

EMPREENDEDORISMO NAS VILAS E FAVELAS

RENATO MEIRELLES



Parceiro social

Parceiro técnico

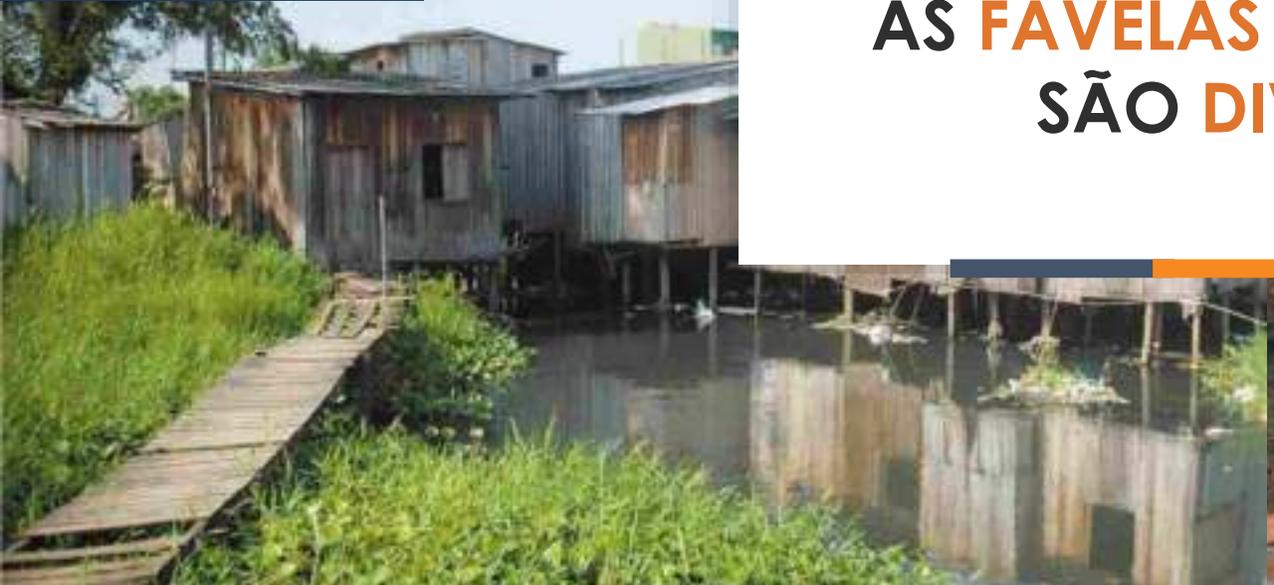
Rio de Janeiro / RJ

São Paulo / SP



Belém / PA

Porto Alegre / RS



**FAVELA, COMUNIDADE,
GROTA, PALAFITA, VILA...
AS FAVELAS BRASILEIRAS
SÃO DIVERSAS**



**ANTES DE
TENTAR
APRENDER COM
A FAVELA, É
NECESSÁRIO
CONHECER O
ASFALTO**

Acesso ao ensino superior e salário

A **desigualdade salarial** entre mulheres e homens com o mesmo nível de escolaridade persiste. Nesse contexto, as mais prejudicadas são **mulheres negras**

		% de pessoas com ensino superior (25 anos ou mais)	Renda média ¹ do trabalho principal (entre quem tem ensino superior)	
HOMENS 	Não Negro	25%	R\$ 7.969	29% menor HOMEM Não Negro x Negro
	Negro	10%	R\$ 5.662	
MULHERES 	Não Negra	29%	R\$ 5.097	30% menor MULHER Não Negra x Negra
	Negra	14%	R\$ 3.571	

¹ Rendimento efetivo

Fonte: Instituto Locomotiva a partir da PNAD anual 2021 (IBGE) com valores inflacionados até janeiro de 2023.

A VISÃO PRECONCEITUOSA A SOBRE A FAVELA CRIA UM ESTIGMA SOCIAL

Primeira palavra que vem à mente
quando pensam em favela...

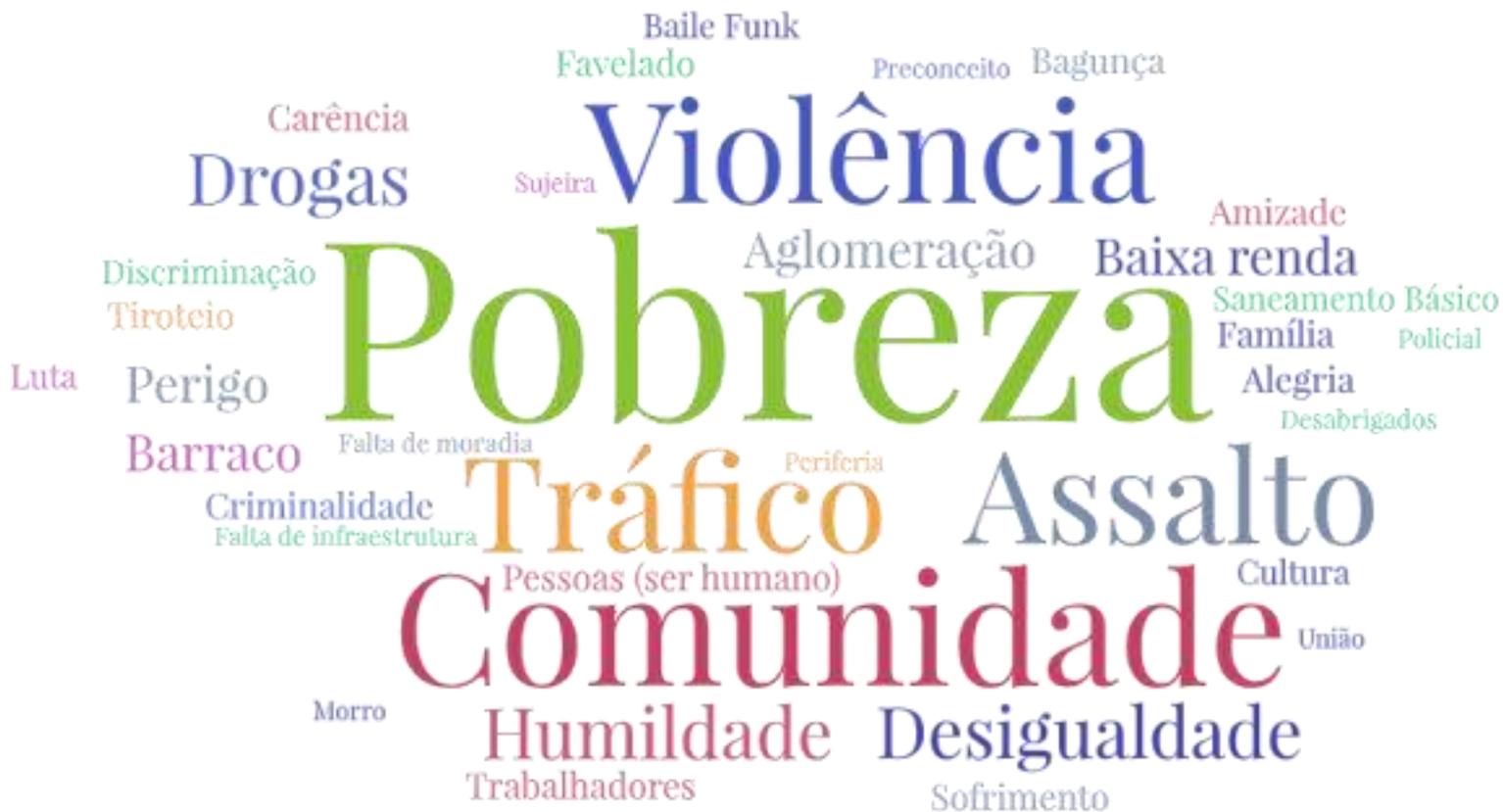
Brasileiros em geral

Moradores das Favelas

Pobreza
fome
Violência
Tráfico
Assalto

Superação
Família
Alegria
Amizade
Felicidade

Primeira palavra que vem à mente da população brasileira em geral **quando pensam em favela...**



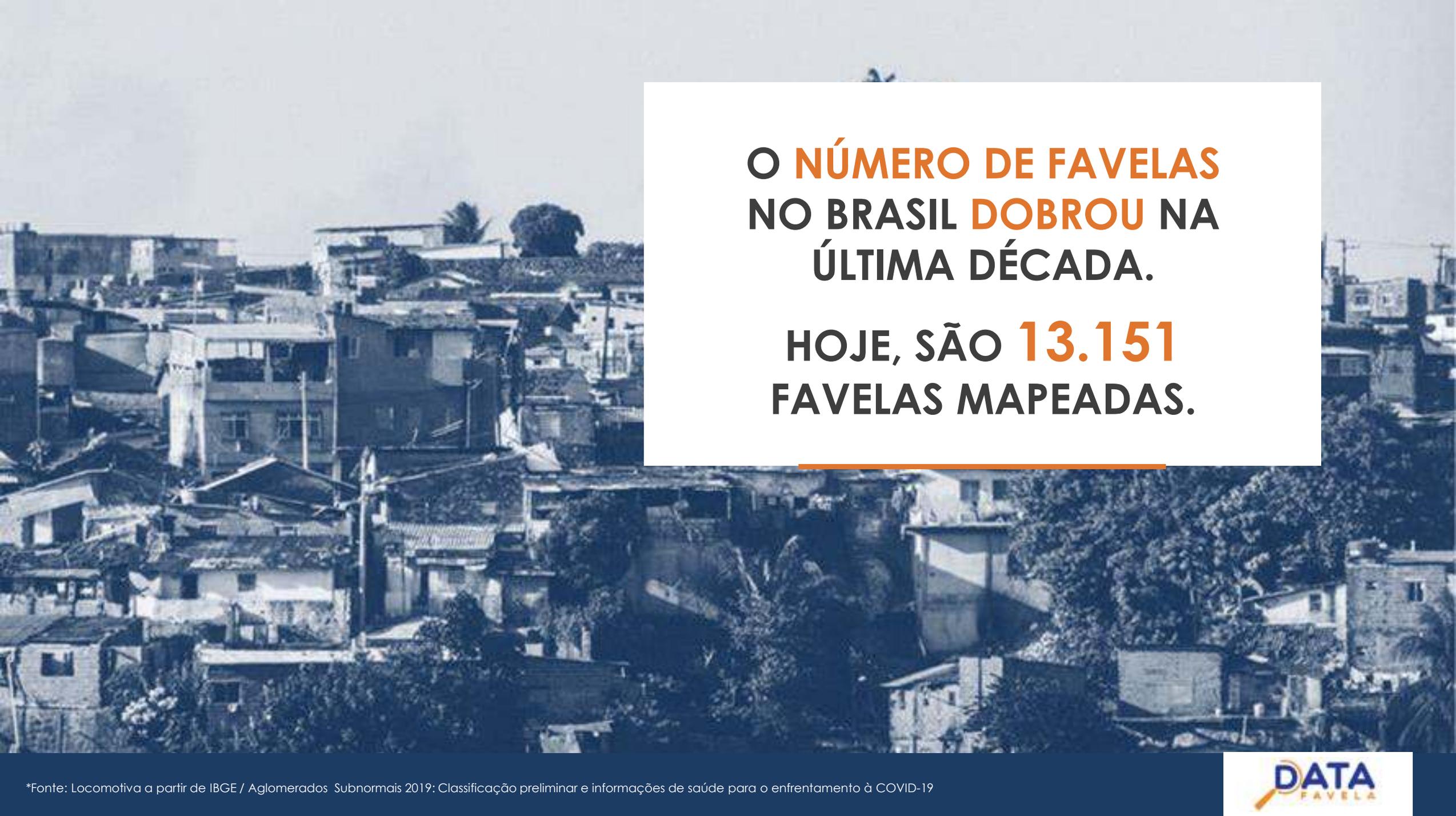
A FAVELA É A CONCENTRAÇÃO GEOGRÁFICA DAS DESIGUALDADES

29% DE DESEMPREGADOS

61% JÁ MENTIU O ENDEREÇO EM
UMA ENTREVISTA DE EMPREGO

68% DAS MÃES DE CRIANÇAS
NÃO CONSEGUIRAM VAGAS EM
CRECHES

54% NÃO TEM AGUA ENCANADA



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

HOJE, SÃO **13.151**
FAVELAS MAPEADAS.

Capacidade pra bater de
frente

E **modificar** o que foi
predestinado pra gente

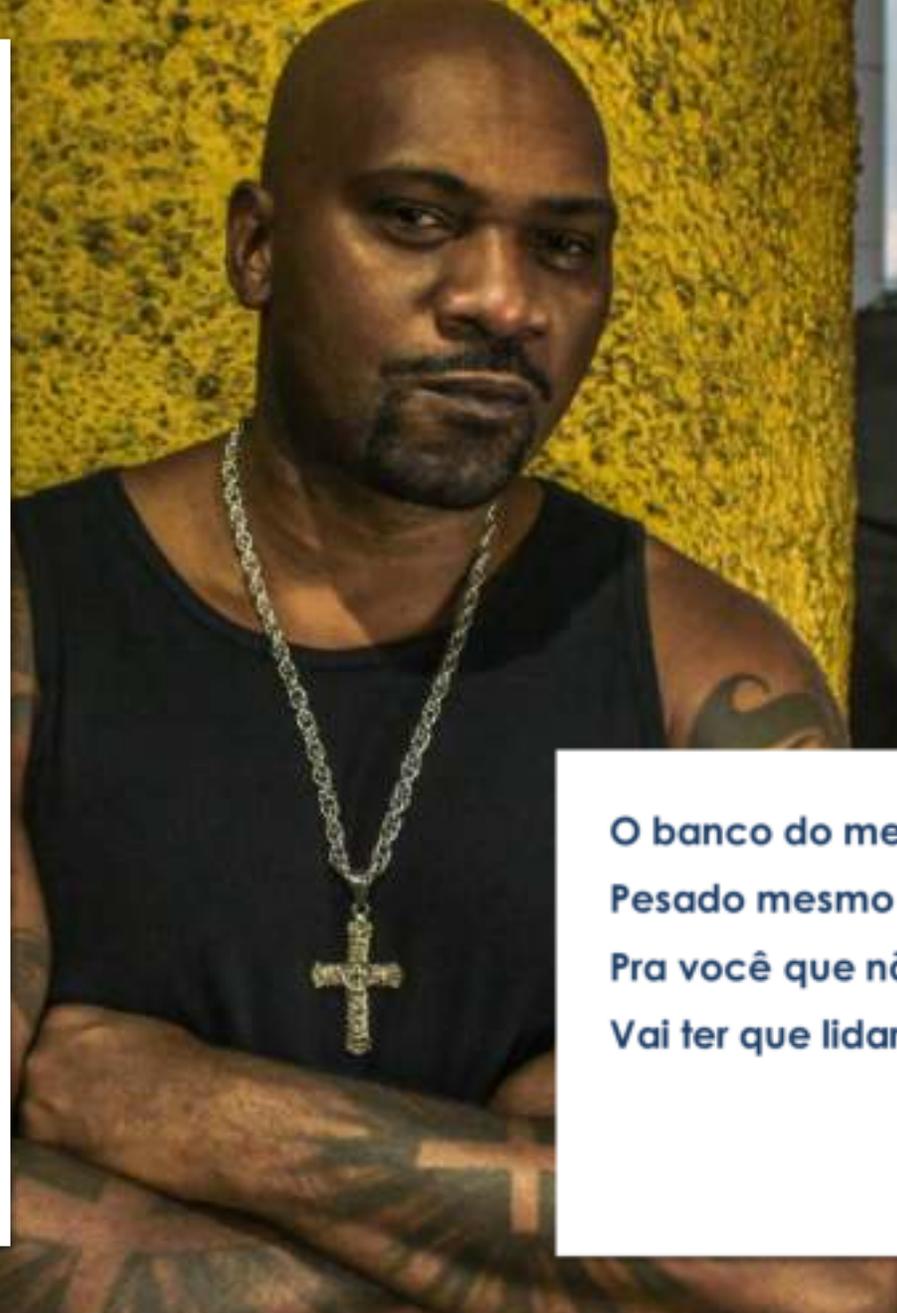
Dignificar o que foi
conquistado

Mudar de estado, sair de
baixo

Sem esculacho é o que eu
acho

MV BILL

O Preto em Movimento



O banco do meu carro é todo de couro
Pesado mesmo é o ouro no meu pescoço
Pra você que não aceita a minha **existência**
Vai ter que lidar com a minha **resistência**

LUDMILLA
Nasci Pra Vencer

PAÍS CHAMADO FAVELA

**A FAVELA É UM
PAÍS QUE NÃO
PARA DE
CRESCER**

MAIS DE **13.500** COMUNIDADES

17,9 MILHÕES DE HABITANTES

5,8, MILHÕES DE FAMÍLIAS

11,6 MILHÕES DE ELEITORES



Se não há bem que dure para sempre parceiro

O mal se ajoelha diante de um bom guerreiro

O sofrimento também é uma escola

Glória ao pai pela vitória

DEXTER, O OITAVO ANJO

Fênix

**INOVAR É
ENXERGAR O
QUE NINGUÉM
QUER VER**



os moradores de favela movimentam

R\$ 202 BILHÕES

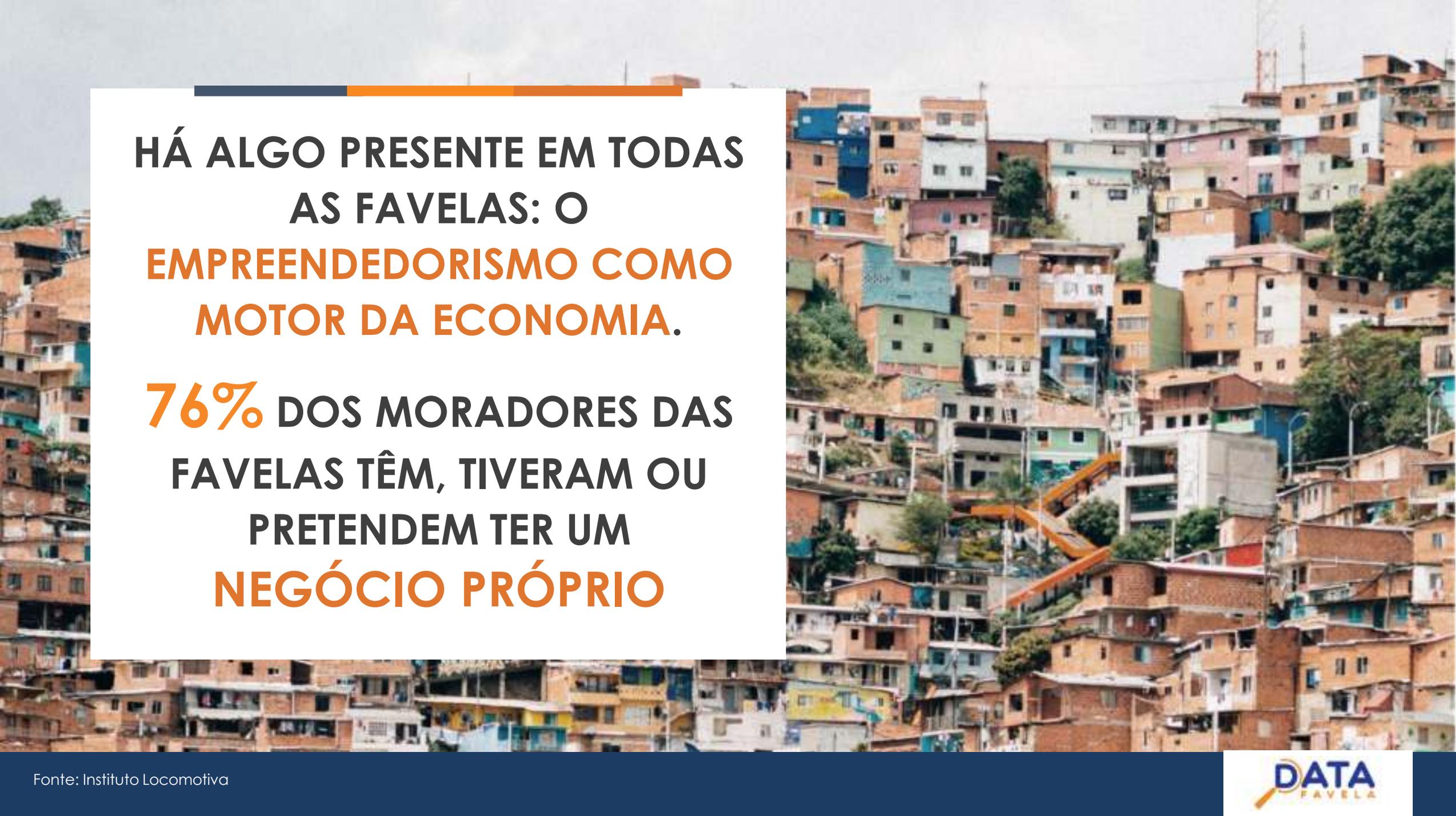
em renda própria por ano

Se os moradores das favelas fossem um Estado, teriam a

6ª MAIOR MASSA DE RENDA DO BRASIL

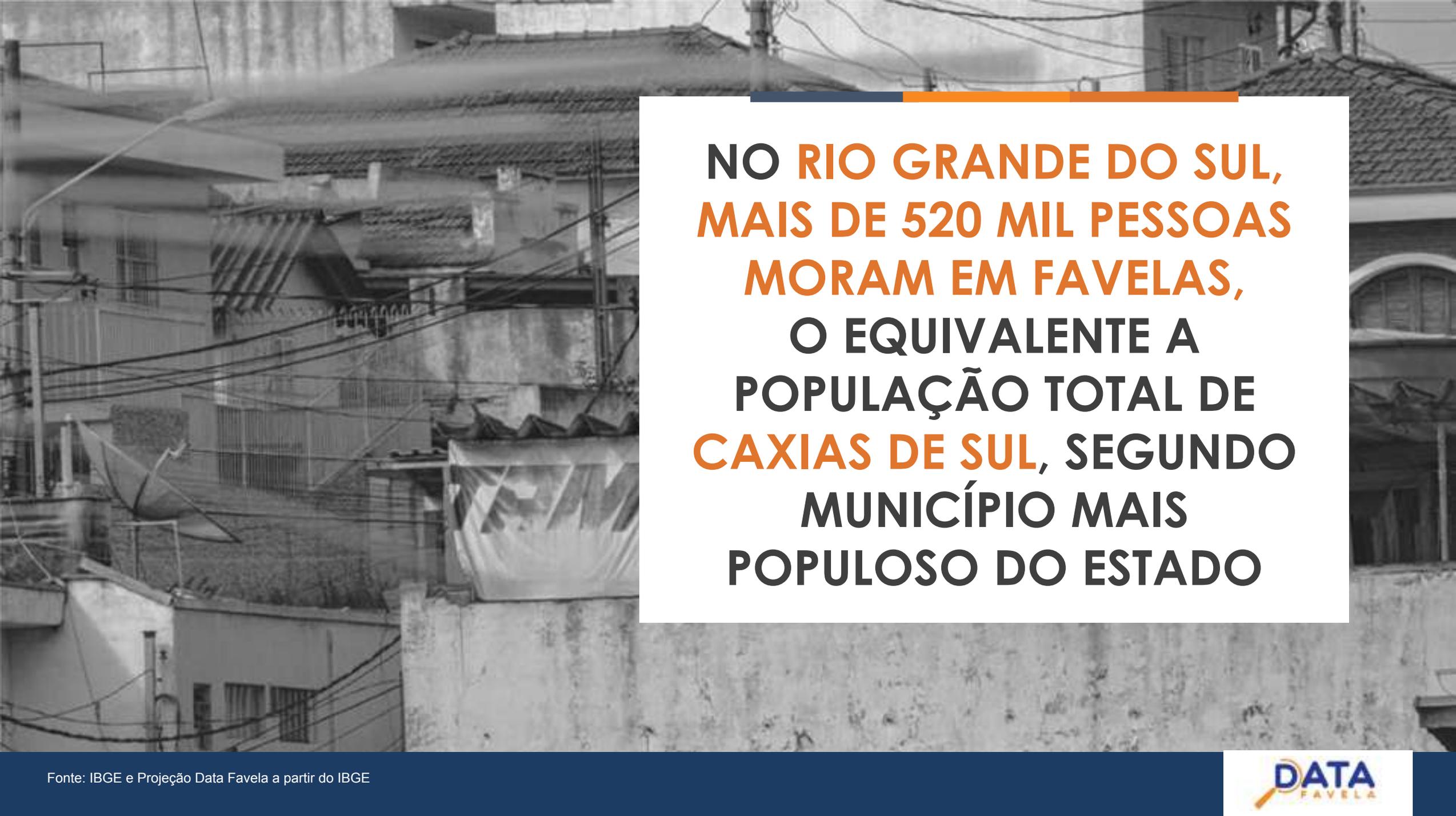


	UF	MASSA DE RENDA PRÓPRIA
1º	São Paulo	1,1 Tri
2º	Rio de Janeiro	405 Bi
3º	Minas Gerais	383 Bi
4º	Rio Grande do Sul	276 Bi
5º	Paraná	243 Bi
6º	Favelas	202 Bi



**HÁ ALGO PRESENTE EM TODAS
AS FAVELAS: O
EMPREENDEDORISMO COMO
MOTOR DA ECONOMIA.**

76% DOS MORADORES DAS
FAVELAS TÊM, TIVERAM OU
PRETENDEM TER UM
NEGÓCIO PRÓPRIO



**NO RIO GRANDE DO SUL,
MAIS DE 520 MIL PESSOAS
MORAM EM FAVELAS,
O EQUIVALENTE A
POPULAÇÃO TOTAL DE
CAXIAS DE SUL, SEGUNDO
MUNICÍPIO MAIS
POPULOSO DO ESTADO**

OS EMPREENDEDORES DE
MENOR RENDA
DO RS MOVIMENTAM MAIS DE
R\$ 12,5 BILHÕES
POR ANO



**QUEM SÃO OS
EMPREENDEDORES
DAS VILAS E FAVELAS
GAÚCHAS**

PARA ENTENDER MAIS A FUNDO O
**COTIDIANO E DESAFIOS DOS
EMPREENDEDORES DE MENOR
RENDA DO RIO GRANDE DO SUL,**
CONDUZIMOS UM **AMPLO
DIAGNÓSTICO** JUNTO A
**EMPREENDEDORES/AS DAS FAVELAS
DE PORTO ALEGRE E PELOTAS**

PESQUISA QUALITATIVA:
JORNADA 360° + GRUPOS FOCAIS
PESQUISA QUANTITATIVA PRESENCIAL:
1.500 EMPREENDEDORES DE PORTO
ALEGRE E DE PELOTAS

A RELAÇÃO COM OS TERRITÓRIOS ONDE VIVEM É POSITIVA

EMBORA ENXERGUEM CERTA **PRECARIEDADE** NOS TERRITÓRIOS ONDE VIVEM, OS EMPREENDEDORES DE FAVELAS **RESSIGNIFICAM** ESSES LOCAIS EM SUAS NARRATIVAS, JÁ QUE ESSE É TAMBÉM O ESPAÇO DO **LAZER**, DOS **AFETOS** E PALCO DE SUAS **RELAÇÕES PESSOAIS**.

9 em
cada 10

CONCORDAM

“ Percebo a necessidade de **maior investimento em projetos sociais no bairro / comunidade onde eu moro**

Comunidade Guabioba, Pelotas

CONEXÃO COM O TERRITÓRIO

PRATICAMENTE TODOS OS
EMPREENDEDORES ATUAM
PROFISSIONALMENTE NAS
COMUNIDADES ONDE VIVEM.

99%

PORTO ALEGRE

97%

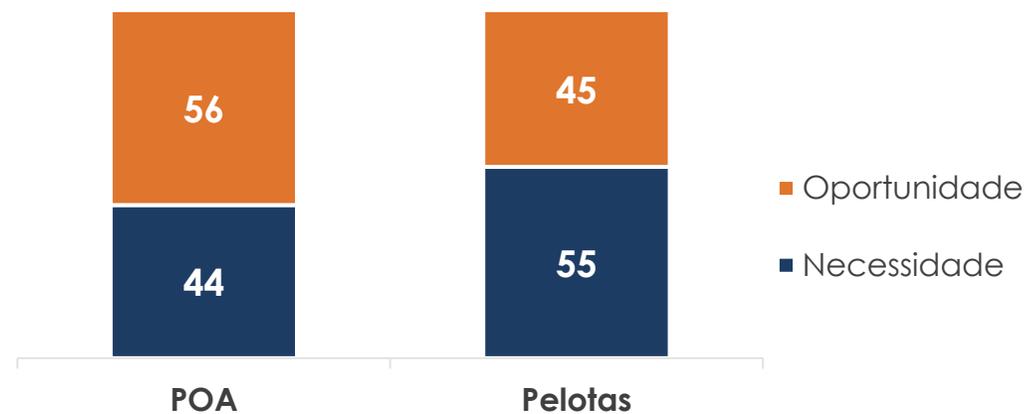
PELOTAS

E QUAIS SÃO OS SEUS
NEGÓCIOS E COMO
CHEGARAM LÁ?

O EMPREENDEDORISMO NA FAVELA
**NEM SEMPRE É PLANEJADO E
ESTRUTURADO.**

É MAIS UMA **EXPERIÊNCIA** QUE VAI
SENDO VIVIDA AOS POUCOS E NA
QUAL **OPORTUNIDADE E NECESSIDADE**
MUITAS VEZES CAMINHAM **LADO A
LADO** COMO GATILHOS PARA
VIABILIZAR A **REALIZAÇÃO DE UM
DESEJO PESSOAL.**

AS MOTIVAÇÕES PARA EMPREENDEREM SE DIVIDEM ENTRE **NECESSIDADE** E **OPORTUNIDADE**





**MOTOR DA ECONOMIA DAS FAVELAS,
OS EMPREENDIMENTOS SÃO CRUCIAIS
PARA O ORÇAMENTO DOMÉSTICO
DESSES EMPREENDEDORES**

**FATURAMENTO REPRESENTA PELO MENOS
METADE DA RENDA DOMICILIAR**

91%

PORTO ALEGRE

85%

PELOTAS

APESAR DA IMPORTÂNCIA DO NEGÓCIO PARA A RENDA DA FAMÍLIA, A MAIORIA DOS NEGÓCIOS AINDA **CARECE DE MAIOR ESTRUTURAÇÃO:**

APENAS **1/3 POSSUI CNPJ** E A MAIORIA **NÃO TEM UM ESPAÇO PRÓPRIO**

% POSSUEM CNPJ

34%

PORTO ALEGRE

33%

PELOTAS

% NÃO CONTAM COM ESPAÇO PRÓPRIO PARA AS ATIVIDADES DO NEGÓCIO/TRABALHO CONTA PRÓPRIA

52%

PORTO ALEGRE

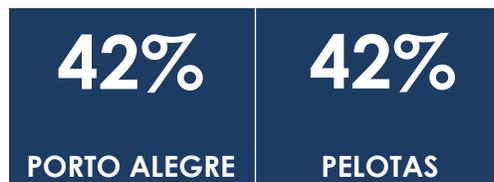
56%

PELOTAS

EM GERAL, O **DESINTERESSE PELO CNPJ DEVE-SE PRINCIPALMENTE AOS CUSTOS PARA ABERTURA E MANUTENÇÃO DA EMPRESA.**

% POR QUE NÃO TEM CNPJ?
[ENTRE OS QUE NÃO TÊM CNPJ – RESPOSTA MÚLTIPLA]

Custo mensal



Custo inicial/para abertura da empresa



MENOS DE 1 EM CADA 3 SE ENXERGA COMO EMPREENDEDOR OU EMPRESÁRIO

% SE CLASSIFICAM COMO EMPRESÁRIOS



“Ainda sou iniciante, futuramente quero ser empreendedora – dar cursos, formar outras pessoas. Hoje, sou autônoma mesmo, mais pé no chão.”

DESIGN DE SOBRANCELHA, INFORMAL - POA

“Empreender é querer crescer, investir tempo e dinheiro no próprio negócio.”

**FABRICANTE DE EQUIPAMENTOS DE SURF/SKATE,
INFORMAL - PELOTAS**



SER O PRÓPRIO CHEFE É A PRINCIPAL VANTAGEM DO EMPREENDEDORISMO, SEGUIDO POR FLEXIBILIDADE

% VANTAGENS DE TER UM NEGÓCIO / TRABALHAR POR CONTA PRÓPRIA

Ser meu próprio chefe/
não responder para terceiros

56%

PORTO ALEGRE

57%

PELOTAS

Flexibilidade (horário, local
de trabalho, mais tempo)

44%

PORTO ALEGRE

46%

PELOTAS



“Trabalhar em casa é muito melhor, cuido da minha mãe, não quero mais horário, quero ser minha patroa, nada de aturar desaforo, ser humilhado.”

MANICURE, FORMAL - PELOTAS

PARA AS MULHERES, A LIBERDADE DO TRABALHO AUTÔNOMO É AINDA MAIS VALORIZADA

- Mulheres desempenham com maior frequência o papel de **cuidadoras**, por isso **valorizam poder administrar seu tempo e ter flexibilidade de horário** para organizar as tarefas domésticas, os cuidados com os filhos e com o seu negócio.
- A **autonomia financeira** que o trabalho traz é um **valor importante** para as mulheres, mesmo entre aquelas que não são chefes de família.



ELES VIVENCIAM
ALGUNS **DESAFIOS**
NO SEU COTIDIANO
EMPREENDEDOR...

APENAS **1 EM CADA 3**
EMPREENDEDORES **SEPARAM**
TOTALMENTE O DINHEIRO PARA
DESPESAS DO NEGÓCIO E PARA
DESPESAS DA CASA

33%

PORTO ALEGRE

34%

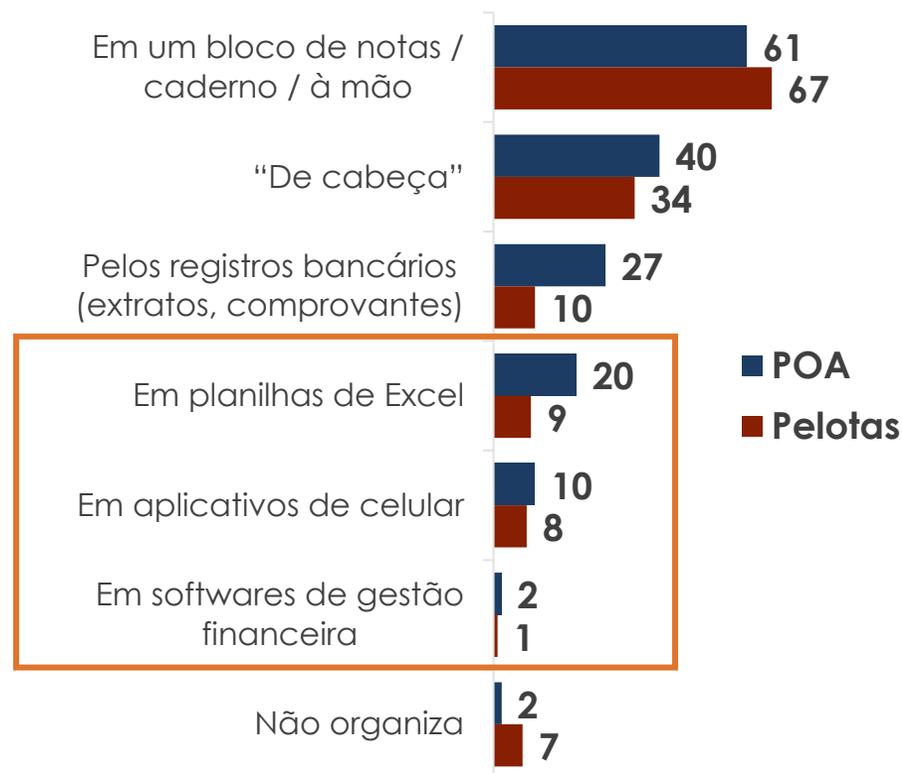
PELOTAS



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)



9 EM CADA 10
EMPREENDEDORES POSSUEM CONTA
EM ALGUMA INSTITUIÇÃO
FINANCEIRA, MAS
**POUCOS TÊM CONTA PESSOA
JURÍDICA**, O QUE IMPACTA EM
LIMITAÇÕES DE ACESSO A CRÉDITO E
CONTROLE FINANCEIRO

BANCARIZADOS

90%

PORTO ALEGRE

94%

PELOTAS

CONTA PESSOA JURÍDICA

17%

PORTO ALEGRE

3%

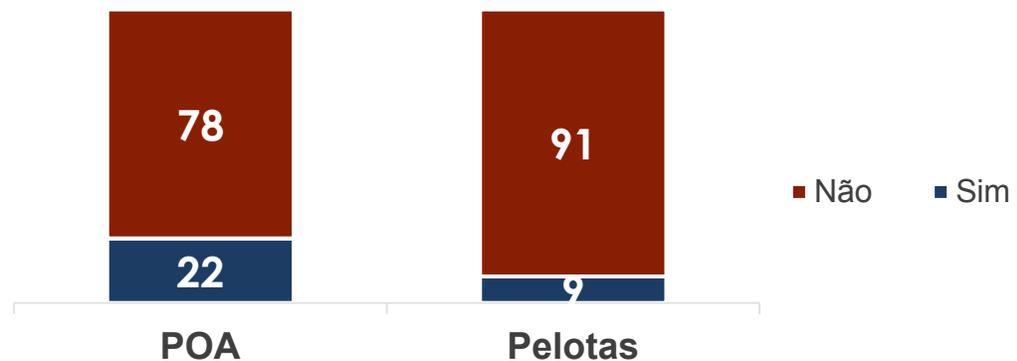
PELOTAS

2 EM CADA 10 EMPREENDEDORES
TENTARAM, MAS **NÃO**
CONSEGUIRAM OBTER CRÉDITO
POR EMPRÉSTIMO / FINANCIAMENTO.

6 EM CADA 10 NEM AO MENOS
TENTARAM OBTER CRÉDITO.

OS EMPREENDEDORES FORMALIZADOS, DE
MAIOR RENDA E ESCOLARIDADE, SE
DESTACAM AO CONSEGUIR CRÉDITO.

A MAIORIA DOS EMPREENDEDORES NUNCA REALIZOU ALGUM TIPO DE CURSO VOLTADO PARA GESTÃO / EMPREENDEDORISMO



**MAIS DE 7 EM
CADA 10**

CONCORDAM

“

Sinto necessidade de ter maior **orientação sobre como fazer a gestão do dinheiro que eu ganho com meu negócio / trabalho por conta própria**

”





8 EM CADA 10 EMPREENDEDORES
UTILIZAM **INTERNET PARA TRABALHAR**

CELULARES E SMARTPHONES SÃO OS
DISPOSITIVOS MAIS UTILIZADOS

INTERNET PARA TRABALHO

80%

PORTO ALEGRE

77%

PELOTAS

USO DE CELULAR / SMARTPHONE
[ENTRE QUEM ACESSA INTERNET]

98%

PORTO ALEGRE

97%

PELOTAS

E1. Você acessa a internet...

E2. Quais equipamentos você costuma usar para acessar a internet?

Base – POA: 1033 | Pelotas: 517



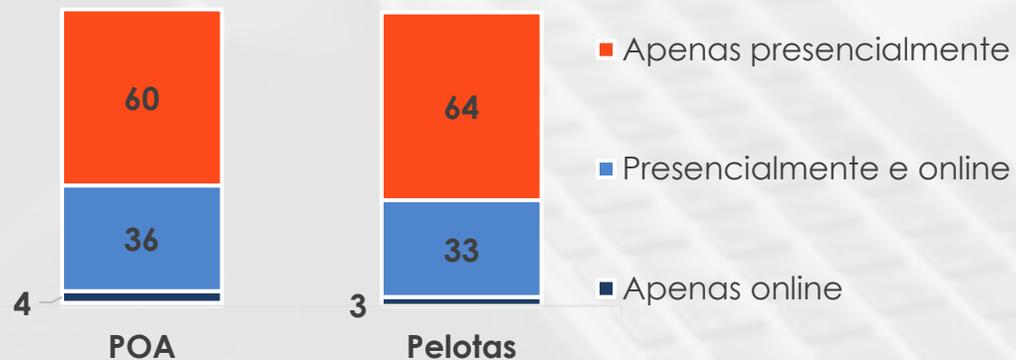
MAS AINDA HÁ MUITOS DESAFIOS NO ACESSO...

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**.

ALÉM DISSO, MUITOS TÊM CELULARES COM POUCA MEMÓRIA E/ OU ANTIGOS E BAIXO CONHECIMENTO DE TÉCNICAS DE COMUNICAÇÃO/ ATENDIMENTO AO CLIENTE PELAS REDES SOCIAIS.

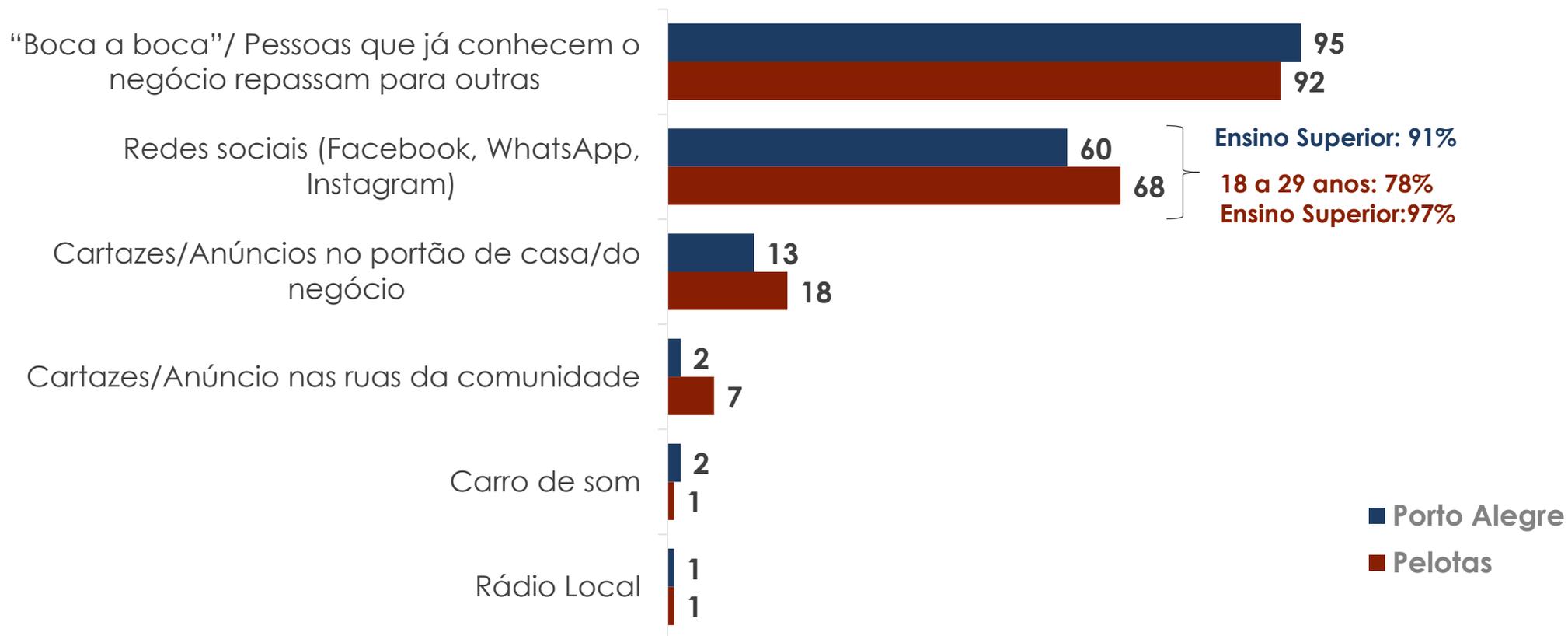
POR ISSO, MAIOR PARTE DO **ATENDIMENTO** AO CLIENTE OCORRE **APENAS PRESENCIALMENTE** MESMO ENTRE QUEM ACESSA A INTERNET

% COMO ATENDE OS CLIENTES
[ENTRE QUEM ACESSA A INTERNET]



“BOCA A BOCA” É O MEIO DE DIVULGAÇÃO MAIS POPULAR ENTRE OS EMPREENDEDORES. 60% DIVULGAM O NEGÓCIO EM REDES SOCIAIS EM POA E 68% EM PELOTAS. ESSA PROPORÇÃO É MAIOR ENTRE OS MAIS ESCOLARIZADOS

% MEIOS DE DIVULGAÇÃO DO NEGÓCIO / TRABALHO CONTA PRÓPRIA



OS EMPREENDEDORES DAS FAVELAS DE PORTO ALEGRE E PELOTAS APRESENTAM DEMANDAS EM TRÊS EIXOS PRINCIPAIS:

ESTRUTURA

Obtenção de crédito

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

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

CAPACITAÇÃO

Especialização no ramo de atuação

Especialização em gestão de negócio

Formalização: Benefícios e obrigações do CNPJ, passo a passo

INFORMAÇÃO

Comunicação / divulgação do negócio online / redes sociais

Administração financeira: separação das despesas, utilização da conta jurídica

Precificação



E QUEREM ALÇAR VOOS MAIORES:

Estão otimistas em relação ao seu negócio atualmente

84%

PORTO ALEGRE

65%

PELOTAS

A maioria gostaria de seguir empreendendo / trabalhando como autônomo.

80%

PORTO ALEGRE

81%

PELOTAS



Eu gostaria de ter minha própria cozinha pra preparar meus bolos. As vezes estou trabalhando e vem minha mãe ou minha irmã usar a cozinha e me atrapalha. Iria agilizar muito meu trabalho. (Confeiteira, Informal, Pelotas)

VOOS MAIORES. ENTRE AS PRINCIPAIS METAS E SONHOS ESTÃO:

Crescimento/expansão financeira do seu negócio

Ampliação e diversificação do portfólio de produtos e serviços

Ampliação da cartela de clientes

Construção/ampliação do espaço físico do negócio

A portrait of Ludmilla, a Black woman with long, dark braids, wearing a white shirt and a gold necklace. She is looking directly at the camera with a serious expression.

Eu nasci, nasci pra **vencer**

Quem é você pra me dizer o que fazer?

Falo o que penso, marrentona mesmo

Quem me sustenta é o meu puro **talento**

LUDMILLA

Nasci Pra Vencer

OBRIGAD@!

PORTO ALEGRE E PELOTAS



Parceiro social

Parceiro técnico