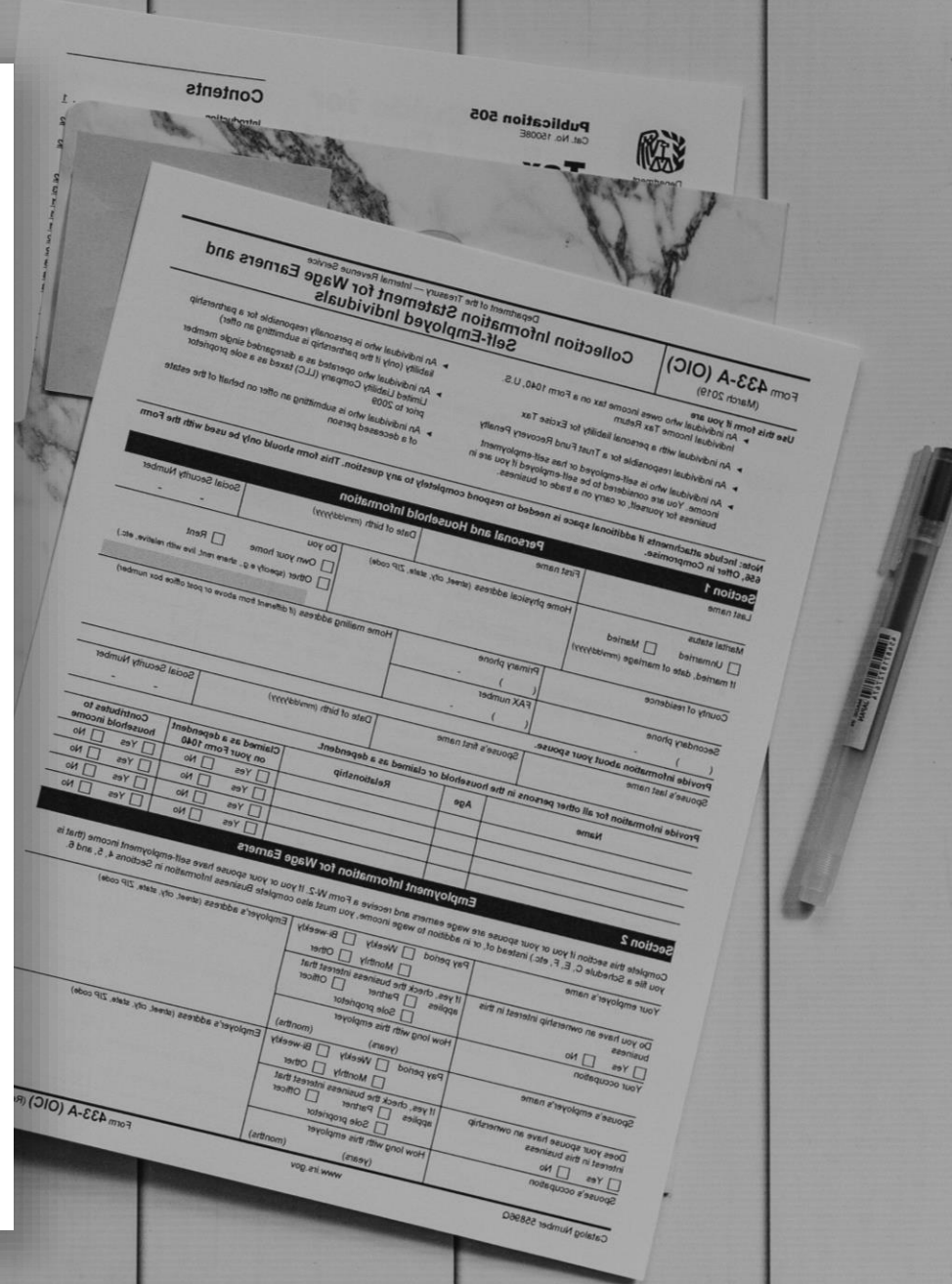
Entre os empreendedores informais, a maioria não gostaria de obter CNPJ

% GOSTARIA DE TER CNPJ
[ENTRE OS 77% QUE NÃO TEM CNPJ]



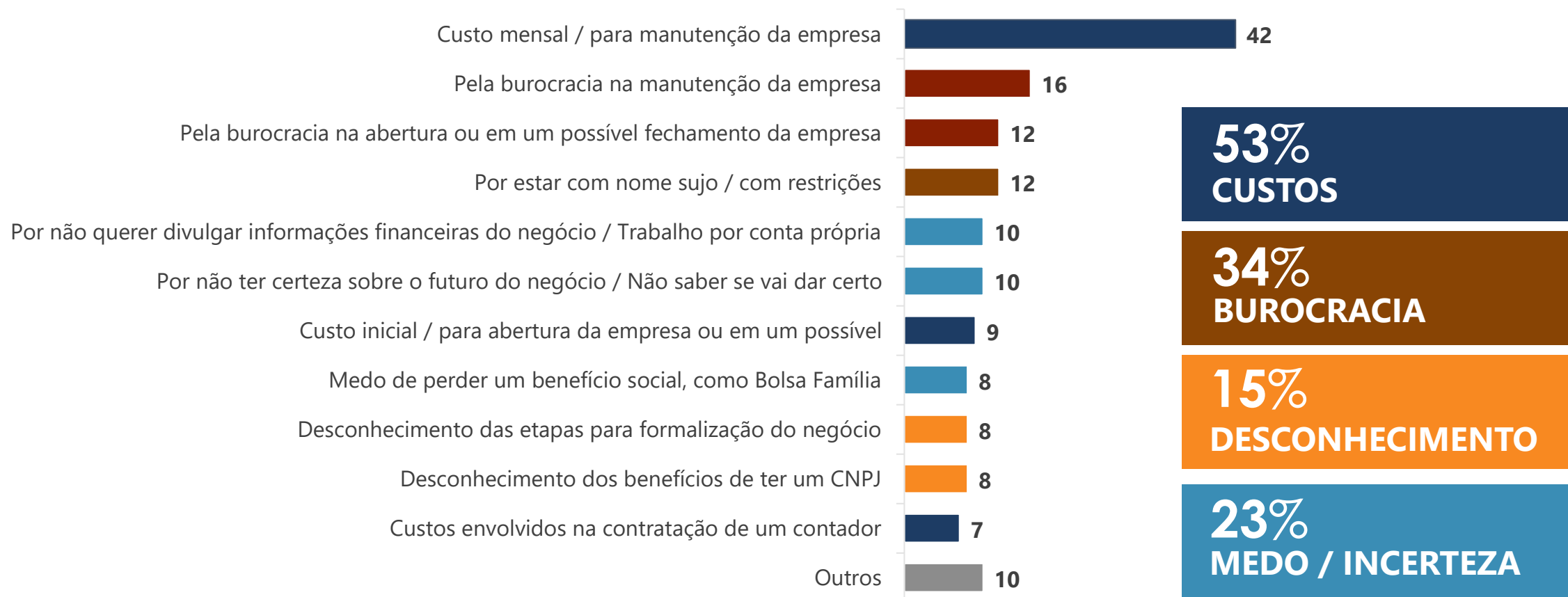
■ Sim

■ Não



QUESTÕES DE CUSTOS SÃO AS RAZÕES MAIS CITADAS PELOS EMPREENDEDORES COMO RAZÃO PARA NÃO TER CNPJ

% POR QUE NÃO TEM CNPJ?
[ENTRE OS 77% QUE NÃO TÊM CNPJ]





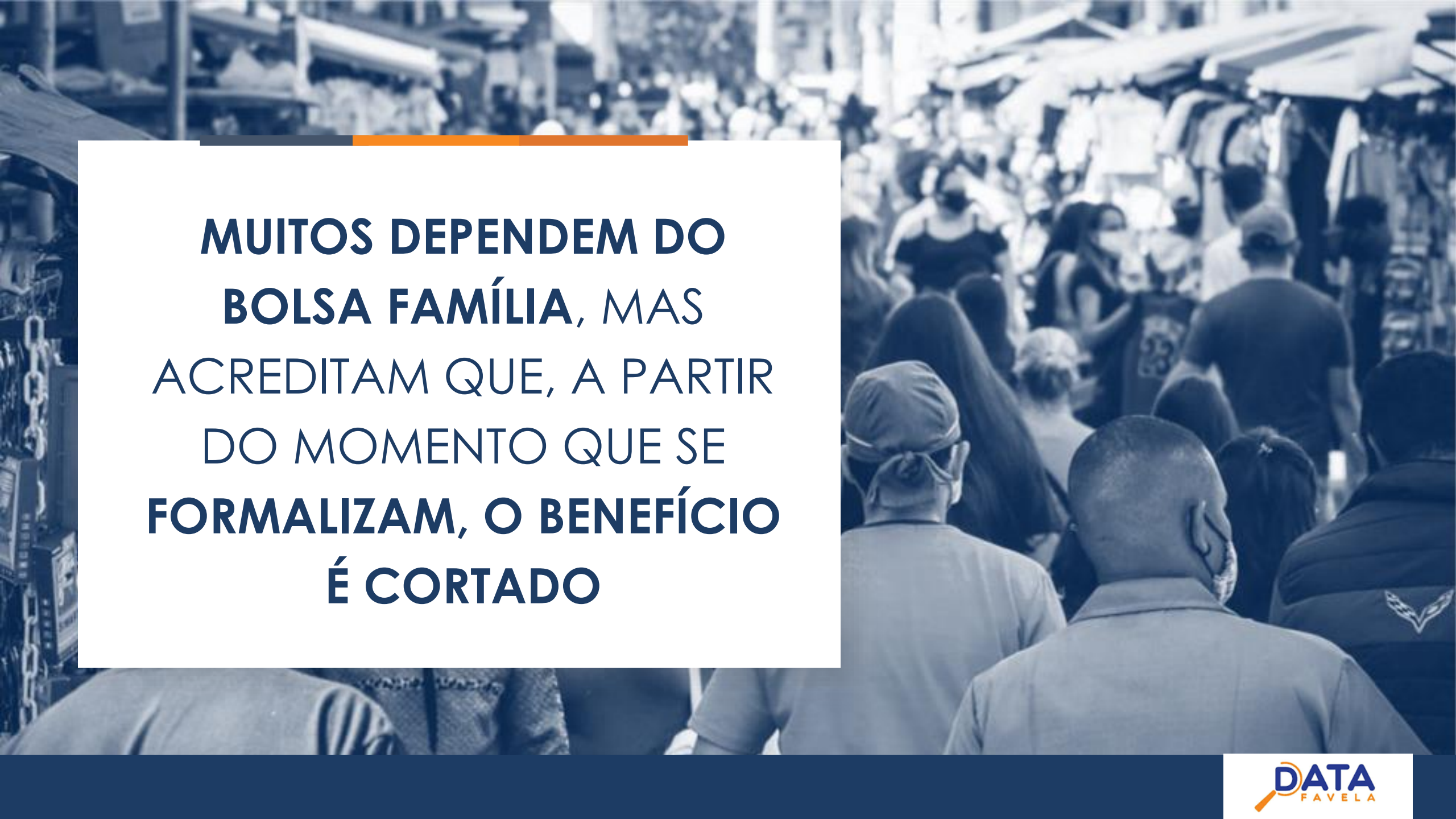
Receita Federal

SIMPLES
NACIONALMICROEMPREENDEDOR
Individual
MEI

A MAIOR PARTE DOS EMPREENDEDORES OUIDOS NÃO É FORMALIZADA E O CONHECIMENTO SOBRE AS VANTAGENS DA MODALIDADE É BAIXO, O QUE DEMONSTRA POUCO ACESSO À INFORMAÇÃO EM RELAÇÃO AO MEI.

A FORMALIZAÇÃO MUITAS VEZES ESTÁ ASSOCIADA A UM EMPREENDEDOR MAIS ESTRUTURADO – DIZ MAIS SOBRE ONDE QUEREM CHEGAR DO QUE ONDE ESTÃO AGORA – E EXISTEM ALGUNS MITOS E RECEIOS EM TORNO DELA:

- **Formalizar-se é visto como parte de um processo de ampliar sua estrutura e faturamento**, principalmente, mas uma realidade ainda distante para muitos;
- De maneira geral, **entendem que estar formalizado requer uma dinâmica de faturamento consistente**, já que demanda pagamento mensal, algo que nem todos dizem estar seguros de conseguir alcançar – há alguns que não sabem que a taxa é fixa e não um tributo em cima do rendimento;
- **Alguns têm receio da “burocracia” envolvida no processo**, pois acreditam que exige muitos documentos, não sabem como cadastrar seu MEI/ como se formalizar, e alguns ainda citam que podem precisar de contadores;
- Por outro lado, **foi recorrente a ideia de que ser formalizado passa mais credibilidade aos clientes, além de facilitar o trabalho com empresas maiores**, já que a emissão de notas é um prerrogativa para os tramites e pode trazer benefícios como descontos em insumos;
- Mas se de certa forma, o sentido de aspirar uma posição melhor dentro do empreendedorismo é parte de um processo de formalização, as vantagens que ser formalizado incide é ainda “turva”, **pois nem todos os formalizados sabiam de que o MEI os garante parte dos direitos da CLT.**



**MUITOS DEPENDEM DO
BOLSA FAMÍLIA, MAS
ACREDITAM QUE, A PARTIR
DO MOMENTO QUE SE
FORMALIZAM, O BENEFÍCIO
É CORTADO**

A **NECESSIDADE DE OBTENÇÃO DE RENDA EXTRA É FREQUENTE** NESTE PERFIL, DESDE A TRAJETÓRIA CLT, E O **BOLSA FAMÍLIA CUMPRE ESSE PAPEL** PARA ALGUNS. NA QUALI, O **BENEFÍCIO APARECIA ESPECIALMENTE ENTRE MULHERES DO NORTE E NORDESTE, ENTRE AS QUAIS É VISTO COMO FONTE DE SEGURANÇA FINANCEIRA:**

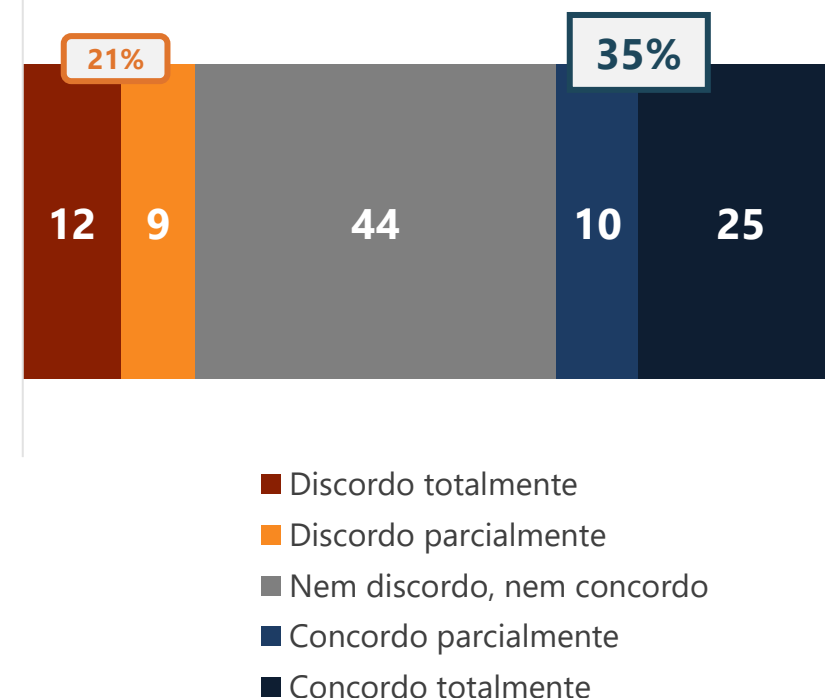
- O benefício possui **o papel de ser uma renda que garanta certa “estabilidade” para o orçamento familiar:** é uma renda mensal que permite que as necessidades domésticas básicas sejam supridas, independente do faturamento de seus negócios, que varia de forma significativa ao longo dos meses;
- Além disso, **supre algumas necessidades extras pontuais,** principalmente para o atendimento das demandas dos filhos em idade escolar.



**35% ACREDITAM
QUE UMA VEZ
FORMALIZADOS,
PERDEM O
BENEFÍCIO DO
BOLSA FAMÍLIA.
APENAS 21%
DISCORDAM DA
FRASE.**

% CONCORDÂNCIA
(ENTRE 39% QUE MENCIONAM RECEBER BOLSA FAMÍLIA)

Pessoas que possuem empresas /
negócios formais perdem o
benefício do Bolsa Família



- Por sua importância, a maioria dos beneficiários do Bolsa Família ouvidos na fase qualitativa diz que **ainda não poderia abrir mão do benefício**, embora tenha esse desejo futuro.
- A **política de transferência de renda seria deixada de lado caso uma fonte de renda maior e mais segura fosse acessada**.
- A consolidação do **negócio de forma mais consistente, formalizada e previsível é uma saída para não depender mais do benefício**.
- Além disso, muitos **acreditam que, a partir do momento que se tem o MEI, o benefício é cortado**.



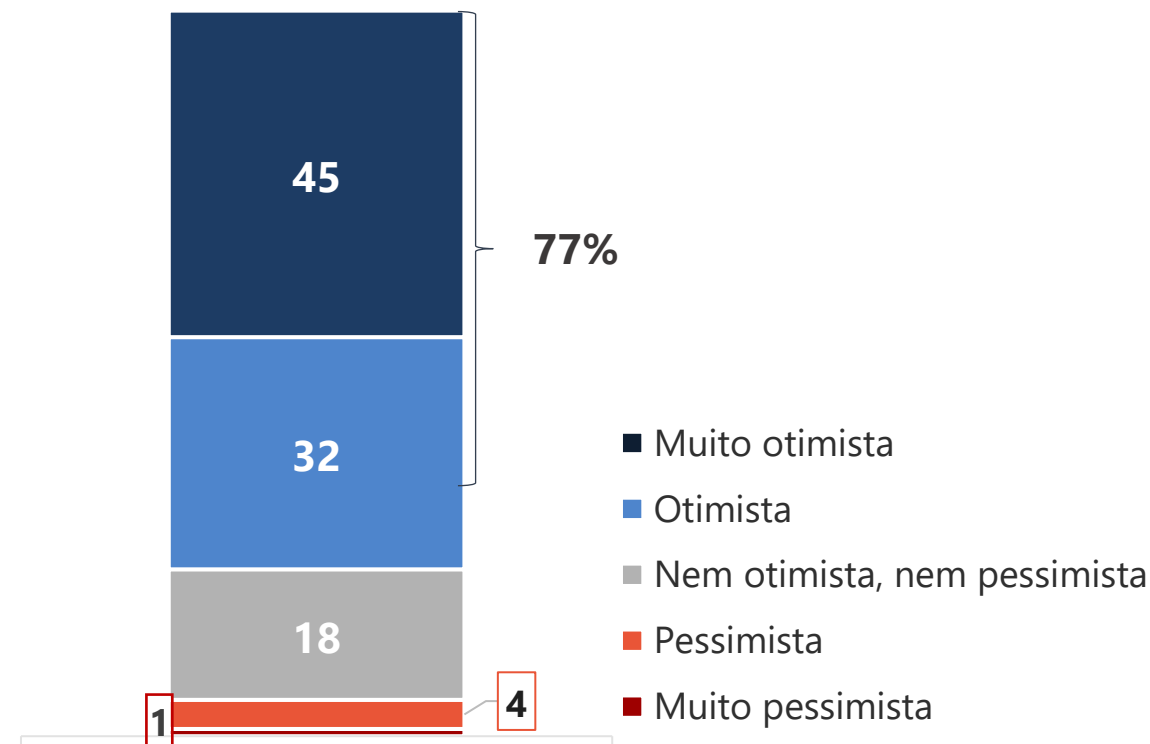
Eu só abriria mão do benefício se o meu negócio tivesse muito estruturado, mas é difícil. Sou cabeleireira e não tenho agenda cheia toda semana, então o auxílio ajuda nesse complemento do salário. Só daria para abrir se eu tivesse certeza que vai entrar X, o mínimo possível.

03

ASPIRAÇÕES,
VANTAGENS E
DESAFIOS DO
EMPREENDEDORISMO

**77% DOS
EMPREENDEDORES EM
FAVELAS ESTÃO
OTIMISTAS EM
RELAÇÃO AO
NEGÓCIO/ TRABALHO
CONTA PRÓPRIA
ATUALMENTE, SENDO
QUE 45% DIZEM ESTAR
MUITO OTIMISTAS**

**% SENTIMENTO EM RELAÇÃO AO NEGÓCIO/
TRABALHO CONTA PRÓPRIA**





PENSANDO NA VIDA
PROFISSIONAL NOS PRÓXIMOS 12 MESES,

76%

desejam **ampliar seus negócios por conta própria ou abrir um novo negócio**

66% crescer/ampliar meu negócio por conta própria

10% abrir um novo negócio

8% Conseguir trabalho com carteira assinada

11%

3%: aposentar

11%: não sabem

2% Nenhum



ENTRE AS VANTAGENS PERCEBIDAS NA PROFISSÃO, SER O PRÓPRIO CHEFE É A MAIS CITADA PELOS EMPREENDEDORES, SEGUIDA POR FLEXIBILIDADE

% VANTAGENS DE TER UM NEGÓCIO / TRABALHAR POR CONTA PRÓPRIA

68%

Ser meu próprio chefe/
não responder para terceiros

28%

Flexibilidade de horários

27%

Trabalhar com o que se gosta

22%

Ter mais tempo para a família / poder
conciliar melhor o trabalho

18%

Poder estabelecer metas financeiras e
trabalhar para alcançá-las

10%

Não perder tempo no deslocamento/
trânsito

Outras: 1%

Nenhuma: 2%

Não sabe : 3%



POR OUTRO LADO, ELES
ENXERGAM ALGUMAS
DESVANTAGENS
IMPORTANTES NO
EMPREENDEDORISMO...

MAIORIA CITA COMO PRINCIPAL DESVANTAGEM DO EMPREENDEDORISMO O FATO DE NÃO TER RENDA FIXA

% DESVANTAGENS DE TER UM NEGÓCIO / TRABALHAR POR CONTA PRÓPRIA

48%

Não ter uma renda mensal fixa

26%

Ausência de benefícios como VA/VR, transporte, plano de saúde

22%

Não contribuir para a aposentadoria / previdência social

20%

Ter que arcar com os custos de estrutura, transporte, matéria prima etc.

8%

Falta de troca de aprendizado com colegas

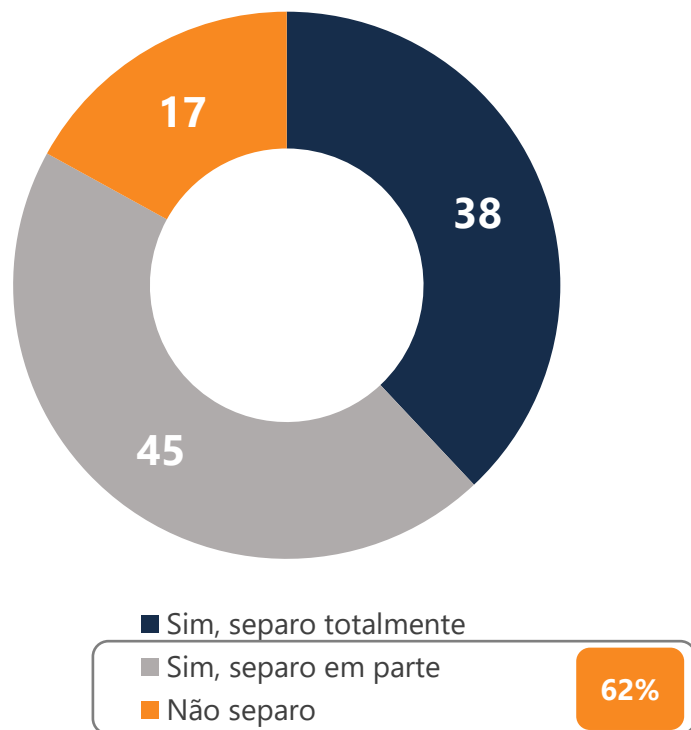
Outras: 1% NS/ NR : 4% Nenhuma : 10%



E TAMBÉM ENFRENTAM
DIVERSOS **DESAFIOS**
COTIDIANOS DE
GESTÃO DO NEGÓCIO...

APENAS 4 EM CADA 10 SEPARAM COMPLETAMENTE AS DESPESAS DE CASA E DO NEGÓCIO. PORÉM, 62% DELES MISTURAM AS DESPESAS DO NEGÓCIO E DA CASA

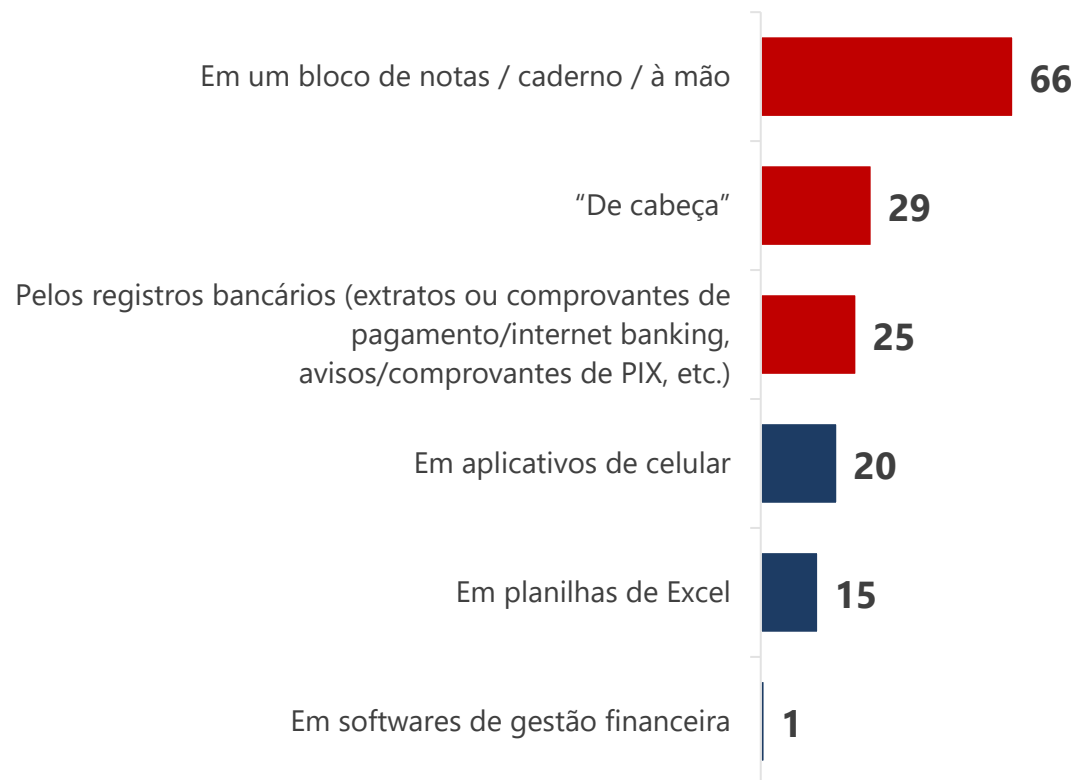
% SEPARAÇÃO DE DINHEIRO PARA DESPESAS DA CASA E DO NEGÓCIO



As **ferramentas digitais são pouco utilizadas** na gestão financeira do negócio

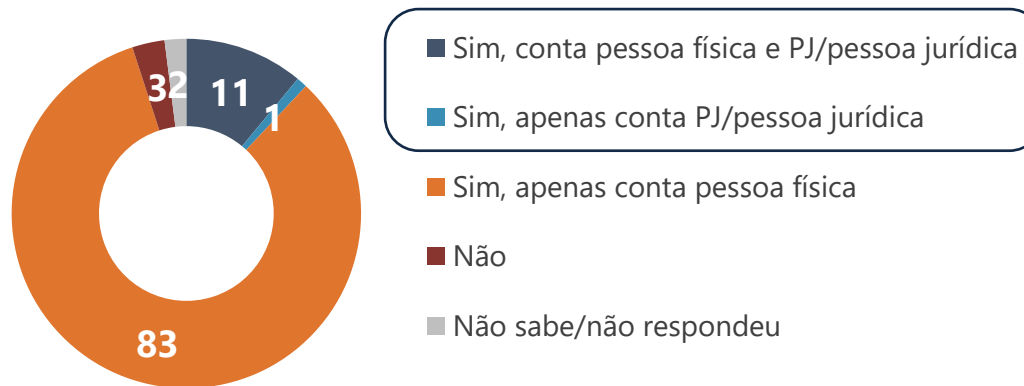
Anotações em bloco de notas, cadernos ou à mão e **“de cabeça”** são as **principais formas de organização das despesas e ganhos** dos empreendimentos

% ORGANIZAÇÃO DAS DESPESAS E GANHOS DO NEGÓCIO
(RESPOSTA MÚLTIPLA)



95% DOS EMPREENDEDORES DE
FAVELAS SÃO **BANCARIZADOS**, MAS
APENAS **12%** TÊM CONTA
ENQUANTO PESSOA JURÍDICA

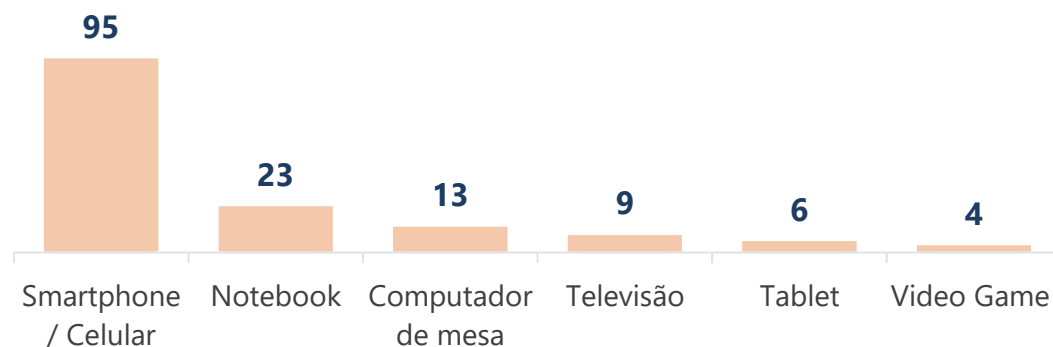
% CONTA EM BANCO



73% DOS EMPREENDEDORES UTILIZAM
INTERNET PARA TRABALHAR

PORÉM, CELULARES E SMARTPHONES
SÃO OS DISPOSITIVOS MAIS UTILIZADOS
ENTRE AQUELES QUE ACESSAM

**% DISPOSITIVOS POR ONDE
ACESSA INTERNET**
[ENTRE QUEM ACESSA INTERNET]





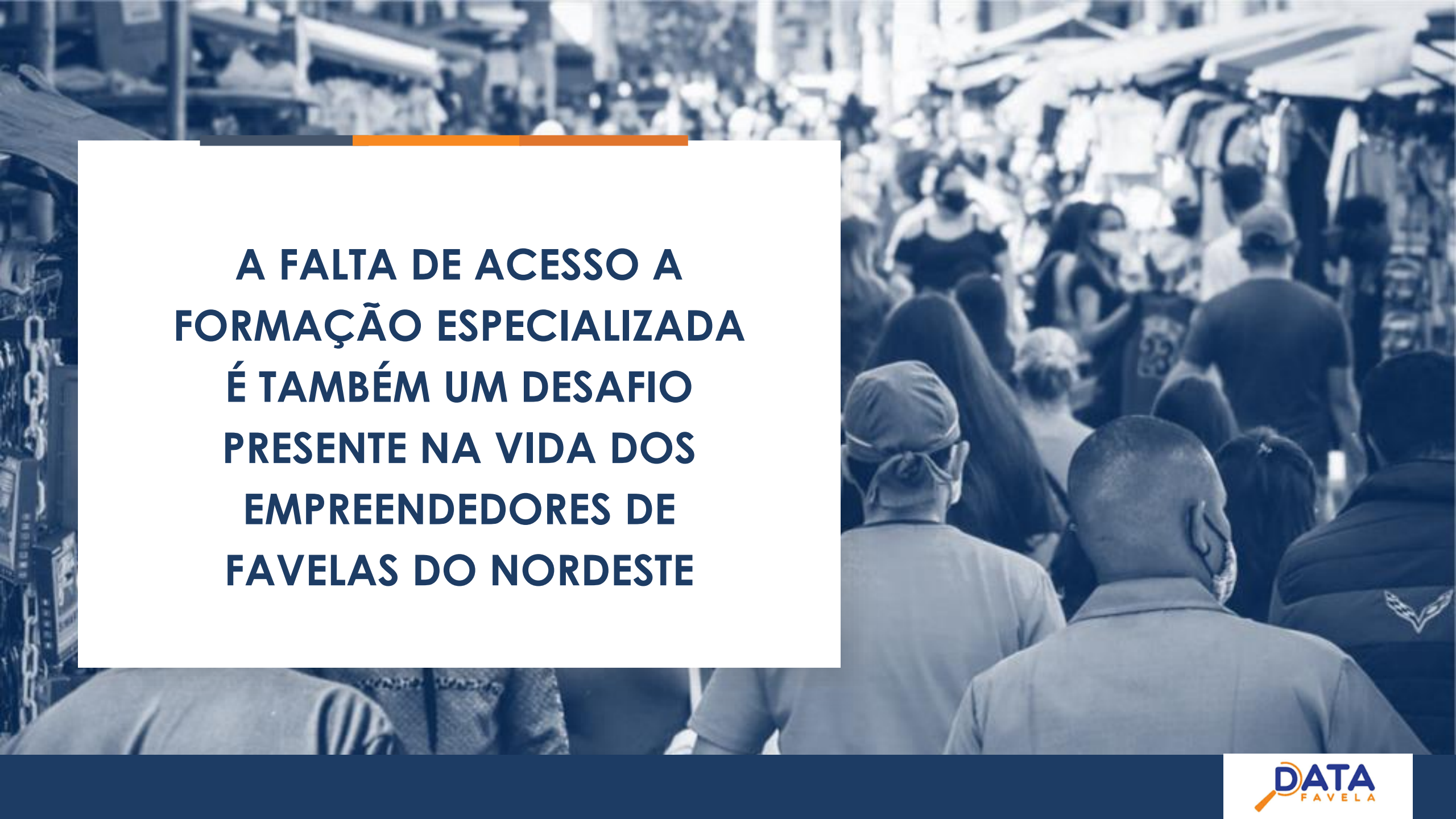
MAS AINDA HÁ MUITOS DESAFIOS NO ACESSO...

Nas favelas, muitos internautas possuem **baixo índice de letramento digital e tecnologia** – acessam basicamente através de **smartphone**, em geral com **pouca memória e pacote de dados restrito**, com uso exclusivo de **poucos recursos** para acesso a **redes sociais e comunicação**.

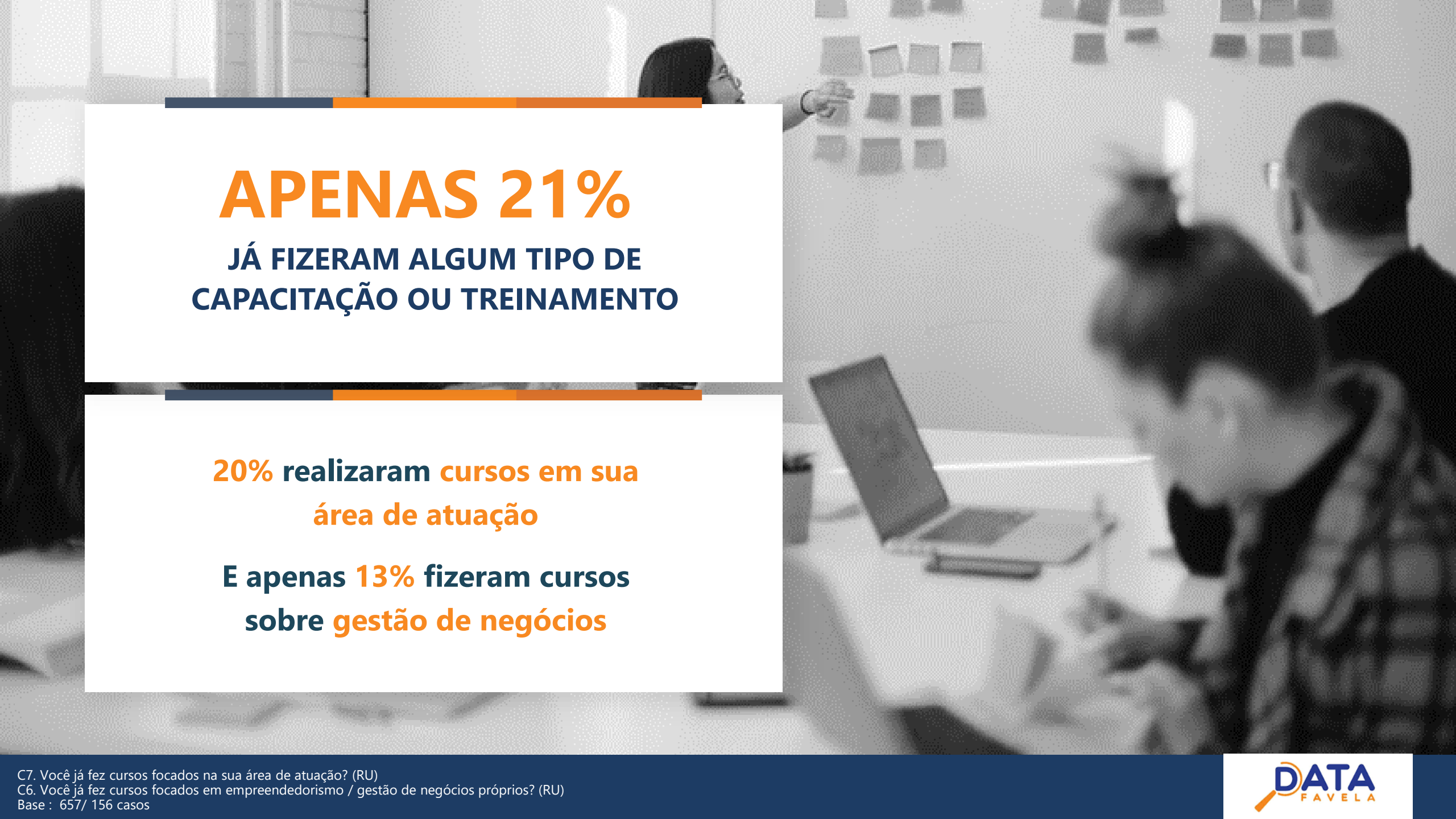
9 em cada 10
ainda divulgam seus negócios
através do “**boca a boca**”

46%
utilizam **redes sociais**,
sendo o segundo meio de
divulgação mais popular





**A FALTA DE ACESSO A
FORMAÇÃO ESPECIALIZADA
É TAMBÉM UM DESAFIO
PRESENTE NA VIDA DOS
EMPREENDEDORES DE
FAVELAS DO NORDESTE**



APENAS 21%

JÁ FIZERAM ALGUM TIPO DE CAPACITAÇÃO OU TREINAMENTO

20% realizaram cursos em sua
área de atuação

E apenas **13%** fizeram cursos
sobre **gestão de negócios**

**4 EM
CADA 10**

CONCORDAM

“

Eu gostaria de ter acesso a cursos que mostrassem exemplos reais e mais parecidos com o meu negócio, com uma linguagem simples, fácil de entender

”



Discorda totalmente

Discorda parcialmente

Nem discorda, nem concorda

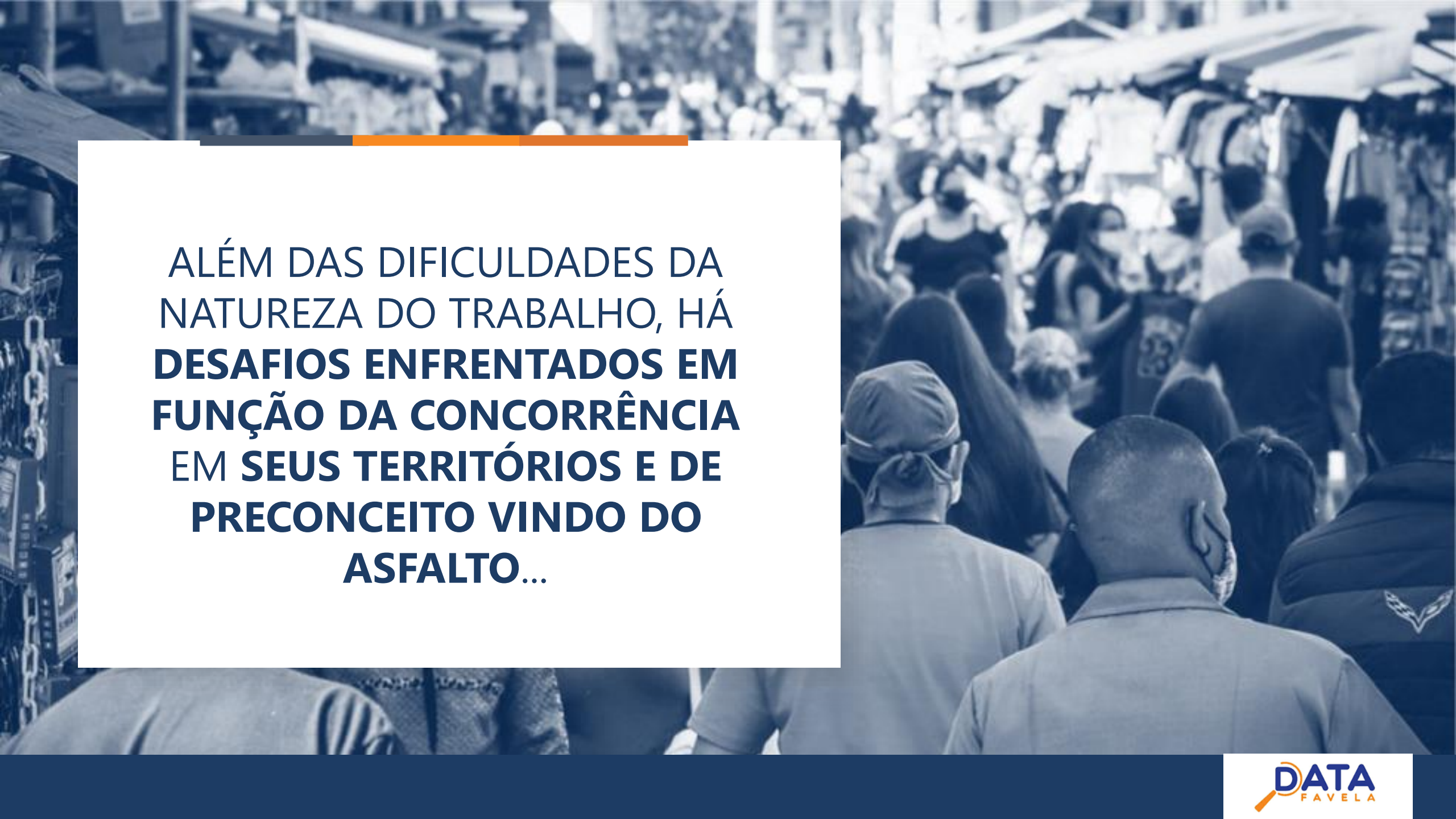
Concorda parcialmente

Concorda totalmente

42%



58%



ALÉM DAS DIFICULDADES DA
NATUREZA DO TRABALHO, HÁ
**DESAFIOS ENFRENTADOS EM
FUNÇÃO DA CONCORRÊNCIA
EM SEUS TERRITÓRIOS E DE
PRECONCEITO VINDO DO
ASFALTO...**

DE MANEIRA GERAL OS EMPREENDEDORES ENXERGAM QUE **HÁ DENTRO DA FAVELA FORTE CONCORRÊNCIA** EM MUITAS ÁREAS DE ATUAÇÃO. PRINCIPALMENTE NO PÓS-PANDEMIA, **HOUE AUMENTO DE OFERTA** DE PRODUTOS E SERVIÇOS DE PRODUTORES LOCAIS.

O QUE NO GERAL É **POSITIVO** PARA O PÚBLICO CONSUMIDOR, MAS TAMBÉM **TRAZ ALGUNS DESAFIOS PARA OS EMPREENDEDORES:**



Necessidade de **diferenciar seus produtos e serviços** aumentando a **percepção de valor em relação aos concorrentes.**



Necessidade de **melhorar a experiência do cliente,** oferecendo um atendimento diferenciado, melhorando a estrutura do negócio.



Necessidade de criar **estratégias de atração e fidelização dos clientes,** como promoções e benefícios (combos promocionais, brindes etc.)



Diversificação do portfólio de produtos e serviços para além do carro-chefe, fazendo com que os clientes possam encontrar tudo que precisarem em seu estabelecimento.



Maior pressão em relação à precificação, precisando **praticar preços competitivos sem cair a qualidade,** logo com melhor gestão de estoque e entrega de valor.



A FALTA DE ESTRUTURA COMPROMETE A AUTOESTIMA DESSES EMPREENDEDORES

**APENAS 6% SE DEFINEM COMO
EMPRESÁRIO(A)
EMPREENDEDOR(A).**

**A MAIORIA, 90% SE AUTO
CLASSIFICAM COMO
"AUTÔNOMO(A)/
TRABALHADOR(A) POR CONTA
PRÓPRIA"**

**E 4% SE DEFINEM COMO
PROFISSIONAL LIBERAL**

VIMOS QUE HÁ DIVERSOS DESAFIOS NA ATIVIDADE DOS EMPREENDEDORES DAS FAVELAS DO NORDESTE QUE PODEM SER OBJETO DE APOIO

ESTRUTURA

Obtenção de crédito

Local adequado de trabalho (produção, estoque, demais tarefas)

Acesso a equipamentos e ferramentas de trabalho (dispositivos, conexão, dados)

INFORMAÇÃO

Comunicação / divulgação do negócio online / redes sociais

Administração financeira: separação das despesas, utilização da conta jurídica

Formalização: Benefícios e obrigações do CNPJ, passo a passo

CAPACITAÇÃO

Especialização no ramo de atuação

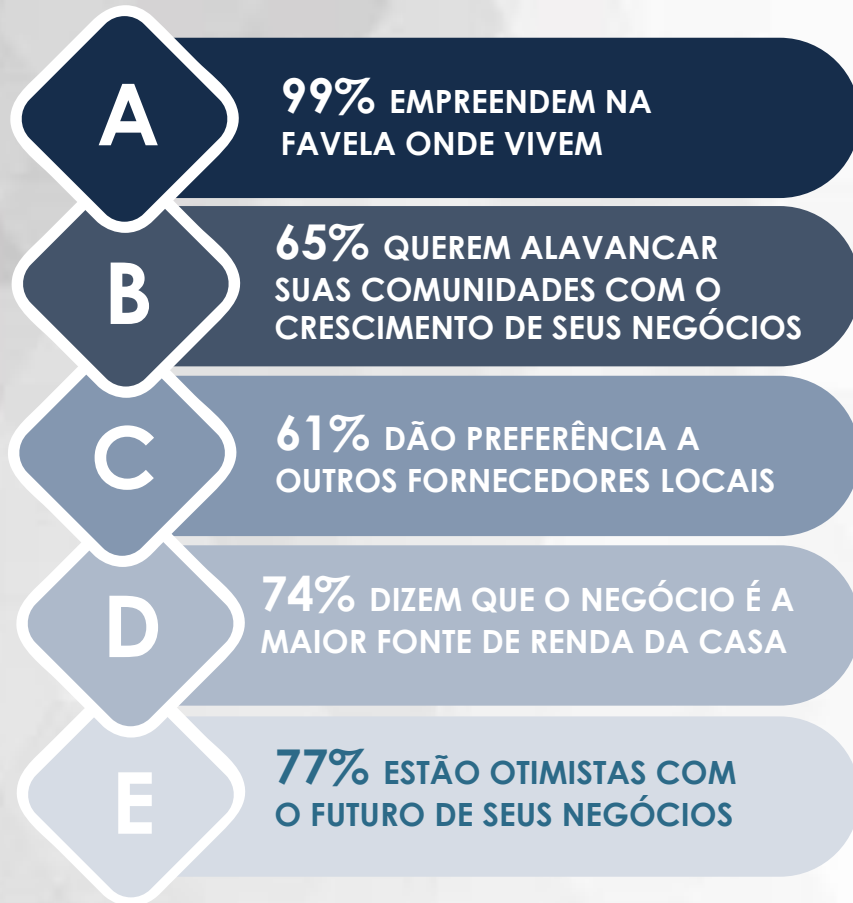
Especialização em gestão de negócio

Capacitação comportamental e socioprofissionalizante



CONSIDERAÇÕES FINAIS

A POTÊNCIA DO EMPREENDEDORISMO NAS FAVELAS



OS DESAFIOS DE EMPREENDER NAS FAVELAS



OBRIGADO! OBRIGADA!



Parceiro social



Parceiro técnico

