



# EMPREENDEDORISMO NEGRO NO BRASIL

---

FFD 2019

# Andamento do projeto

---

**a.**

## Workshop com empreendedores e ecossistema

Definição de perguntas de pesquisa e aprimoramento do questionário

**b.**

## Pesquisa quantitativa

Descrição de perfis de empreendedores negros na população

**c.**

## Imersão etnográfica

Compreensão detalhada dos desafios, dores e amores dos três perfis encontrados

**d.**

## Workshop

Encontro com ecossistema para sistematizar formas de apoio aos perfis de empreendedores

# Com quem estamos falando?

---

## Fase Quantitativa

Coleta via painel online

18-70 anos

Todas as classes sociais

**1.220**

entrevistados em  
todo o país

**918**

empreendedores  
negros

**302**

empreendedores  
brancos

## Imersão Etnográfica

12 entrevistas com empreendedores negros em São Paulo

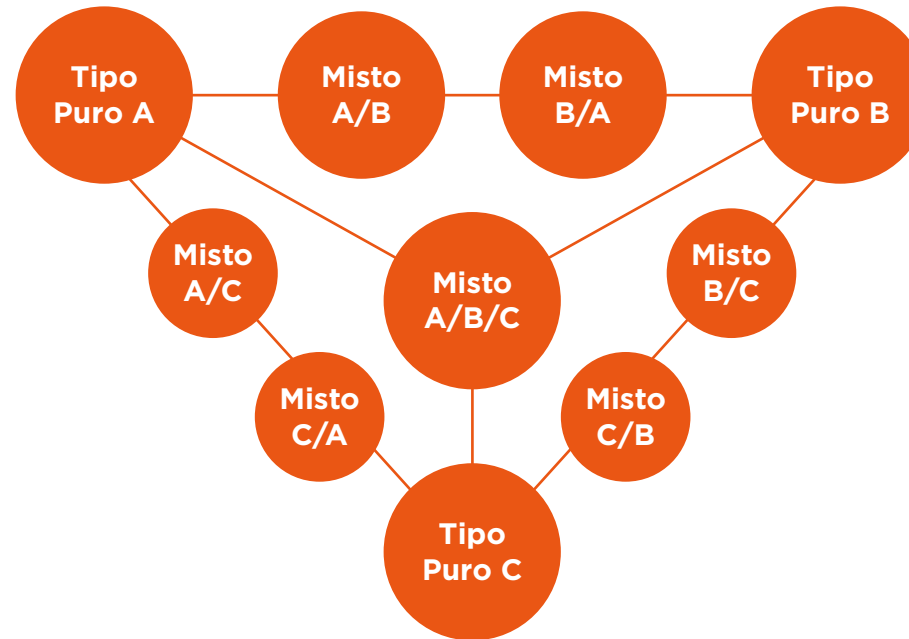
Perfis descobertos na etapa quantitativa

2 membros da Feira Preta

# Segmentação

---

- ◆ O Grau de Pertencimento (GoM) é uma metodologia de clusterização mais refinada
- ◆ A partir de 16 variáveis, são encontrados perfis “puros”
- ◆ Um indivíduo pode ter características de um perfil puro ou de perfis intermediários, com diferentes graus de intensidade.



# **Variáveis usadas na segmentação**

## ***Variáveis de trabalho***

Quando começou a trabalhar;  
Razão para abrir negócio;  
Planos para futuro profissional;  
Melhorou de vida com o negócio;

## ***Variáveis de autopercepção como empreendedor***

Tem um negócio próprio ou se considera autônomo;  
Autopercepção como empresário/empreendedor  
Percepção sobre mercado de trabalho e desenvolvimento profissional;  
Percepção de não confiarem no seu negócio;

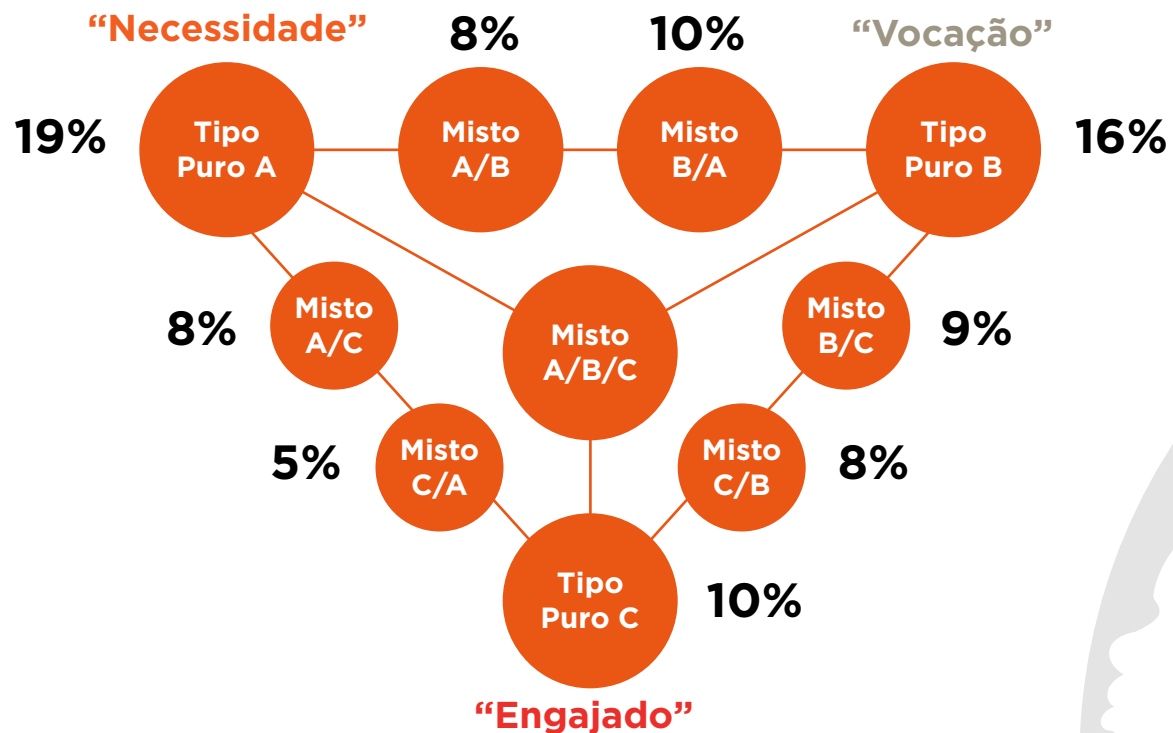
## ***Variáveis de Engajamento***

Conhecimento dos termos “afro-empreendedor” e “empreendedor negro”;  
Entendimento sobre afro-empreendedorismo;

## ***Variáveis de gestão do negócio***

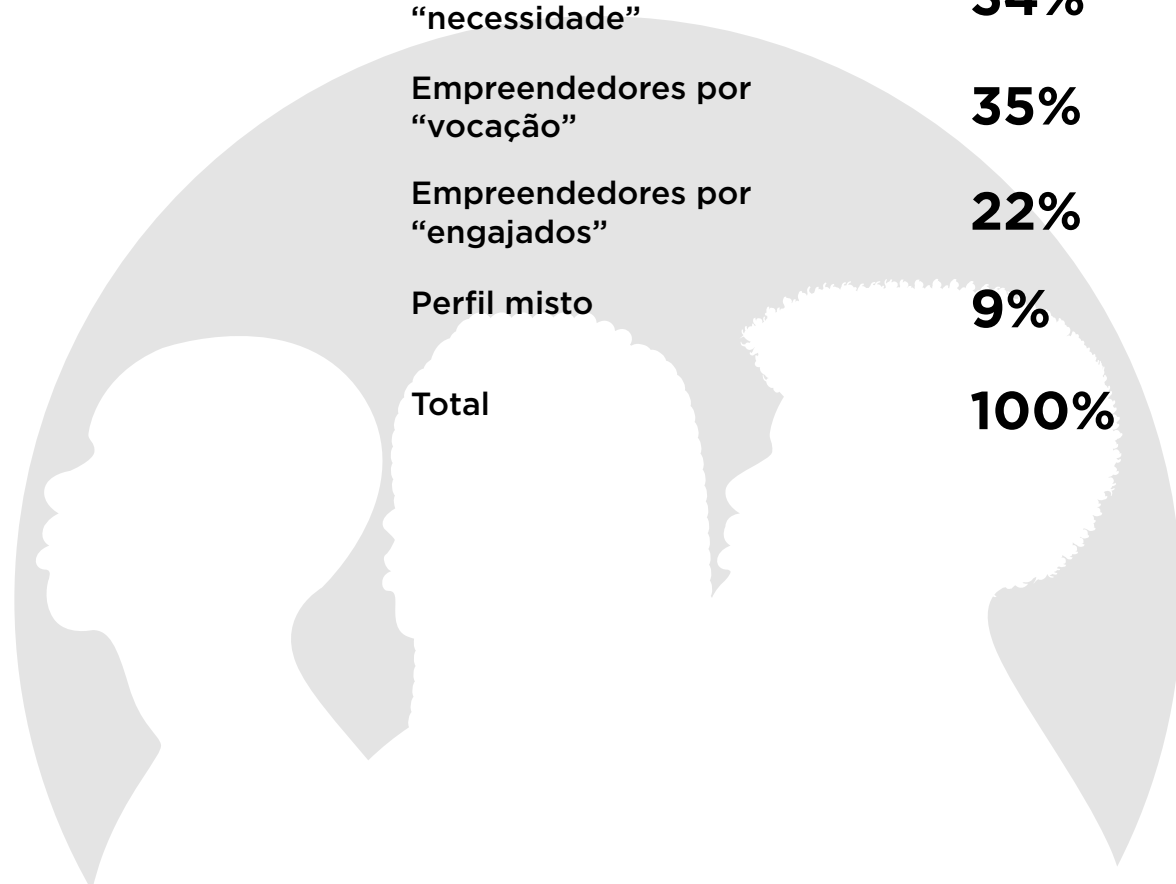
Qual a estratégia de comunicação do negócio;  
Se contrata funcionários e parceiros;  
Forma de controle das finanças.

# Segmentação



## Perfis

Perfis	%
Empreendedores por "necessidade"	34%
Empreendedores por "vocação"	35%
Empreendedores por "engajados"	22%
Perfil misto	9%
Total	100%





# RESUMO

# Achados principais

---

O empreendedorismo negro no Brasil não é homogêneo. Há perfis de profissionalismo no negócio e de valorização das questões raciais. No entanto, há alguns itens gerais:

Maioria deseja crescer com seu negócio e continuar empreendendo;

Os empreendedores são otimistas com o crescimento no futuro e se orgulham da qualidade de seus produtos e serviços. A renda da maioria cresceu desde que abriu o negócio;

Valorizam a ancestralidade no papel de seus familiares. Apenas perfil engajado associa ancestralidade à questão racial;

Fora do ecossistema, há pouco conhecimento dos termos “afro-empendedor” ou “empendedor negro”;

Empreendedores negros tem dificuldades de acessar crédito, e muitos contam apenas com a própria poupança ou de suas famílias para investirem no negócio;



# Achados principais

---

Em todos os perfis encontrados, há sensação de que empreender é atividade muito solitária. Empreendedores não contam com apoio na gestão e no planejamento do negócio;

É muito comum contar com parceiros para ajudar em caso de necessidade. Esses parceiros são, em grande parte, familiares.

Entre os empreendedores que se engajam com a causa racial, construir parcerias com outros empreendedores negros é algo primordial para sua identidade como “afro-empendedor”;

Mesmo os perfis menos engajados têm facilidade de construção de parcerias – e alguns ainda priorizam fornecedores negros.

Desafio de parcerias é construir relação de apoio que seja, ao mesmo tempo, monetizada (não dependente apenas de “permutas”);

# Achados principais

---

Sensação de que os clientes e fornecedores não confiam no negócio é generalizada - apenas um dos perfis encontrados não ressalta essa falta de confiança.

A falta de confiança gera um problema de autoestima importante: muitos empreendedores sabem que têm um bom produto/serviço. Mas não se sentem preparados para crescer com seus negócios.

Pessimismo e percepção de que “não podem falhar” é mais forte exatamente no grupo mais sensível ao impacto das questões raciais em suas vidas e em seus negócios.

# Achados principais

---

Principais fortalezas identificadas pelos empreendedores são capacidade de lidar com pessoas e de vender seus produtos.

**No perfil  
“por necessidade”:**



lidar com pessoas  
e resiliência  
para enfrentar  
desafios;

**No perfil  
“por vocação”:**



vendas e  
capacidade de  
negociação com  
fornecedores;

**No perfil  
“engajado”:**



articulação de  
sua identidade  
com seu produto  
e capacidade de  
negociação com  
fornecedores.



# ÍNDICE

**Quem são os empreendedores negros?**

**Perfil das empresas**

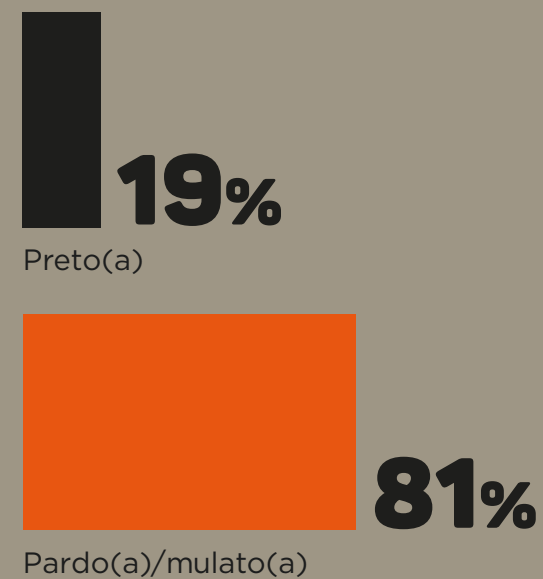
**Desafios para gerir e crescer**

**Comunicação e raça**

# Quem são os empreendedores negros?

## IDENTIFICAÇÃO RACIAL

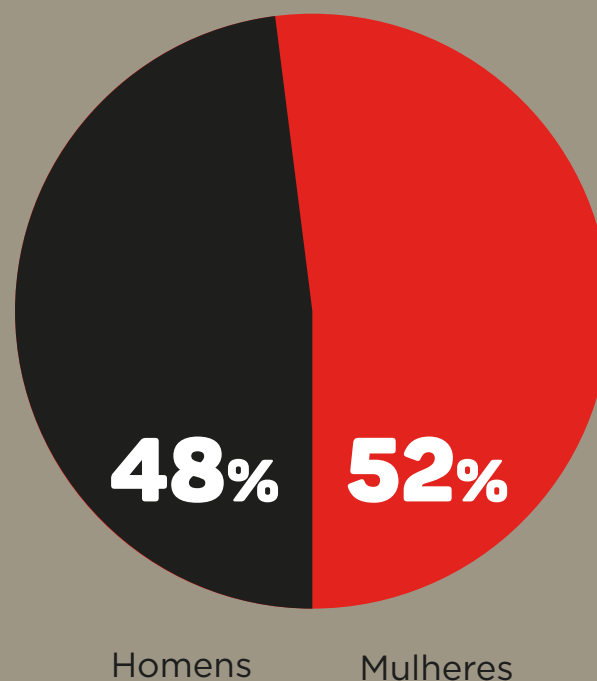
*Distribuição de entrevistados  
por identificação racial*



**Há equilíbrio entre  
homens e mulheres.  
Maioria dos  
empreendedores  
têm até 40 anos.**

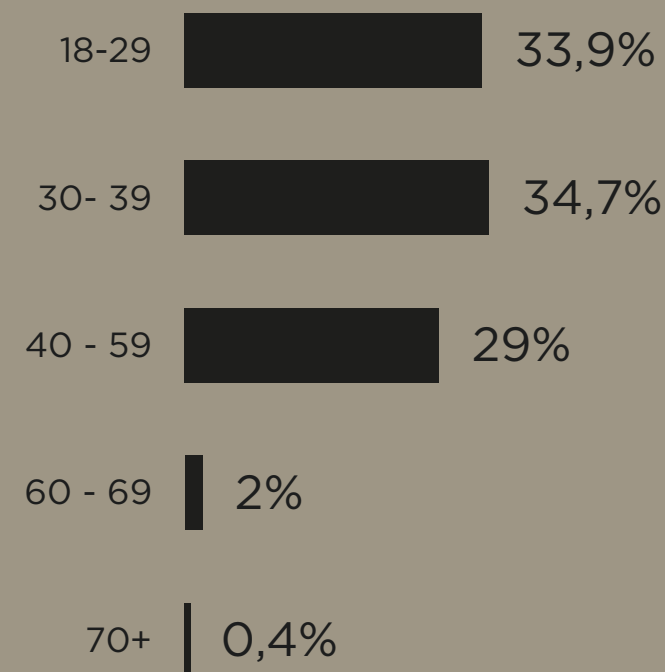
#### DISTRIBUIÇÃO POR GÊNERO

*Há equilíbrio entre  
homens e mulheres*

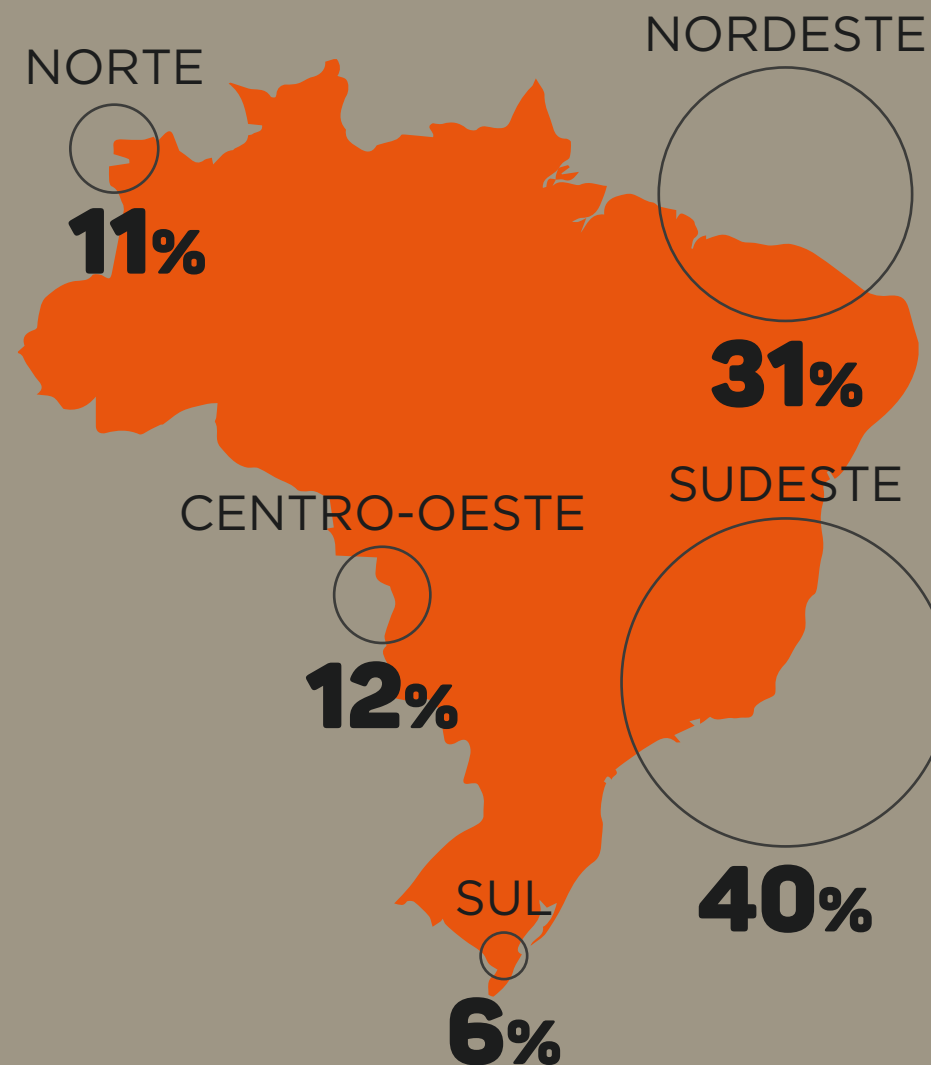


#### DISTRIBUIÇÃO POR IDADE

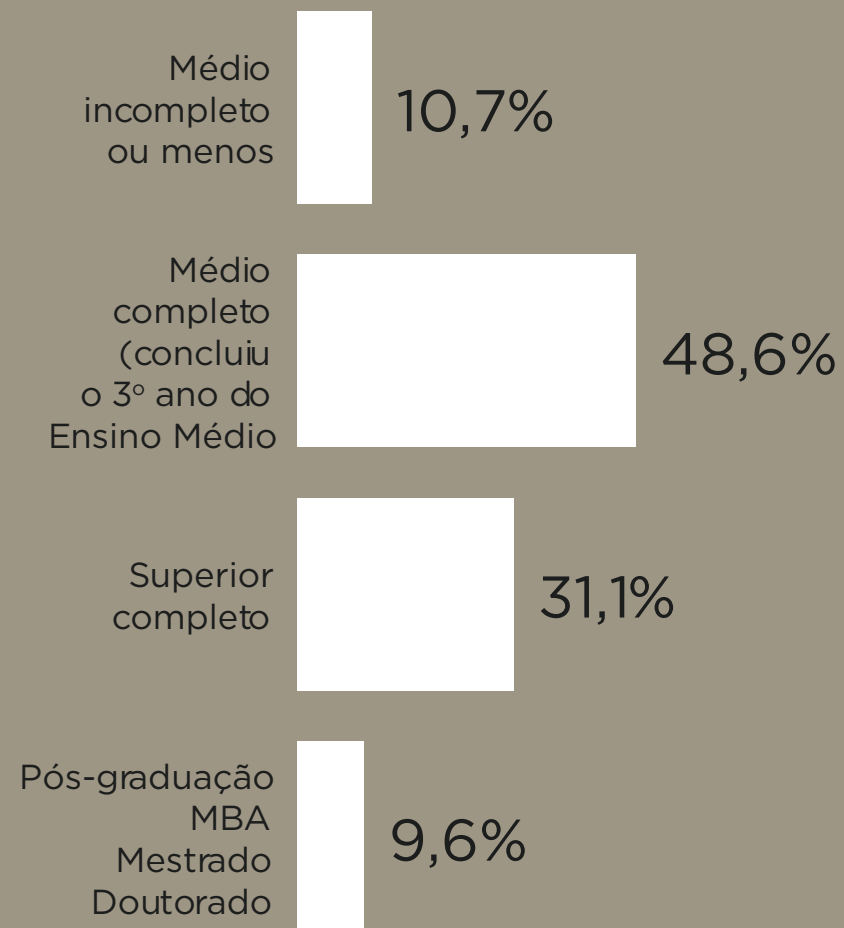
*Maioria dos empreendedores  
têm até 40 anos*



**Sudeste e Nordeste concentram maior parte dos empreendedores negros.**



# **Maioria dos empreendedores negros têm até o Ensino Médio completo.**





# Maioria tem renda familiar até R\$5.000 reais.



# SEGMENTAÇÃO DE PERFIS

Perfil dos entrevistados

**Perfil 1:**

## NECESSIDADE



### **MOTIVAÇÕES**

Motivados a empreender muitas vezes por necessidade ou situação de desemprego. A decisão de iniciar o negócio passa pelo incentivo de familiares e amigos, que muitas vezes são parceiros de trabalho.

### **ENGAJAMENTO**

Sente-se menos afetado pelo racismo, mas sabe que existe

### **FORMALIZAÇÃO**

A maioria ainda não é formalizada, mas pretende se formalizar futuramente.

### **FORNECEDORES E CLIENTES**

Fornecedores do varejo (lojas, mercados, atacados), contanto que atendam à demanda. Os clientes costumam ser pessoas próximas (vizinhança) ou indicações. Também trabalham vendendo na rua.

### **AFRO EMPREENDEDORISMO**

É o perfil de menor percepção sobre a própria condição de empreendedor: informalidade (falta CNPJ), equipe pequena e falta de um espaço físico para a atividade induzem ao pensamento de que não são empreendedores

# SEGMENTAÇÃO DE PERFIS

Perfil dos entrevistados

Perfil 2:

VOCAÇÃO



## MOTIVAÇÕES

Familiaridade com a atividade e desejo de ser autônomo, às vezes somados a dificuldades em se adequar no mercado de trabalho.

## FORMALIZAÇÃO

A maioria é formalizada (possui registro MEI) por necessidade de estabelecer contratos de prestação de serviços.

## FORNECEDORES E CLIENTES

Parceiros, microempreendedores e lojas. Clientes variam entre empresas, indicações e conhecidos.

## ENGAJAMENTO

Percepções variadas sobre racismo - alguns não se identificam como negros e possuem visão meritocrática. Outros relatam terem sido alvo de discriminação.

## AFRO EMPREENDEDORISMO

Entende empreendedorismo como trabalho autônomo (“trabalhar para si”).

# SEGMENTAÇÃO DE PERFIS

Perfil dos entrevistados

Perfil 3:

ENGAJADO



## MOTIVAÇÕES

Desejo de empreender, muitas vezes somado à vontade de exercer atividade auto afirmativa, voltada para o público afro.

## ENGAJAMENTO

Postura combativa contra o racismo. Encara o afro empreendedorismo não só como trabalho/fonte de renda, mas também como ação auto afirmativa (“cura” do racismo que sofreram).

## FORMALIZAÇÃO

A maioria é formalizada (possui registro MEI)

## FORNECEDORES E CLIENTES

Muitos priorizam a contratação de fornecedores negros. Costumam também direcionar atividade ao público afro.

## AFRO EMPREENDEDORISMO

Alto nível de engajamento, trazem a questão racial para o trabalho e valorizam iniciativas que fomentem empreendedorismo em rede.



# **PERFIL DAS EMPRESAS**

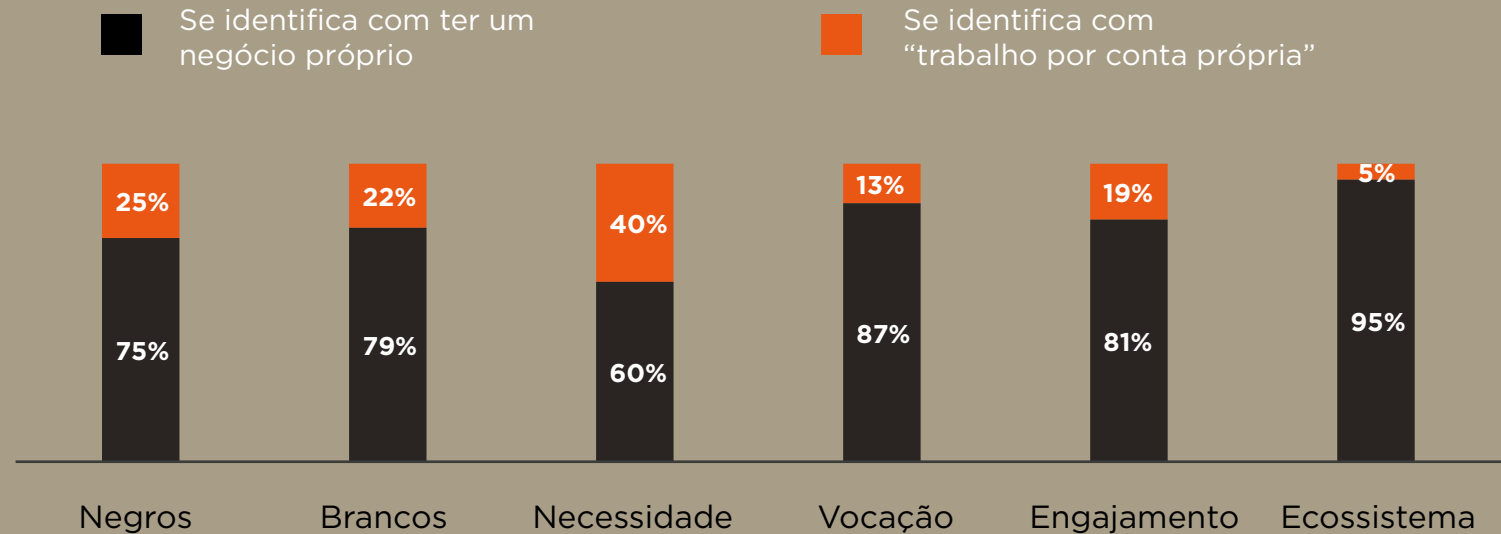
**Há pouco conhecimento dos termos “afro empreendedorismo” ou “empreendedorismo negro”.**

**Mas alguns atributos são comuns aos negócios: valorização da ancestralidade, colaboração entre parceiros e percepção de desvalorização por não-negros.**

# NEGÓCIO PRÓPRIO

Quase todos os perfis consideram ter um “negócio próprio”. No perfil “necessidade”, há percepção de ser um autônomo – são negócios menos desenvolvidos que afetem a auto imagem do empreendedor.

## IDENTIFICAÇÃO DOS EMPREENDEDORES

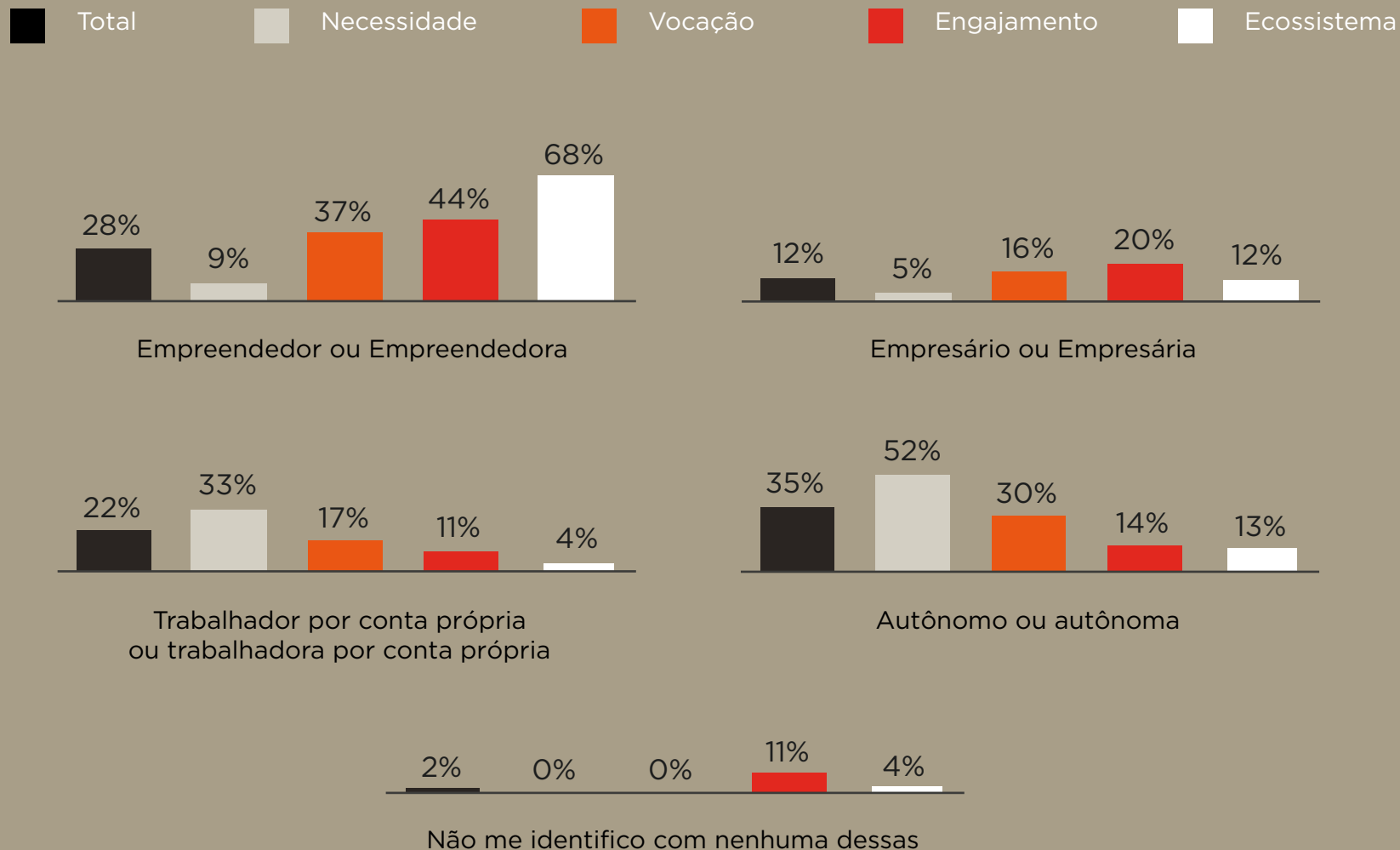


P6. Você possui um negócio ou empreendimento próprio? / Você trabalha por conta própria? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecosistema): 127

# IDENTIFICAÇÃO

Uma das diferenças entre os perfis é a autopercepção de empreendedor, empresário ou simplesmente autônomo. Destaca-se o papel do ecossistema em fomentar imagem de empreendedores.

## COMO SE IDENTIFICA



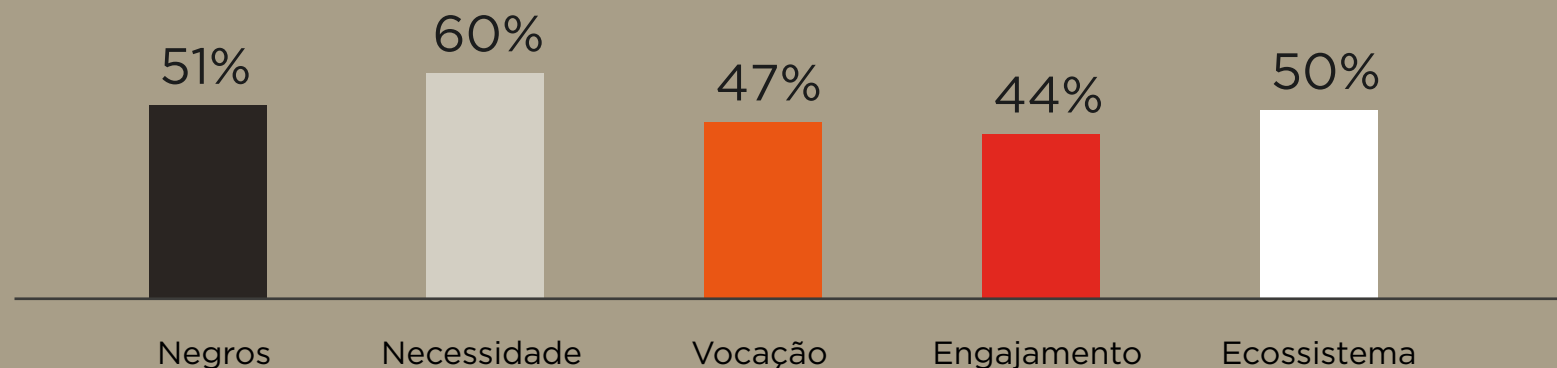
P51.Hoje em dia, com qual dessas palavras você MAIS SE IDENTIFICA? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecossistema): 127



## FONTE DE RENDA

O perfil com menor auto imagem de empreendedor é também o que mais depende da renda do negócio: 60% tem o negócio como renda única.

### NEGÓCIO COMO ÚNICA FONTE DE RENDA

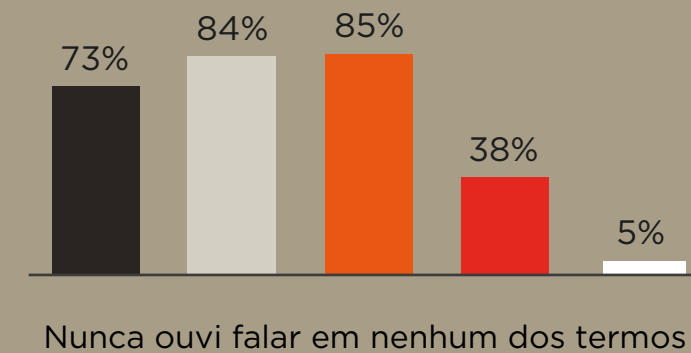
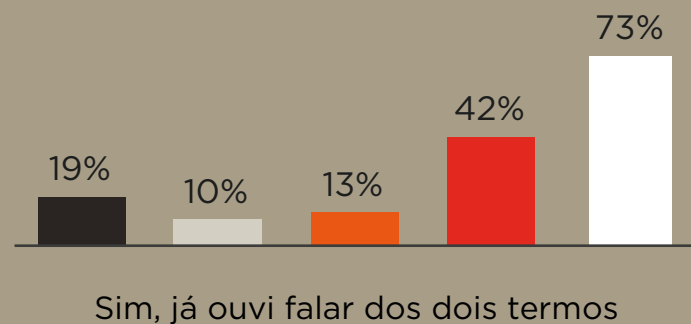
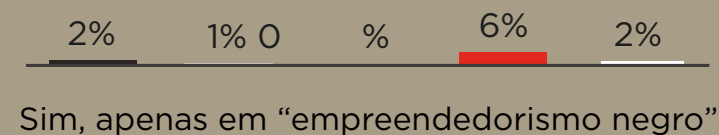
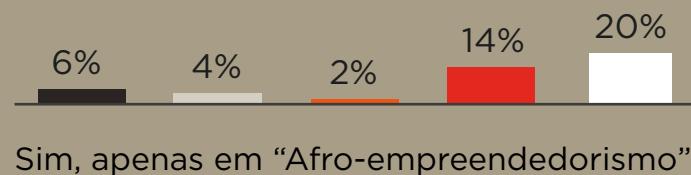


P8. Além do seu negócio próprio, você possui alguma outra fonte de renda, como algum trabalho formal, bicos, etc.?  
Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecossistema): 127

## AUTOPERCEPÇÃO

Assim como a ideia de empreendedor, há pouco conhecimento sobre os termos do afro empreendedorismo.

### CONHECIMENTO DE AFRO-EMPREENDEDORISMO



P54. Você já ouviu falar em "afro-empendedorismo" ou em "empendedorismo negro"? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecosistema): 127

## EMPREENDEDORISMO E AFRO-EMPREENDEDORISMO

“Afro empreendedor” e “empreendedor” são a mesma coisa para entrevistados dos perfis não engajados.

### NECESSIDADE

**A principal barreira consiste na falta de autopercepção como empreendedor**

Associam empreendedorismo ao estereótipo do empresário bem sucedido, com grandes ambições futuras – o que é encarado por muitos como um desafio.

### VOCAÇÃO

**Associam termo “afro-empreendedorismo” à cor**

Não enxergam no ato de empreender uma ação de importância política e auto afirmativa.

**Não necessariamente se identificam como negros, nem são engajados contra o racismo**

Muitos não se identificam como negros e não enxergam o racismo como algo estrutural, embora relatem ter sofrido discriminação.

**Possuem visão meritocrática**

Necessidade de mostrar valor independente da raça, dissociando o próprio trabalho como empreendedor da luta contra o racismo.

“

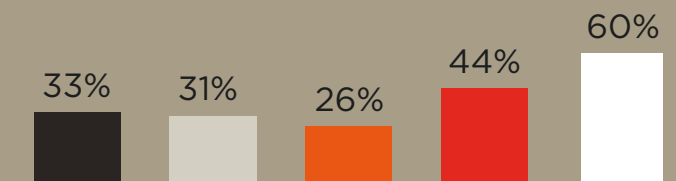
**“Ser afro-empREENDEDORA é uma grande vitória (...) porque é muita taxa, é muito gasto. Independente de ser afro ou não.”**

*(Mulher, Vocação)*

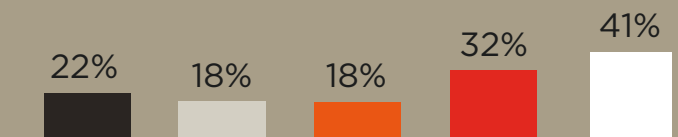
## O QUE É UM AFRO-EMPREENDEDOR / EMPREENDEDOR NEGRO?

Tanto no ecossistema como nos perfis mais distantes do debate do afro empreendedorismo, a associação é mais ligada à venda de produtos “afro”. Nos engajados, há alta associação com priorizar clientes negros.

### DEFINIÇÃO DOS TERMOS “AFRO-EMPREENDEDOR” OU “EMPREENDEDOR NEGRO”



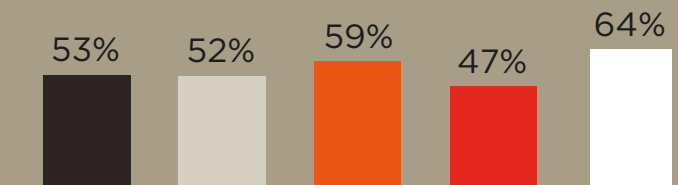
Uma empresa cujo SÓCIO OU SÓCIOS são negros



Uma empresa que vende mais produtos ou presta mais serviços para CLIENTES negros



Uma empresa que compra com mais frequência de FORNECEDORES negros

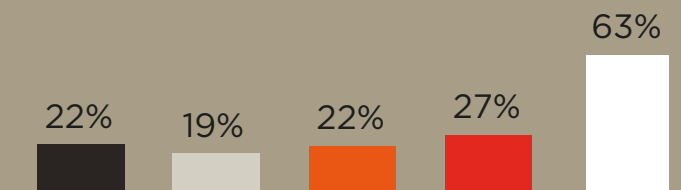


Uma empresa que trabalha com PRODUTOS das culturas negra ou afro-brasileira

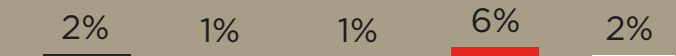
## IDENTIFICAÇÃO COMO EMPREENDEDOR NEGRO

Identificação como afro empreendedor ou empreendedor negro ocorre pela identificação como negro – não por produtos. Maioria não se enxerga contemplado nesses termos.

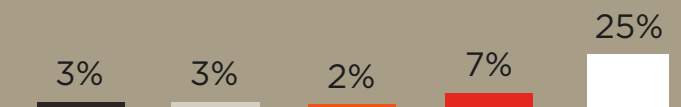
## DIVULGAÇÃO DE PRODUTOS E SERVIÇOS



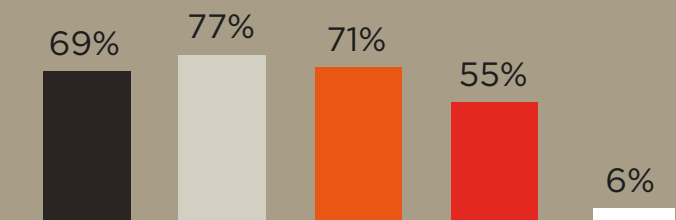
Sim, porque me identifico como negro



Sim, porque priorizo fornecedores negros



Sim, porque meus produtos e serviços são ligados à cultura negra



Não me considero uma(a) "Afro-empendedor(a)"

## AFROEMPREENDEDORISMO

Entrevistados do perfil Engajado se destacam pela autodenominação como afro empreendedores

### **Engajados dão maior valor ao afro empreendedorismo**

O emprego do termo é atrelado não apenas à execução de uma boa ideia de negócio, mas também pelo envolvimento com ancestralidade, etnia, ou priorização de clientes/fornecedores.

Há uma ideia de que negócio e combate ao racismo estão ligados.

*“É preciso colocar ideia no mundo que contribua com gente preta, produzir bens materiais e simbólicos. É combater o racismo. É a pessoa se entender como negra.”*

*(Mulher, Engajada)*

*“O branco empreendedor é considerado um visionário, com senso de oportunidade, já para o negro, empreender é tido como talento, ligado à ancestralidade, num processo de autoafirmação”*

*(Homem, Engajado)*

“

**“Afro empreendedorismo é combater o racismo e ganhar dinheiro com isso.”**

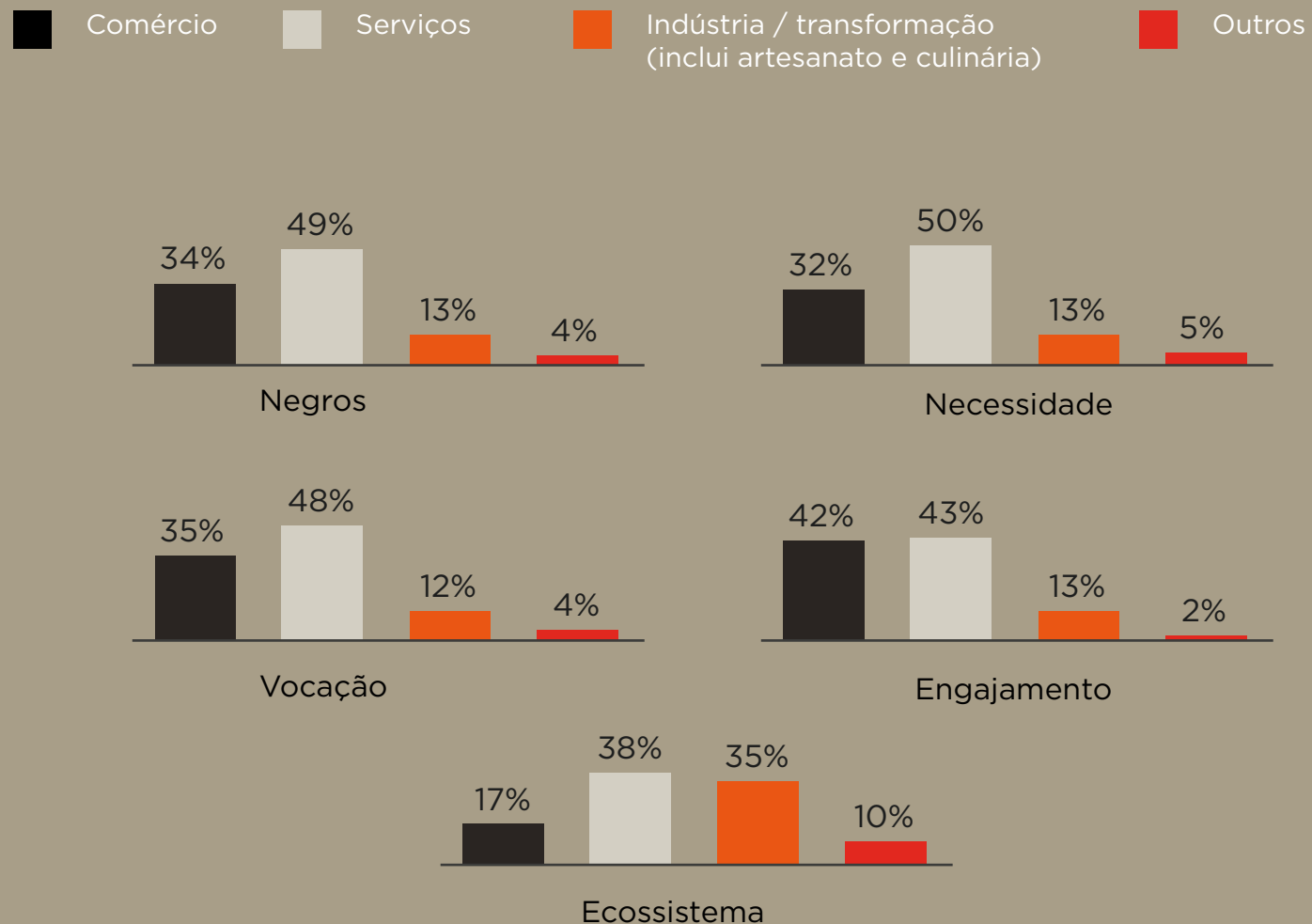
*(Mulher, Vocação)*



## SETORES DE ATUAÇÃO

No ecossistema, em que há maior identificação como empreendedor negro em razão dos produtos étnicos, há maior prevalência deste tipo de produto.

## SETORES DE NEGÓCIO

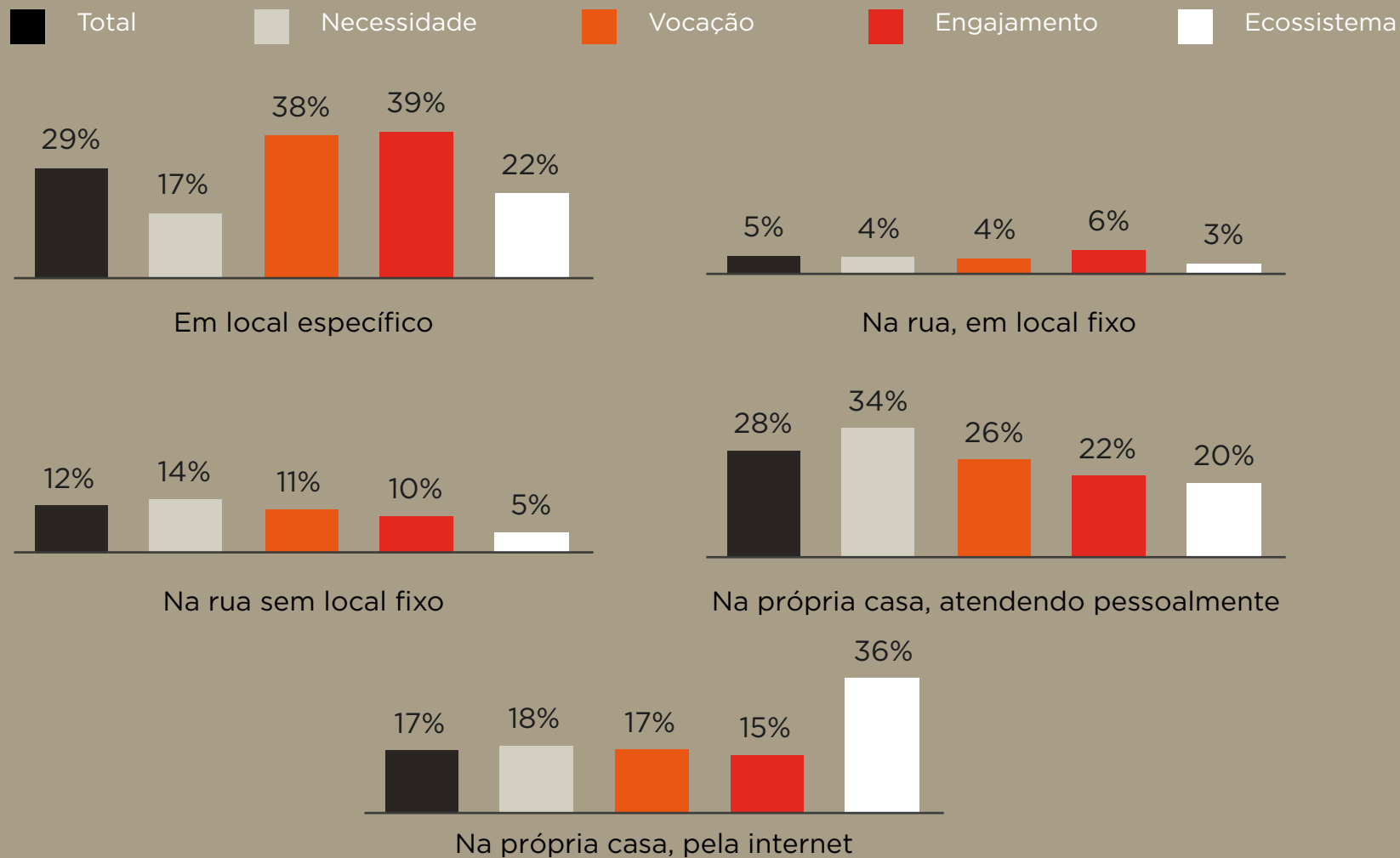


P11. Independentemente do tamanho do negócio, como você descreveria a atividade principal de seu negócio próprio?  
Base (negros): 806 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecossistema): 127

## FUNCIONAMENTO DO NEGÓCIO

O local de funcionamento dos negócios varia por perfil. O uso de internet como “local” de trabalho é concentrado em empreendedores apoiados pelo ecossistema.

## LOCAL DE TRABALHO

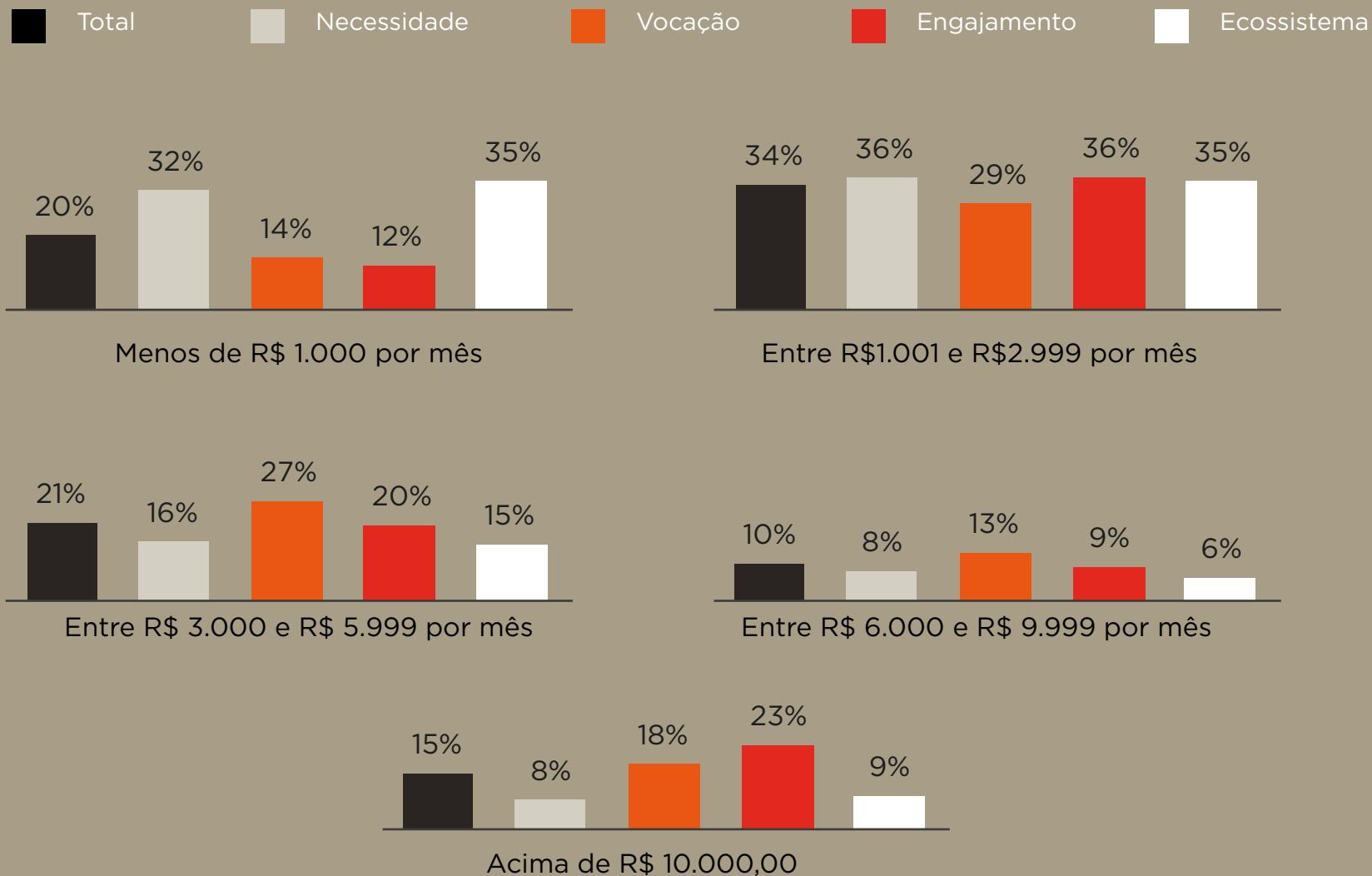


P17. Em que local funciona o seu negócio? Base (negros): 806 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecossistema): 127

## FATURAMENTO

A maioria dos empreendedores fatura até R\$3.000 por mês. Mas há concentração relevante de negócios maiores entre os perfis vocação e engajados.

### QUAL SEU FATURAMENTO MENSAL MÉDIO?



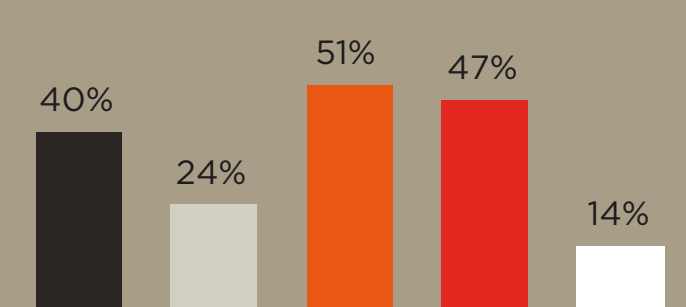
P24. Pensando no faturamento total, antes de pagar os custos e impostos, quanto é o faturamento mensal do seu negócio / da sua empresa? Base (negros): 806 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecosistema): 127

## GERAÇÃO DE RENDA

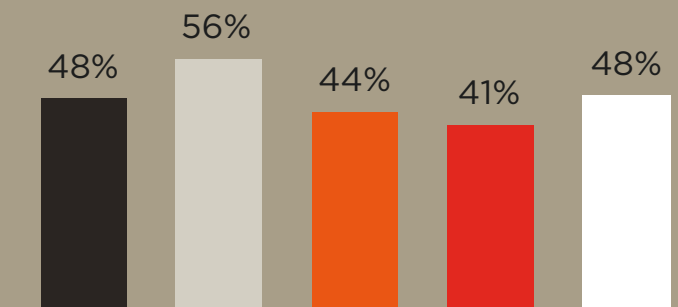
Tamanho dos negócios reflete saúde financeira das famílias: por necessidade e ecossistema têm dificuldades para fechar o mês.

### NORMALMENTE, O DINHEIRO CHEGA AO FIM DO MÊS?

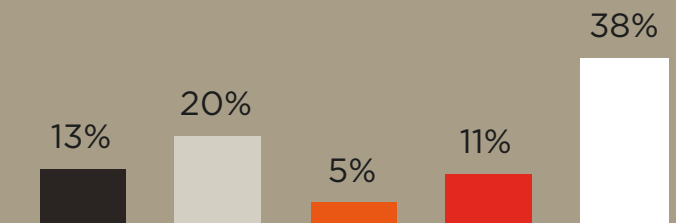
■ Total   ■ Necessidade   ■ Vocação   ■ Engajamento   ■ Ecossistema



Sempre sobra algum dinheiro para voc e no fim do mães



De vez em quando sobra algum dinheiro para voc e no fim do mães



Nunca sobra dinheiro para voc e no fim do mães

**Em todos os casos, há valorização da família como apoio no negócio.**

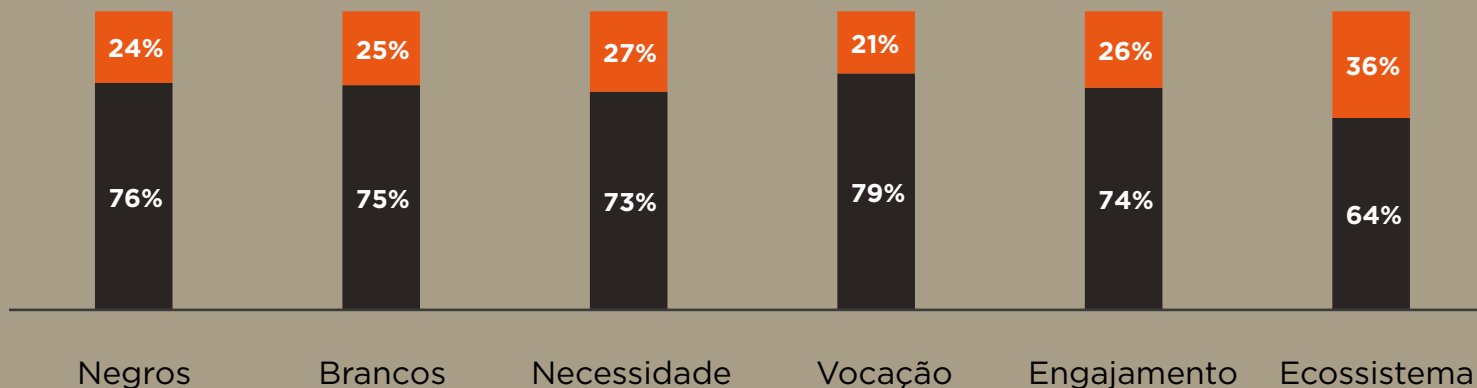
**A ideia de ancestralidade aparece em parte como valor de uma cultura afro, em parte como valorização do que foi aprendido com familiares.**

## PAPEL DA FAMÍLIA

A sensação dos empreendedores é de alto apoio dos familiares e amigos na abertura do negócio. Um ponto de atenção é no ecossistema.

## APOIO DA FAMÍLIA

- Meus familiares e amigos acreditaram e me incentivaram a abrir um negócio próprio
- Meus familiares e amigos me desacreditaram e alertavam quanto aos riscos de abrir um negócio próprio

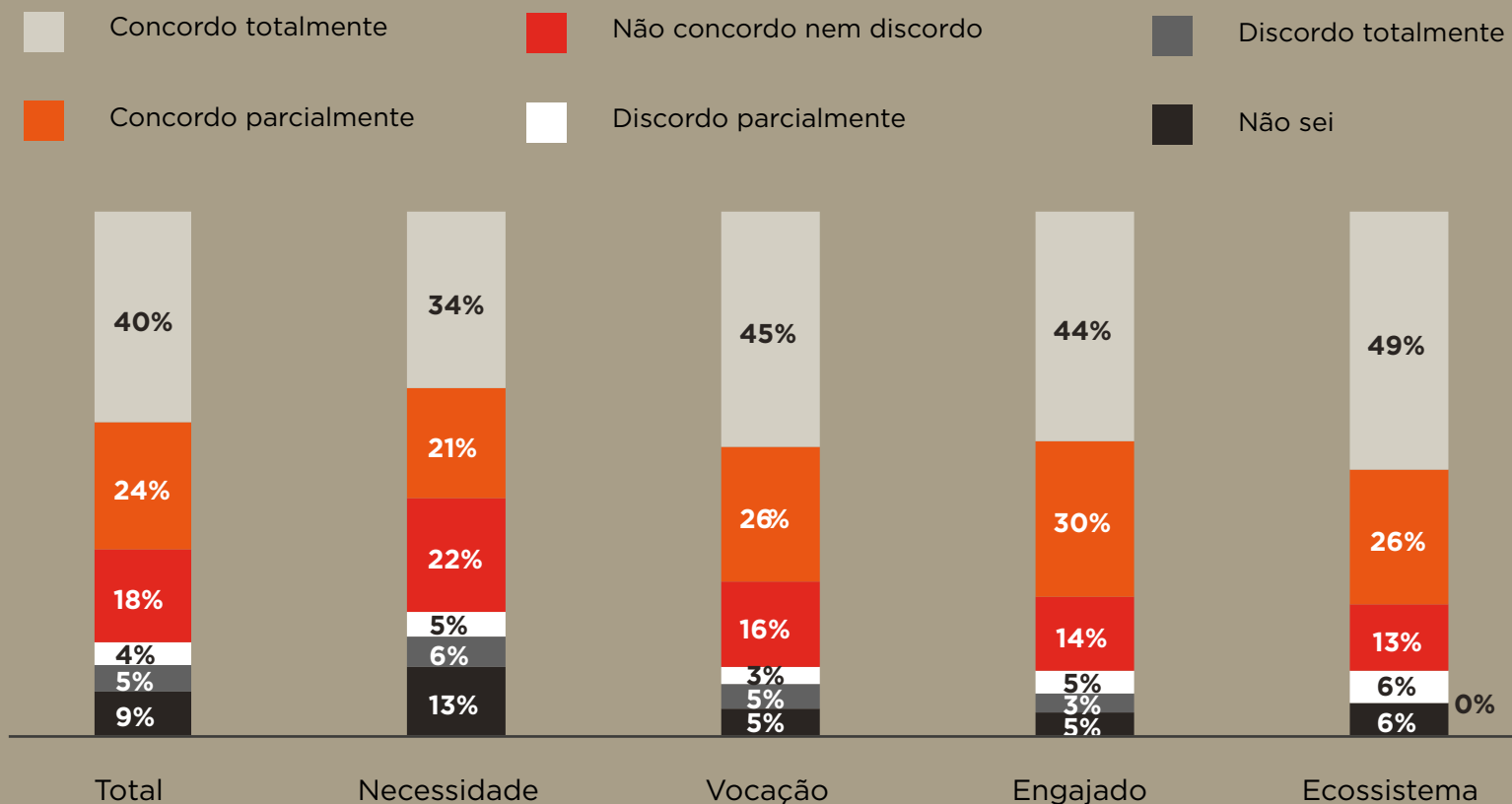


P29. Quando você decidiu trabalhar por conta própria, ou abrir um negócio, como foi a reação de seus familiares e amigos? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecossistema): 127

## ANCESTRALIDADE E FAMÍLIA

Maior parte dos empreendedores valoriza conhecimentos aprendidos com família ou de forma ancestral. É um desafio destacar esse diferencial no perfil Necessidade.

### OS CONHECIMENTOS QUE APRENDI COM MINHA FAMÍLIA E MINHA CULTURA SÃO VALORIZADOS PELOS MEUS CLIENTES COMO UM DIFERENCIAL

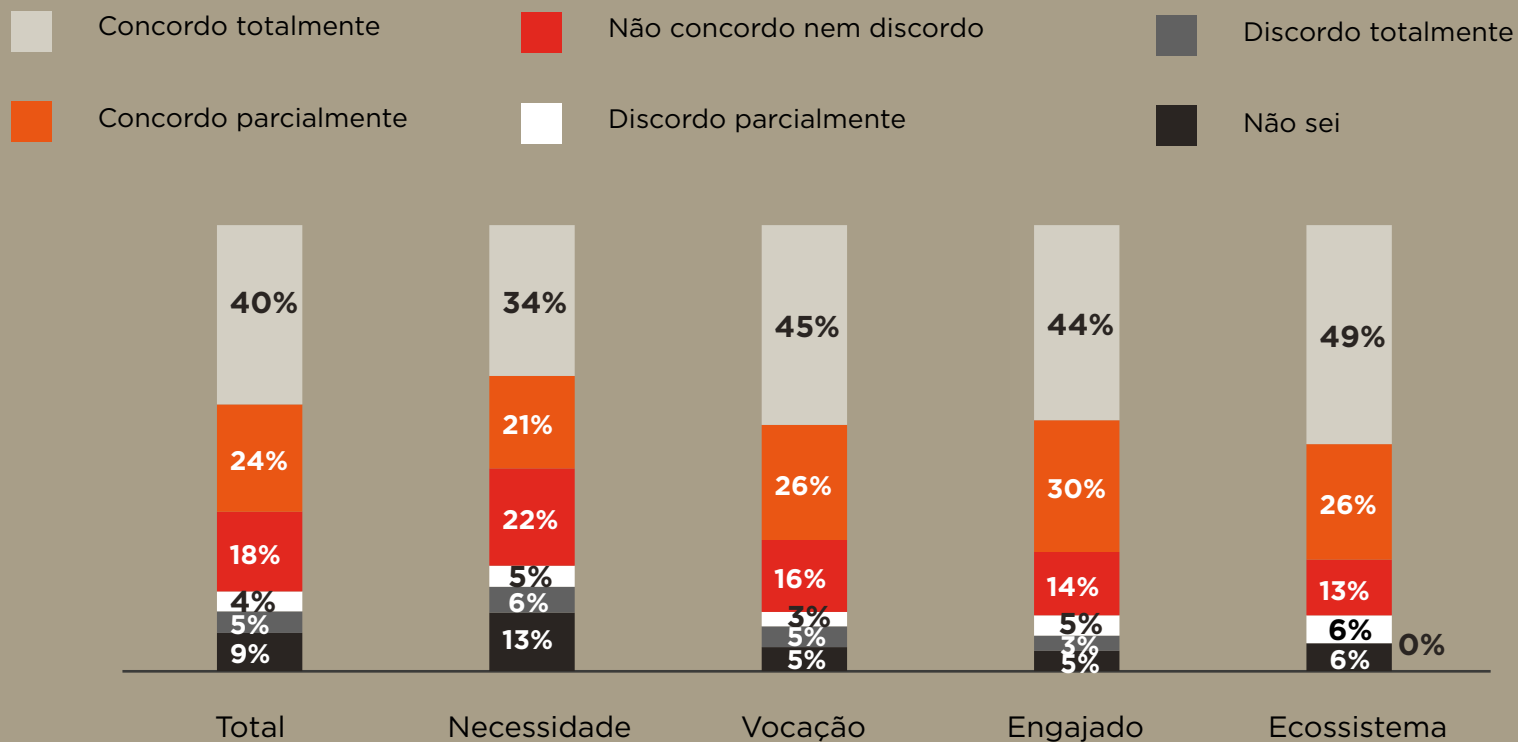


P35. Em relação aos seus esforços de comunicação, o quanto você concorda com as frases abaixo sobre relação com os clientes? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecossistema): 127

## PRODUTOS ÉTNICOS E ORGULHO

E, mesmo que não se enxerguem como “empreendedores negros”, todos têm alta identificação com seus produtos e serviços.

### TENHO ORGULHO DE VENDER UM PRODUTO OU SERVIÇO COM O QUAL ME IDENTIFICO



P35. Em relação aos seus esforços de comunicação, o quanto você concorda com as frases abaixo sobre relação com os clientes? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecosistema): 127



## PAPEL DA FAMÍLIA

Papel da família e ancestralidade são aspectos que marcam a história de todos os entrevistados.

### NECESSIDADE

#### **Incentivo de amigos e familiares**

Determinante para que a ideia de começar um negócio seja levada à cabo.

#### **Referências familiares**

Atividades dos empreendimentos advém de atividade já desempenhada dentro do círculo profissional ou familiar.

#### **Relações de trabalho**

Associação com familiares e amigos em relações de trabalho é recorrente em todos os três perfis.

#### **Ancestralidade étnica**

Apenas entre os Engajados, há valorização de aprendizados ancestrais como negros: seja na forma dos produtos ou na percepção de luta para ter chegado até aqui.

### VOCAÇÃO

### ENGAJADO

*“Minha mãe é empreendedora nata, sempre fez o que queria fazer. Foi doméstica, fez doces, costura, unha, cuidava da casa, tudo ao mesmo tempo. Vi minha mãe fazendo isso.”*

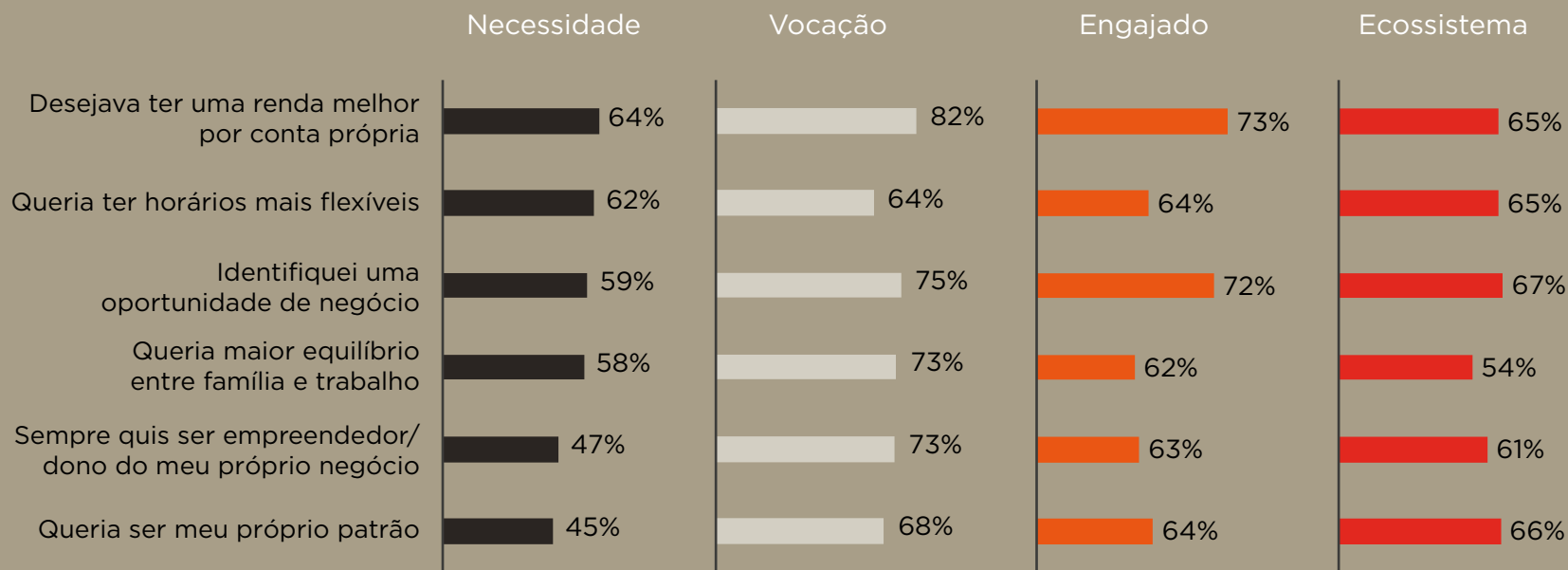
*(Mulher, Engajada)*

**Motivação de flexibilidade e controle sobre a própria vida é combinada com a percepção de que vida seria melhor empreendendo que no mercado de trabalho.**

## POR QUE EMPREENDEU

Renda maior é principal razão para empreender – fora do perfil “necessidade”, há maior percepção de oportunidade.

## MOTIVAÇÃO PARA EMPREENDER

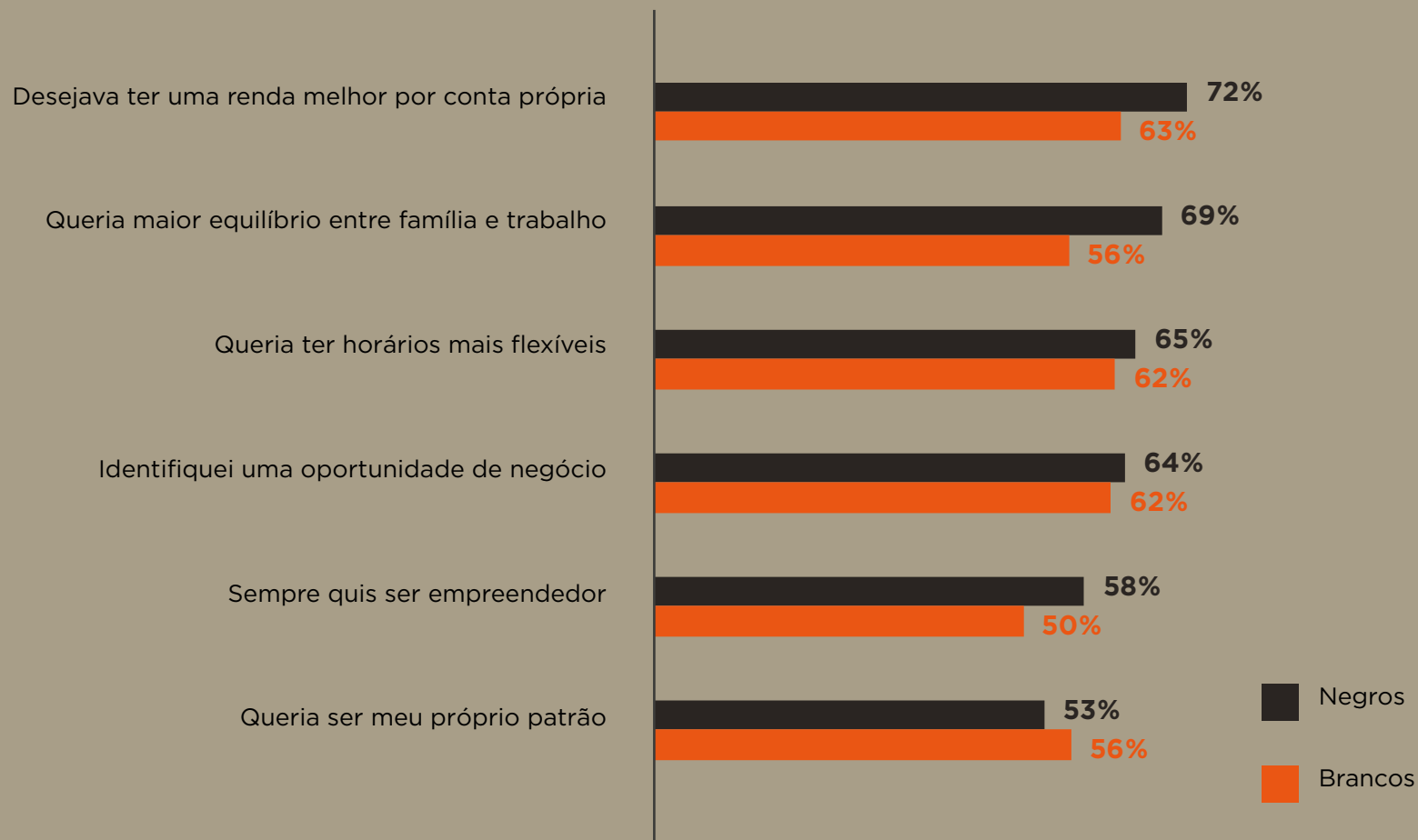


P9. O que te motivou para abrir um negócio próprio, ou a trabalhar por conta própria? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecosistema): 127

## POR QUE EMPREENDEU

Na comparação com empreendedores brancos, vê-se uma preocupação maior para aumento de renda e equilíbrio entre família e trabalho entre negros.

## MOTIVAÇÃO PARA EMPREENDER

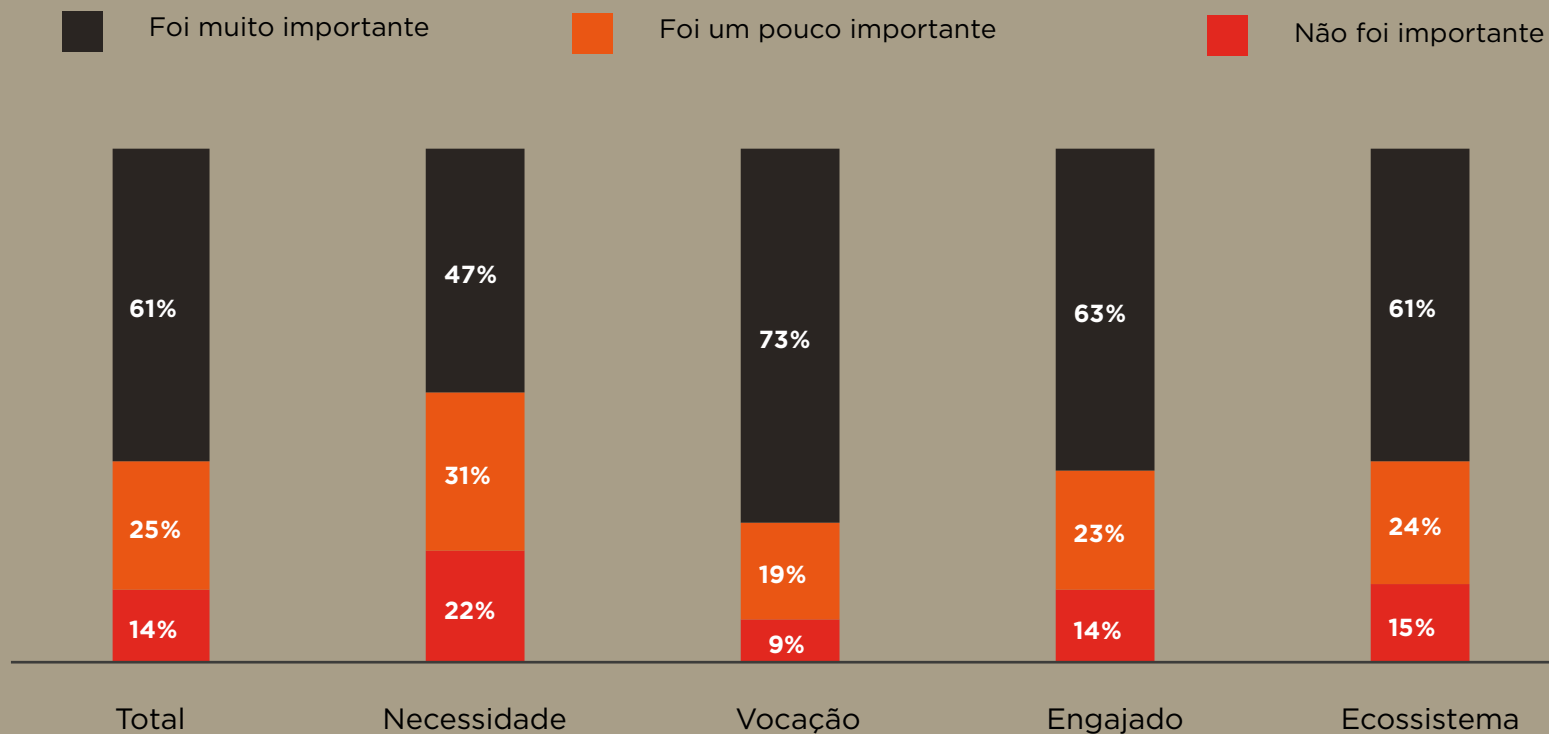


P9. O que te motivou para abrir um negócio próprio, ou a trabalhar por conta própria? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecossistema): 127

## POR QUE EMPREENDEU

Uma vocação para ser empreendedor aparece com menor frequência entre os empreendedores por necessidade.

## SEMPRE QUIS SER EMPREENDEDOR



P9. O que te motivou para abrir um negócio próprio, ou a trabalhar por conta própria? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecosistema): 127

## MOTIVAÇÕES

Necessidade e vocação são as principais razões para empreender. O desejo de dirigir atividade do empreendimento à população negra é um diferencial do perfil Engajado

## NECESSIDADE

Inadequação ao mercado de trabalho e desemprego.

*“É mais responsabilidade, tem que ir nem que for morrendo, mas tem que fazer bem feito, com amor, dedicação, senão não lucra. É bom não ter patrão, pressão.”*

*(Mulher, Necessidade)*

## VOCAÇÃO

Sonho e percepção de oportunidade

*“Comecei a empreender, sem saber que estava empreendendo. Não quero rotina, quero desafio. Tendo minha empresa, consigo ditar esse desafio.”*

*(Homem, Vocação)*

## ENGAJADO

Identificação com a atividade, prazer e senso de oportunidade.

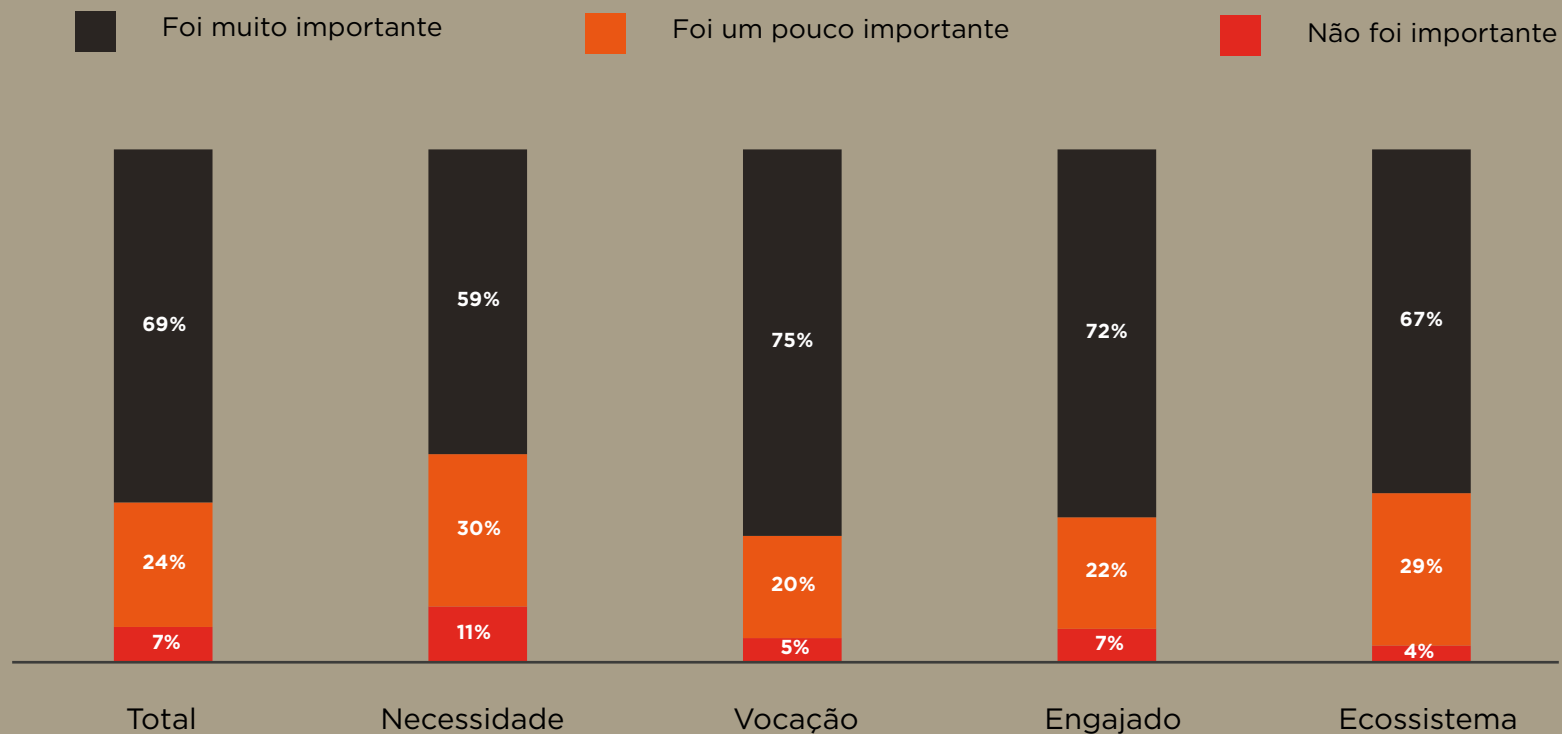
*“Eu comecei porque fui visitar um país africano, Moçambique, e vi que lá as mulheres moçambicanas tinham a coluna ereta (...) Resolvi produzir peças que pudessem provocar esse estado de espírito em nós.”*

*(Mulher, Engajada)*

## POR QUE EMPREENDEU

A percepção de oportunidades diferencia os perfis.

### IDENTIFIQUEI UMA OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO



P9. O que te motivou para abrir um negócio próprio, ou a trabalhar por conta própria? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecossistema): 127

## OTIMISMO COM O NEGÓCIO E O FUTURO

Otimismo, desejo de crescer e prosperar são aspectos recorrentes na fala dos entrevistados

Vontade de crescer associada ao aumento da renda

**a.**

Desejo de ter alguma tranquilidade no fechamento das contas pessoais e do trabalho.

**b.**

Vontade de ter infraestrutura compatível com serviços prestados.

“

*No início, só mosquito vinha me visitar.”*

*(Mulher, Necessidade)*

“

*Empreender é acreditar que você vai fazer dar certo.”*

*(Homem, Engajado)*



## OTIMISMO COM O NEGÓCIO E O FUTURO

Nesse aspecto, a ambição de crescer é o que destaca o perfil Necessidade

### NECESSIDADE

Almejam crescer e têm visão otimista com relação ao próprio negócio, ainda que a expectativa seja de crescer pouco no curto prazo.

### VOCAÇÃO

Percepções diversas sobre o negócio – esperança de crescimento e desejo de mudar de vida se somam a relatos de não-realização e pessimismo com o retorno financeiro.

### ENGAJADO

Sentimento misto de esperança e receio, são cautelosos com a expectativa de sucesso.

## CASE

(NECESSIDADE)

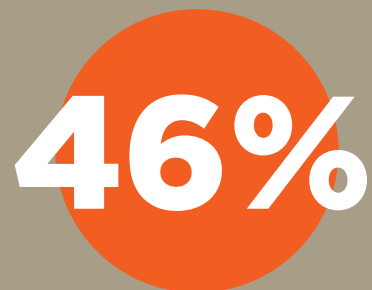
Filipe pensa em ter um negócio próprio, bem diferente da venda de bolos. Seu sonho é criar um app que some pontos a quem descartar material reciclável, que possam ser trocados por produtos de grandes lojas, que serão parceiras do projeto. Seria uma “Amazon dos recicláveis”.

## MOTIVAÇÃO PARA EMPREENDER

Motivações para empreender dividem os perfis, entre os que sempre quiseram ter um negócio e aqueles que viram oportunidade ou necessidade.



Do perfil “por vocação” sempre quiseram empreender



Do perfil “por vocação” sempre quiseram empreender

No perfil Engajado, dados são mistos:

**37%** Sempre quis empreender

**31%** Viu uma oportunidade de negócio

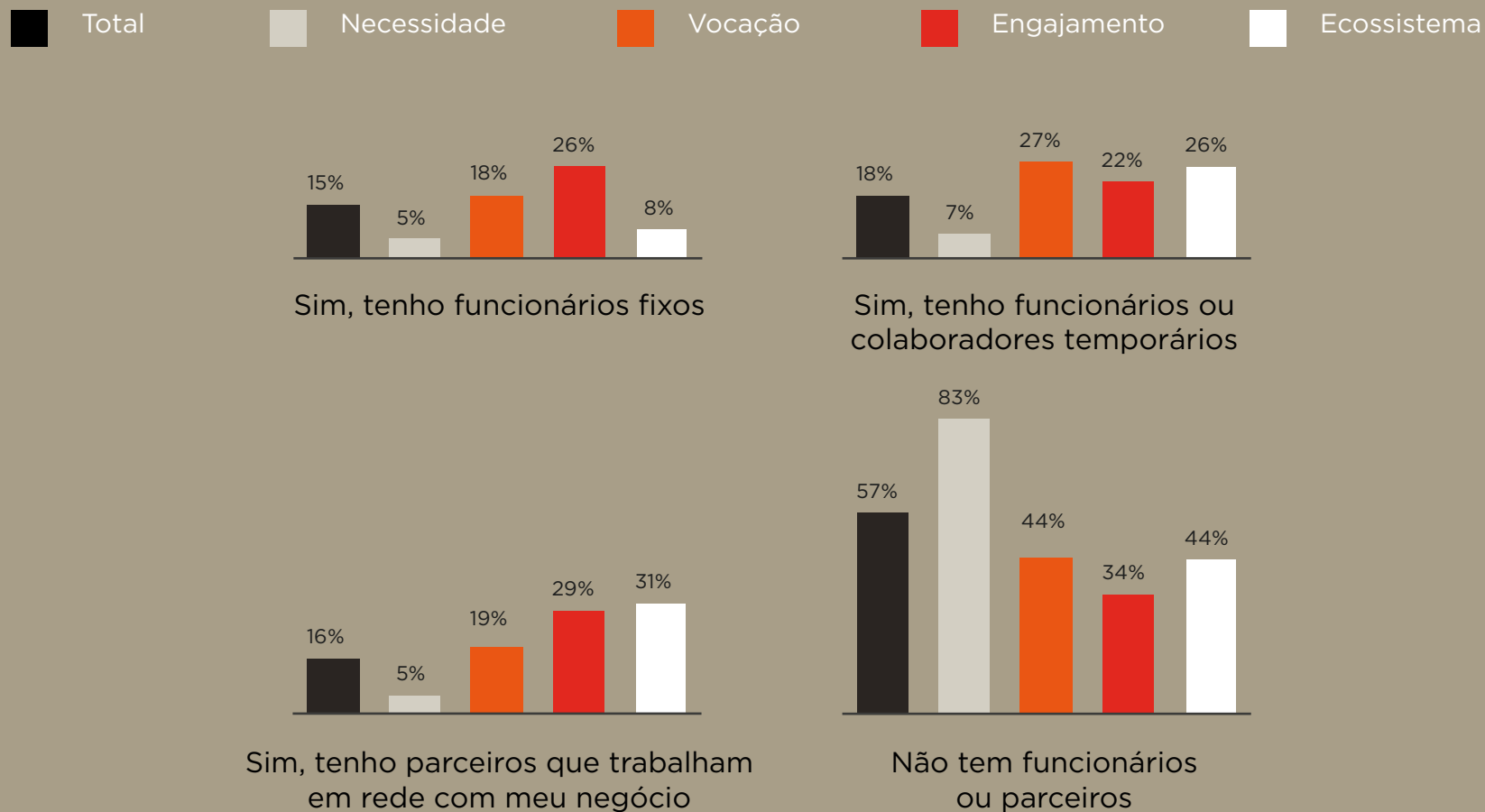
**Maioria dos negócios não tem funcionários - e a presença de parceiros é muito comum.**

**O trabalho com parcerias traz benefícios, mas alguns desafios de monetização.**

# FUNCIONÁRIOS E PARCEIROS

Maioria dos empreendedores não tem colaboradores. Quando têm, o mais comum é serem na forma de parceiros que trabalham em rede, ou funcionários temporários.

## FUNCIONÁRIOS

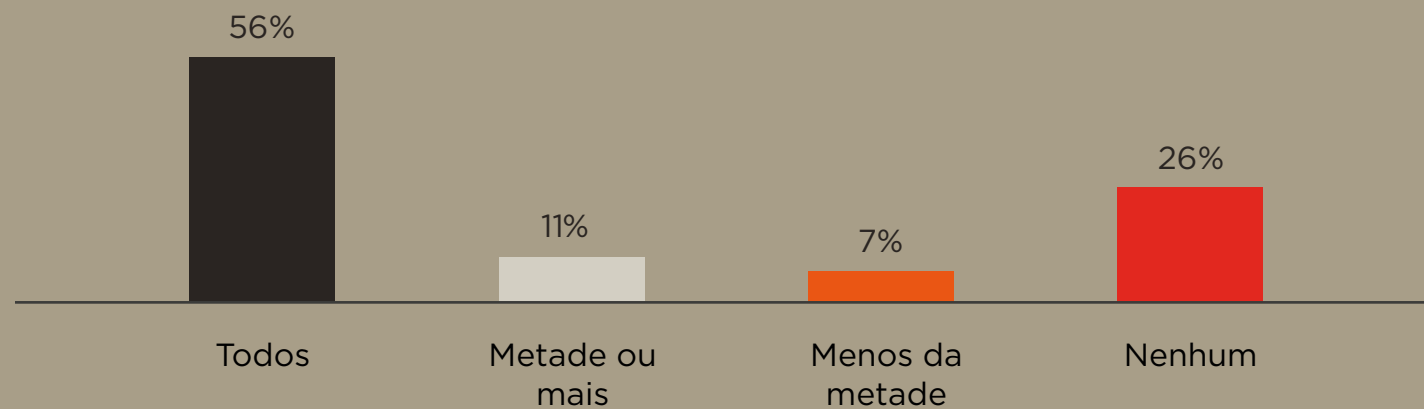


P18. Você costuma empregar ou contratar outras pessoas no seu negócio ou atividade, mesmo que seja de vez em quando? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecosistema): 127

## FUNCIONÁRIOS E PARCEIROS

Esses funcionários  
e parceiros são  
normalmente  
formalizados.

## FORMALIZAÇÃO DE FUNCIONÁRIOS



## FUNCIONÁRIOS E PARCEIROS

Todos os perfis contam com parceiros no funcionamento do negócio. A associação com familiares é a mais recorrente

### NECESSIDADE

Filipe faz bolos junto com a amiga e, nessa parceria, ela recebe a maior parte do lucro - cozinham em sua casa e ela tem uma filha que necessita cuidados especiais. Filipe sempre tenta fazer bico na faculdade, relacionados ao curso de Administração, para ampliar sua renda.



### ENGAJADO

Cristiano abriu o lava-rápido com seu irmão e chegou a ter o sobrinho como ajudante; no momento de crise financeira, dispensou o sobrinho. Agora segue com o irmão e, na ampliação para estacionamento, conta com um tio, que cuida do espaço. Não recontratou o sobrinho, mas pensa em expandir a equipe, se necessário, e quer formalizar a sociedade com o irmão, para dividirem igualmente os lucros.



# MONETIZAÇÃO DO TRABALHO

Para o perfil  
Vocação, o caminho  
de prosperidade  
para o afro-  
empreendedorismo  
deve passar por um  
trabalho de parcerias e  
comunicação

## PERFIL ENGAJADO

É preciso que o público se reconheça  
como empreendedor, através de  
um trabalho em rede e também de  
comunicação.



## CASE

(ENGAJADO)

Douglas empreende  
em serviço de  
atendimento para  
afro-empresendedores,  
com foco no público  
periférico.

**ECOSSISTEMA**

**COMUNICAÇÃO**

**MONETIZAÇÃO  
DO TRABALHO**

“

*Quero criar um elo. Um elo negro. (...) Ser reconhecido como alguém que criou eles fomentando o espírito empreendedor.”*

*(Douglas, Engajado)*



# **DESAFIOS PARA GERIR E CRESCER**



**Os empreendedores valorizam seu trabalho e confiam na boa qualidade de seu serviço. São otimistas com o futuro.**

**Mas sentem que não sabem ou não estão prontos para acessar outros serviços – como formalização, crédito, etc.**

## AUTOESTIMA E AUTO EFICIÊNCIA

Há uma diferença nos três perfis entre a confiança no próprio produto e a desconfiança que vem de outros.

## ORGULHO

**Acredito** no meu produto/serviço

“

*“Tenho um diferencial entre eu e meus clientes, que é a minha entrega, minha qualidade.”*

*(Mulher, Vocação)*

## AUTO EFICÁCIA

**Não acredito** que sou capaz de acessar alguns serviços

Sentimento causado por experiências de preconceito prévias

Sentimento internalizado de não se considerar “o suficiente”

“

**A gente não vende só um produto, a  
gente vende uma alegria.**

*(Homem, Necessidade)*

## AUTOESTIMA E AUTO EFICÁCIA

Um aspecto é quase que unânime entre os entrevistados: acreditam no produto que oferecem, mas sentem que o racismo inibe oportunidades de crescimento

### DIFICULDADES DE ACESSO A INSTRUMENTOS NECESSÁRIOS À EXPANSÃO DO NEGÓCIO

#### Acesso à crédito

Medo de sofrer discriminação no atendimento ao tentarem solicitar crédito. Sentem que devem provar credibilidade do negócio. Muitos se sentem inseguros com a possibilidade de endividamento.

#### Formalização

Costuma ser consequência da atividade que realizam, por obrigatoriedade (necessidade de estabelecer contratos de prestação de serviço). Especialmente entre os empreendedores “por necessidade”, há sensação de que a formalização só deve ocorrer quando forem grandes, por medo, ou para obter benefícios indiretos (aumento do limite do cartão em conta jurídica, descontos).

“

*Queria reformar meu espaço, mas fiquei receosa de não arcar com as parcelas, mesmo que eu pegasse no nome do meu marido. Não consigo guardar nada. o que entra é pra pagar as coisas e ainda ficar no vermelho. Mas eu queria muito investir.*

*(Mulher, Vocação)*

“

*“Sobre MEI, eu acho que a gente ainda não optou por fazer isso porque, como é um negócio pequeno, eu acho que ainda não é o caso.”*

*(Mulher, Necessidade)*



**(...) Eu preciso investir no meu estabelecimento pra poder conseguir novos clientes. Eu tenho uma filha que ela fala sempre que é bem bacana ter uma mãe empreendedora né.. pena que quem mais me valoriza é a Heloísa (filha), e não os bancos. Gostaria que os bancos e as gráficas me vissem com os olhos da Heloísa.”**

*(Mulher, Vocação)*



**A gente tá correndo atrás de um CNPJ, de ir na Prefeitura, porque a gente não tem firma aberta, e eu tenho medo de vir um policial na minha porta pra fechar o meu estabelecimento (...) eu pretendo fazer tudo em ordem, tudo direitinho, e o meu marido pegar um papel na prefeitura pra poder trabalhar na rua (...) eu tenho medo do ‘rapa’.”**

*(Mulher, Necessidade)*

## AUTO EFICÁCIA E RACISMO

Apesar da qualidade do produto que oferecem, têm dificuldade em fidelizar o cliente e cobrar preço justo

Nos três perfis, são recorrentes o relatos de discriminação e falta reconhecimento e confiança por parte do público.



## NECESSIDADE

*“A mulher me escreveu e pediu pra eu mandar uma foto, daí quando mandei ela falou que não precisava mais, que o marido tinha conseguido outra manicure. Daí perguntei se era porque eu era negra, daí ela me bloqueou. Tenho certeza que é porque eu sou negra.”*

## ENGAJADO

*“Falaram pra mim ‘você trabalha pra quem?’, mas eu sou super de boa, despreocupado, não brigo. Já deixamos gente ir embora sem pagar porque falaram que a gente mexeu no carro. A gente tem um celular de lá pra tirar foto do carro pra mostrar que nada foi mexido e a gente fala que é pro cliente levar com ele coisa de valor. A gente não denunciou, porque talvez a pessoa quisesse ibope e a gente acabou relevando.”*



“

**Os negros querem fazer algo mas são criticados pelas pessoas, que acabam desmerecendo.**

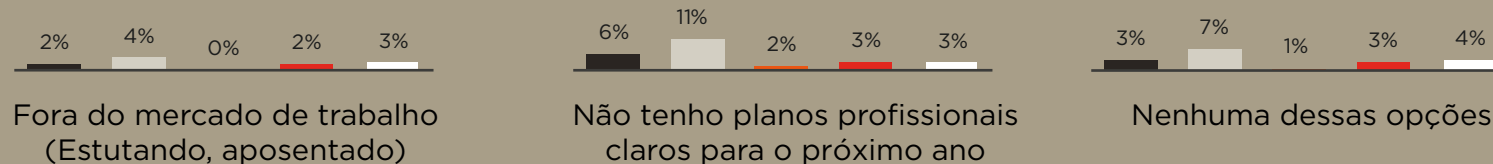
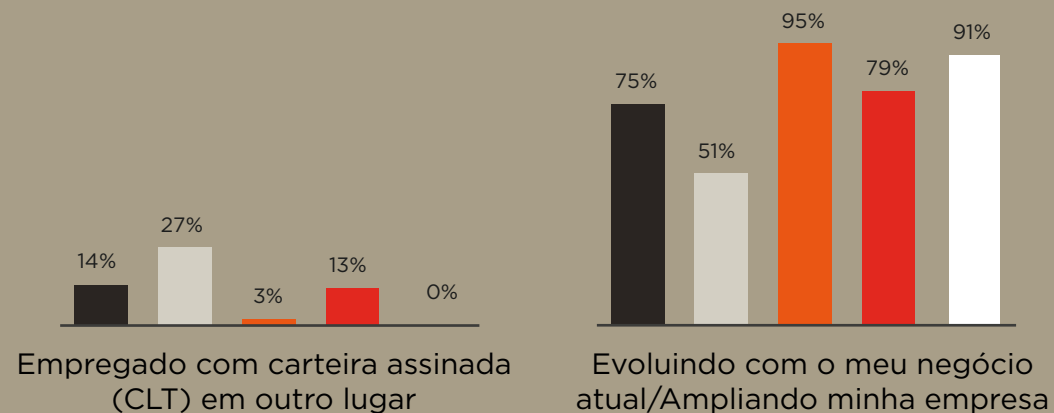
*(Necessidade)*



## OBJETIVOS PARA PRÓXIMO ANO

Grande maioria dos empreendedores querem crescer com seus negócios nos próximos anos.

## COMO GOSTARIA DE ESTAR EM UM ANO

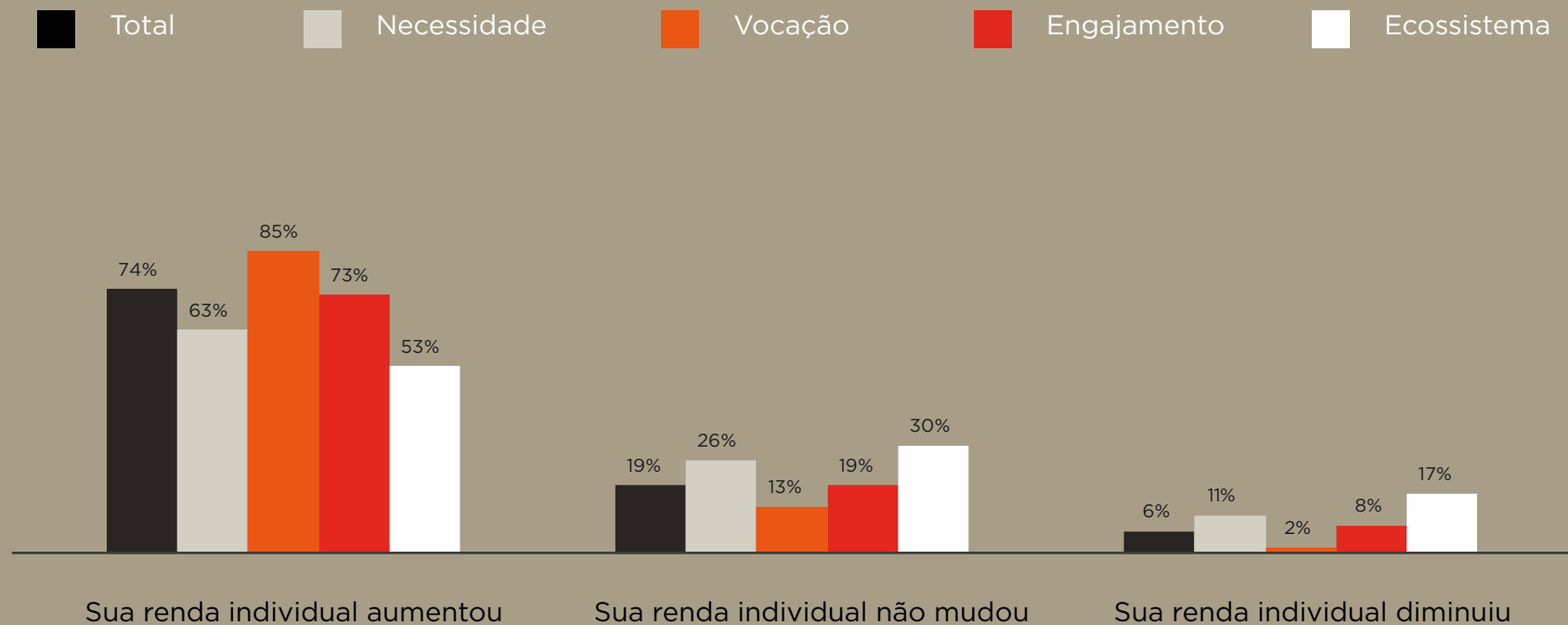


P26. Pensando em sua vida profissional, como você gostaria de estar em um ano? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecosistema): 127

## SITUAÇÃO DE RENDA

Desejo de crescer com a empresa é reflexo da melhora de vida que os negócios trouxeram para a vida dos empreendedores.

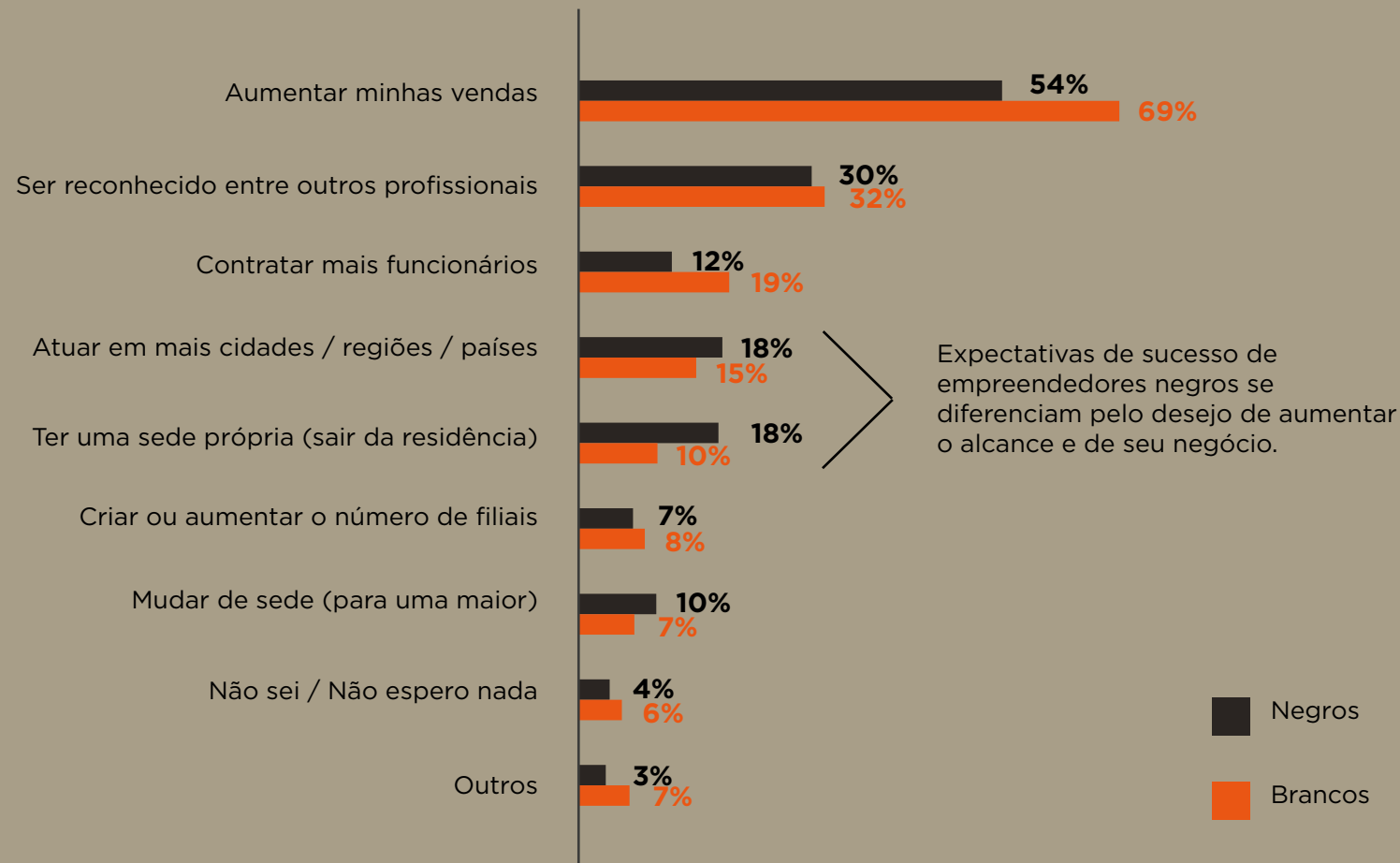
## RENDA APÓS ABERTURA DO NEGÓCIO



P40. Desde que você abriu o seu negócio, você diria que: Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecosistema): 127

## O QUE SERIA SUCESSO PARAVOCÊ?

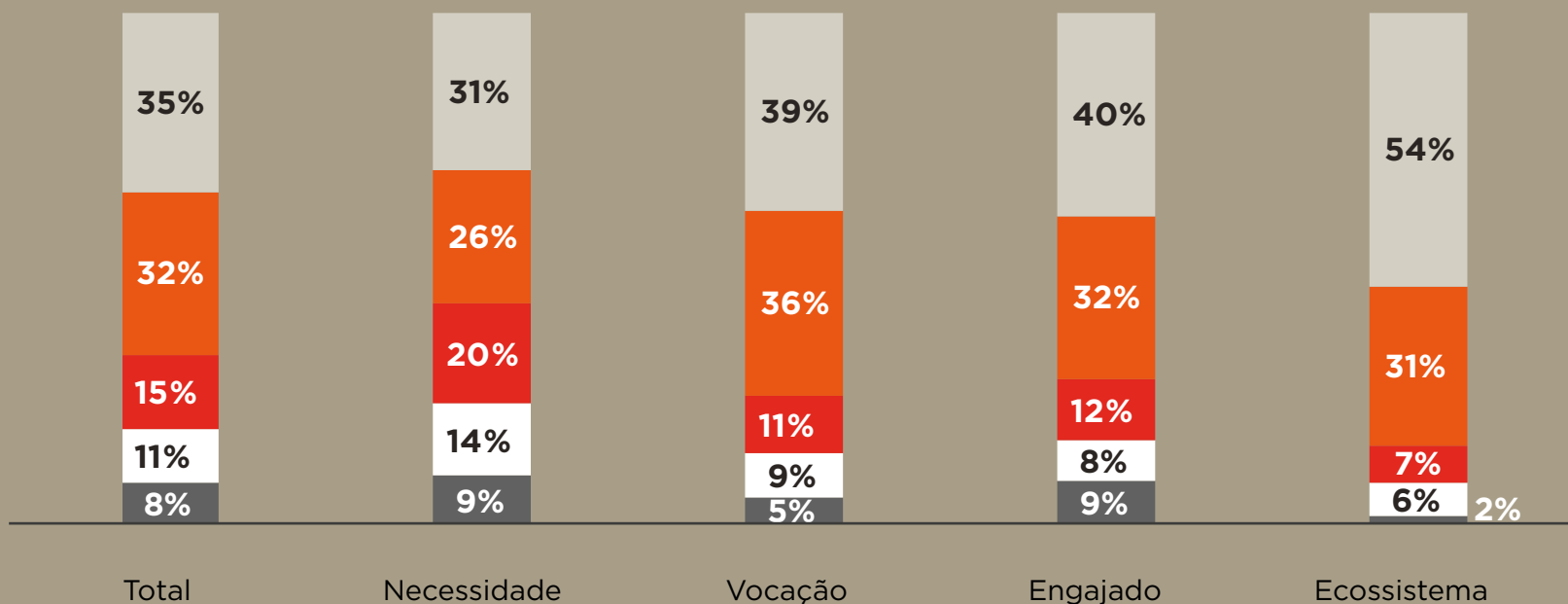
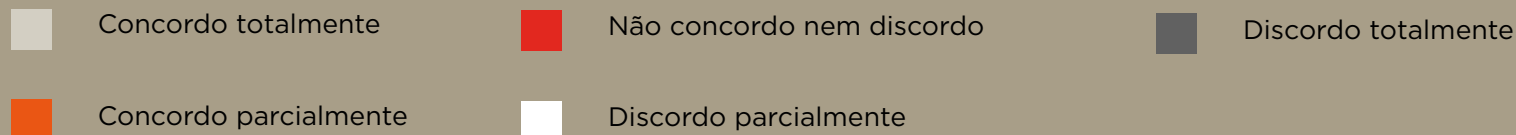
Na comparação com brancos, percebe-se o foco maior em aumentar vendas e funcionários: crescimento mais “mensurável” da empresa.



## ABERTURA DO NEGÓCIO

A abertura de um negócio é vista como a superação de um desafio. Isso é mais forte entre os perfis de empresas maiores e no ecossistema.

## CONSEGUIR ABRIR UM NEGÓCIO FOI UM DESAFIO MUITO GRANDE NA MINHA VIDA

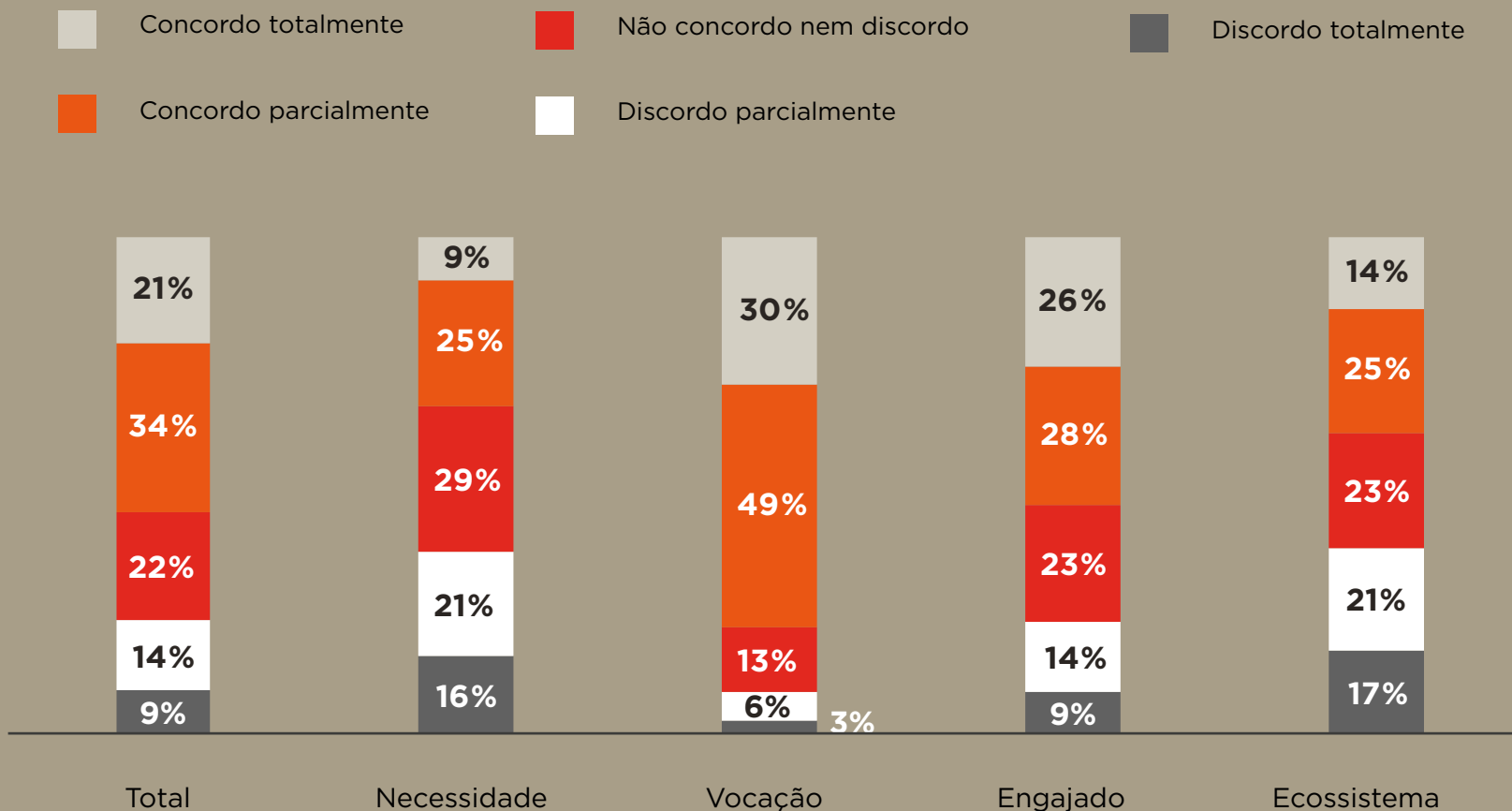


P28. Pensando na escala abaixo, quanto você concorda com essas frases sobre a tomada de decisões que podem representar riscos em seu negócio/um negócio novo: Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecossistema): 127

## MELHORA DE RENDA

O perfil vocação é o que mais melhorou de vida após abrir o negócio.

### GRAÇAS A ESSE MEU NEGÓCIO, ALCANCEI UM NÍVEL DE VIDA MELHOR DO QUE A MAIOR PARTE DA MINHA FAMÍLIA

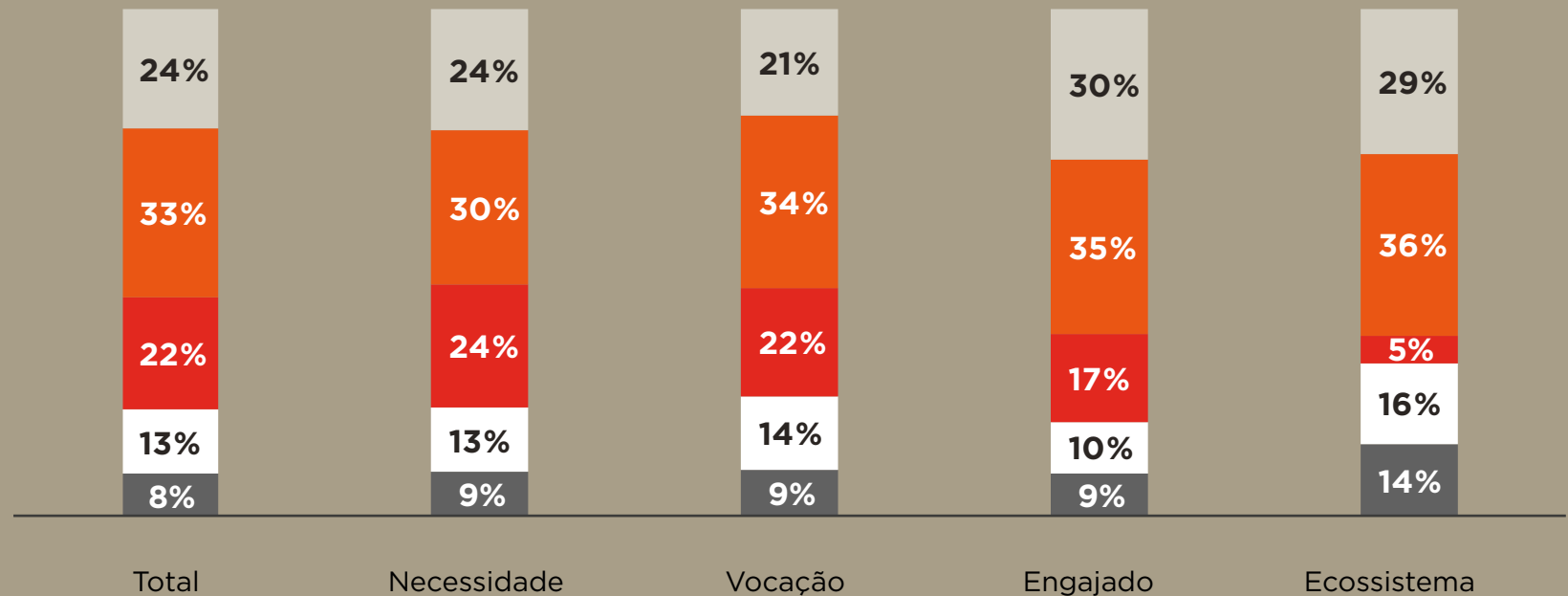
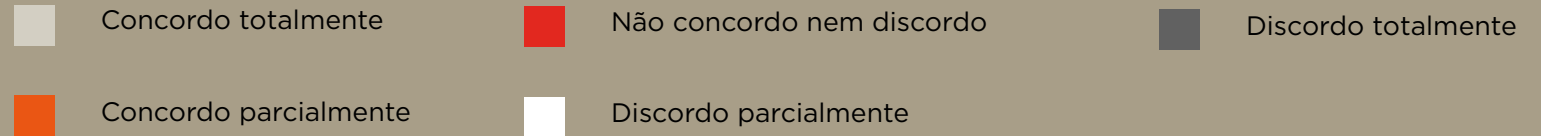


P28. Pensando na escala abaixo, quanto você concorda com essas frases sobre a tomada de decisões que podem representar riscos em seu negócio/um negócio novo: Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecosistema): 127

## CONFIANÇA NO NEGÓCIO

Metade dos empreendedores sentem que não têm espaço para falhar no negócio – índice mais forte nos perfis mais ligados à temática racial.

## SINTO QUE NÃO TENHO ESPAÇO PARA FALHAR NO MEU NEGÓCIO



P28. Pensando na escala abaixo, quanto você concorda com essas frases sobre a tomada de decisões que podem representar riscos em seu negócio/um negócio novo: Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecosistema): 127

## OTIMISMO COM O NEGÓCIO E O FUTURO

Nesse aspecto, a ambição de crescer é o que destaca o perfil Necessidade

### NECESSIDADE

Sucesso por ter criado um negócio e ver a possibilidade de expansão no futuro.  
Expectativas não necessariamente ligadas ao negócio atual

### VOCAÇÃO

Melhoraram de vida em razão do negócio – fator que torna a questão racial menos evidente para muitos.

### ENGAJADO

Consideram-se bem sucedidos por ter um negócio. Mas ficam desconfiados com as dificuldades, porque sabem dos desafios de ser negro no Brasil.

“

*“Eu nunca me coloquei incapaz por se negra, nunca deixei que ninguém me diminuísse. Não sei se é porque eu não ando com os olhos do racismo a todo momento. Eu sou uma pessoa normal.”*

*(Mulher, Vocação)*

**Processo de formalização mostra tensão entre altas expectativas, autoestima e racismo estrutural.**

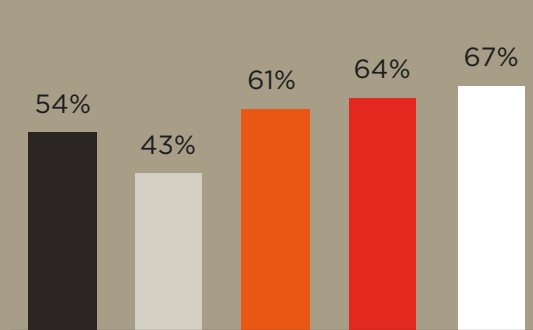
**Há sensação de conquista na formalização, somada a um receio com os processos burocráticos, por baixo conhecimento.**



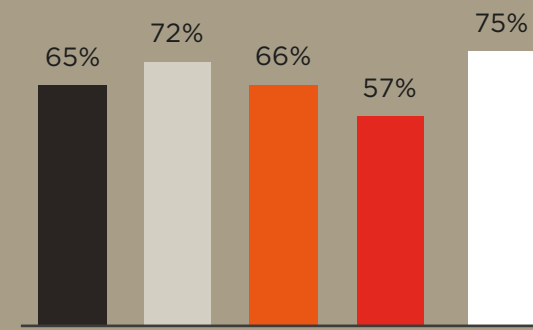
# FORMALIZAÇÃO

Metade dos empreendedores é formalizado. Com exceção dos engajados, quase todos são MEI.

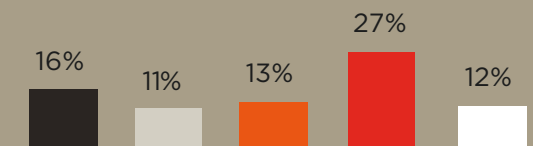
■ Total   ■ Necessidade   ■ Vocação   ■ Engajamento   ■ Ecosistema



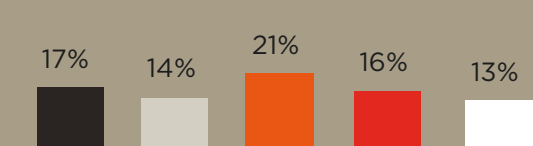
Formal



MEI (Microempreendedor Individual)



ME (Microempresa)



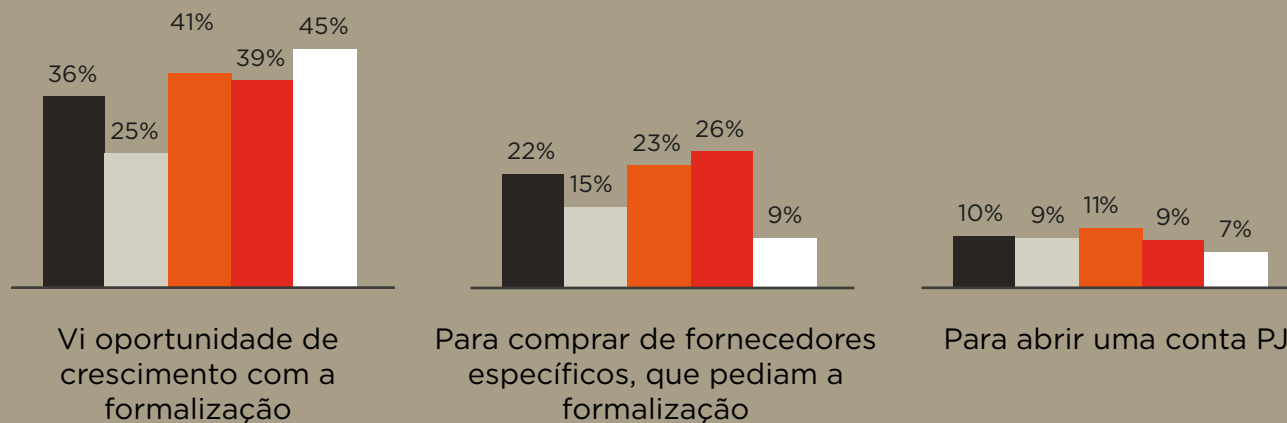
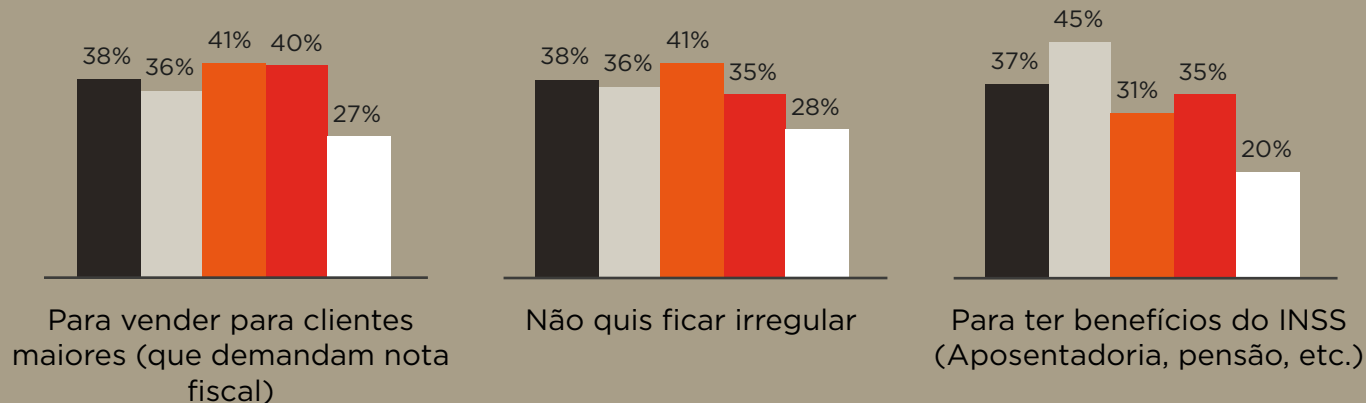
Outro tipo

P12. Hoje em dia, o seu negócio   formalizado (tem CNPJ)? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecosistema): 127

P13. Qual   a classificação da sua empresa? )? Base (tem empresa): 437 / (Necessidade): 118 / (Vocação): 169 / (Engajado): 112 / (Ecosistema): 75

## POR QUE FORMALIZOU

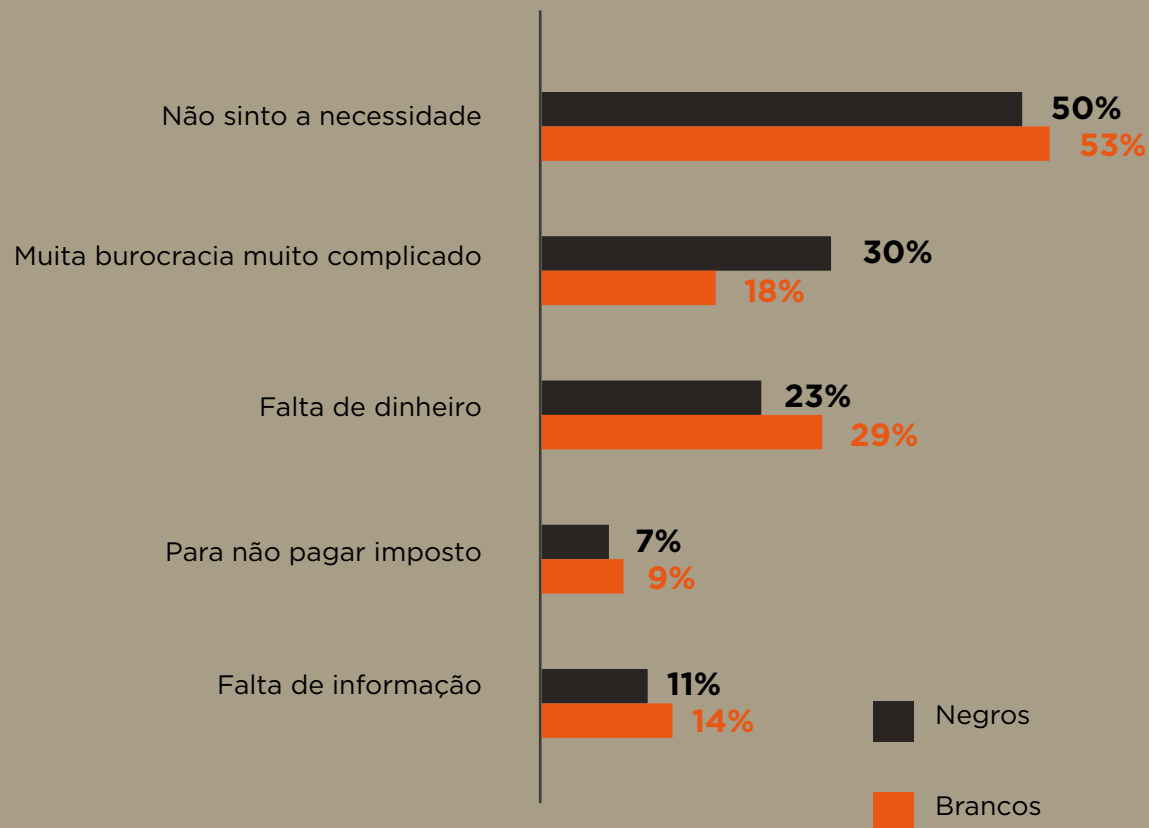
Formalização ocorre em parte por oportunidade de crescimento e em parte para ter benefícios do pagamento de tributos.



P15. O que te levou a formalizar/criar o CNPJ a sua empresa? Base (tem empresa): 437 / (Necessidade): 118 / (Voca o): 169 / (Engajado): 112 / (Ecosistema): 75

## POR QUE NÃO FORMALIZOU

E a falta de formalização aponta para uma diferença de percepção: negros apontam com mais frequência sentirem que é complicado abrir um CNPJ. Entre brancos, destaca-se a falta de dinheiro.



Perfis se diferenciam pela percepção da formalização

“

*Ainda não tenho o perfil de empreendedor mesmo.*

*(Necessidade)*

“

*Minha filha fala 'agora a senhora é microempresária', comenta com as amigas.*

*(Vocação)*

“

*Na terceira visita, falei pros caras da vigilância sanitária. O que vocês querem? Eles querem ver você errar.*

*(Engajado)*

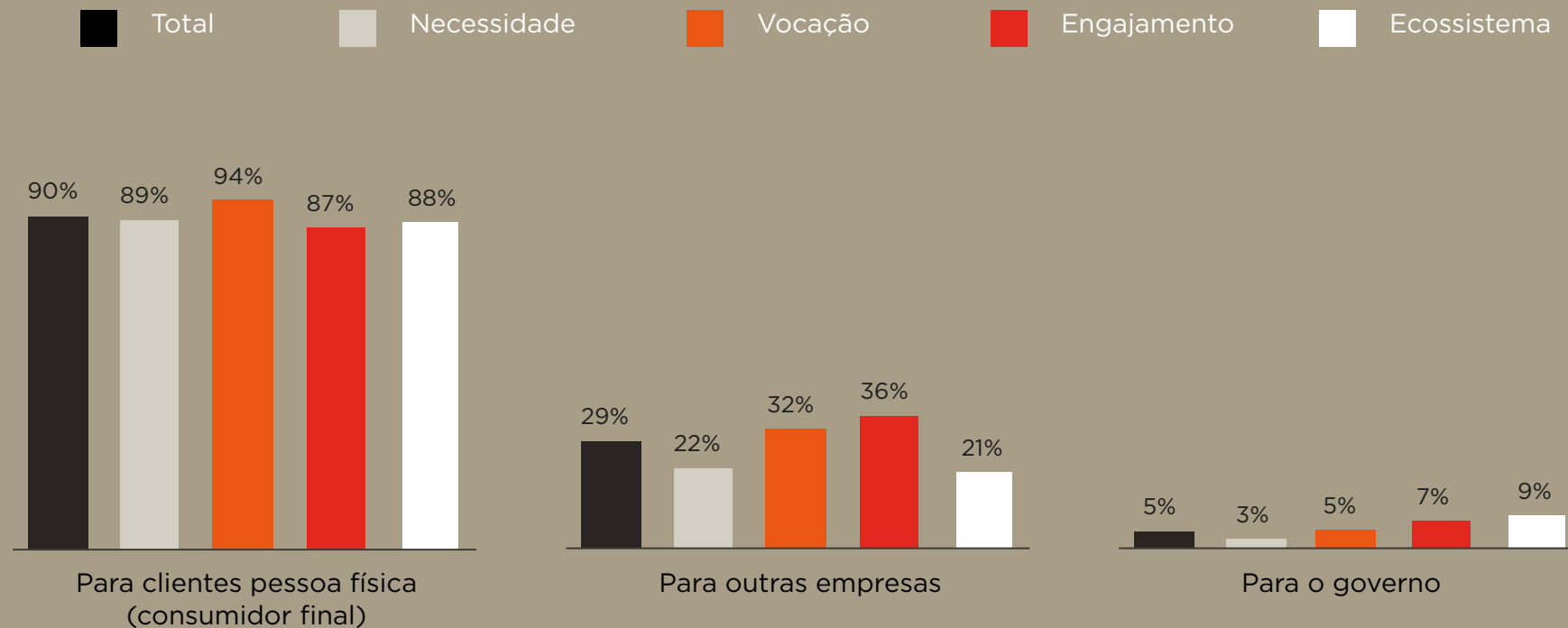
**Relação com clientes corporativos é incipiente. Maioria dos empreendedores não sabe como acessar o mercado B2B.**

**Quando sabem, sentem que as empresas maiores não têm interesse em seu trabalho.**

## CLIENTES B2B

Quase todas as empresas entrevistadas são B2C. Há alguma prevalência de B2B entre os perfis mais empresariais.

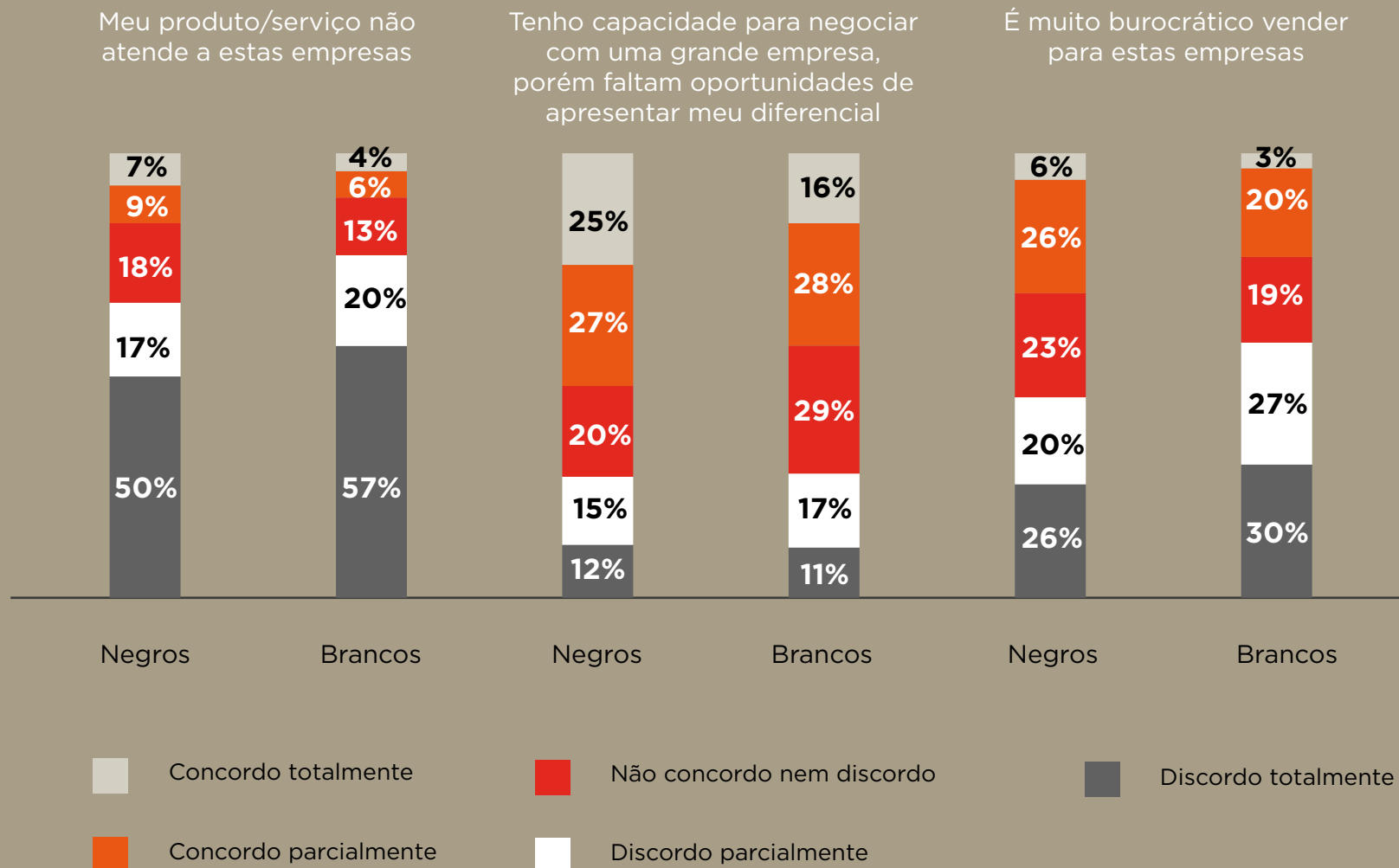
## TIPO DE CLIENTE



P37. Ainda sobre seus clientes, você ou sua empresa em geral vendem Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecosistema): 127

## VENDA PARA EMPRESAS

Empreendedores negros sentem mais dificuldades de atender grandes clientes B2B.



P39. Quanto você concorda com as frases abaixo, relativas à venda para outras empresas? Base (vendem para empresas): 235 / (brancos): 152

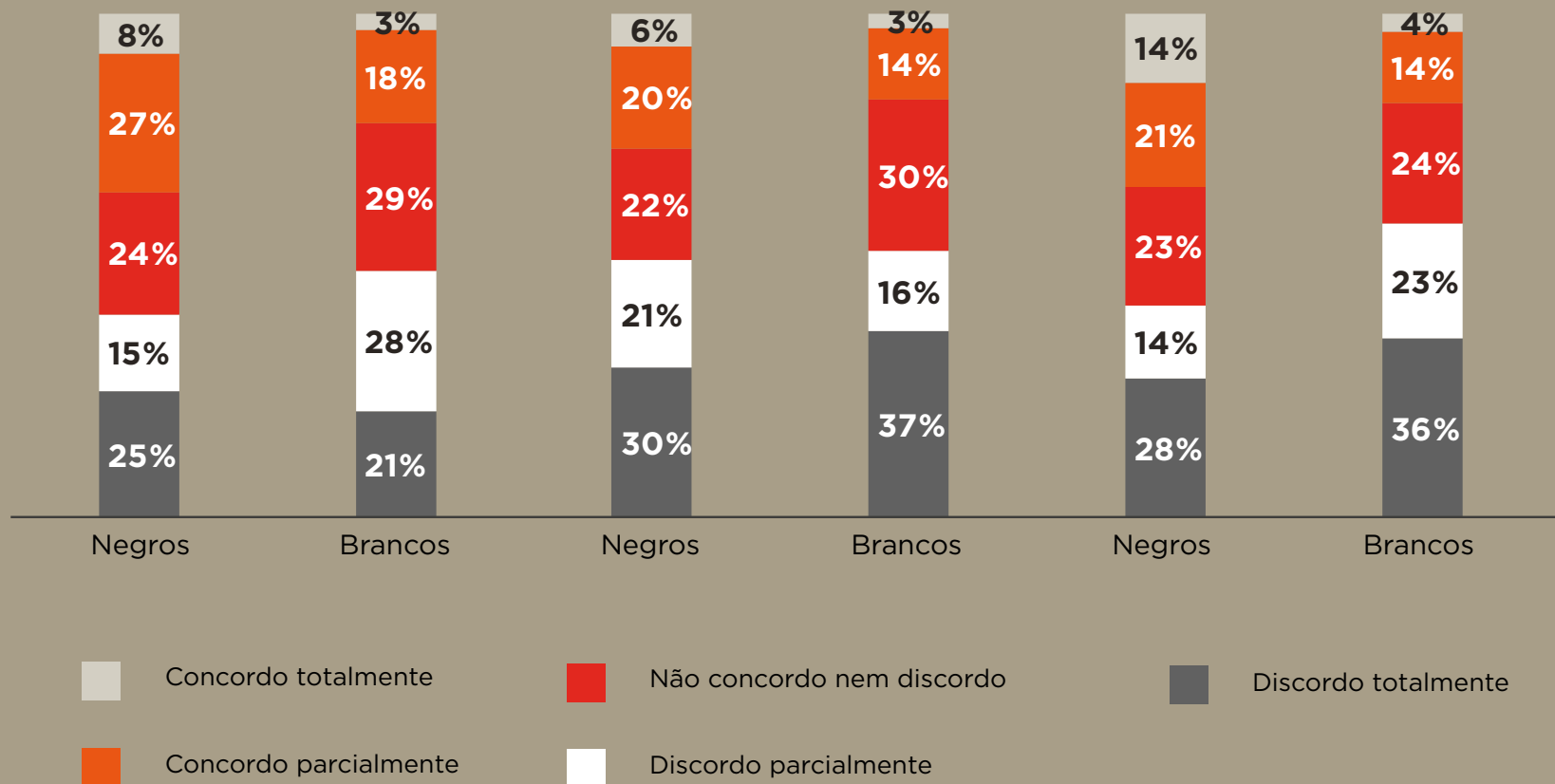
## VENDA PARA EMPRESAS

Há sensação maior de que são empresas sem interesse de comprar de pequenos empreendedores. E há menor capacidade de esperar os prazos de pagamento.

Este tipo de empresa não tem interesse em comprar de pequenos empreendedores.

Não sei como fazer para vender para este tipo de empresa

Eu não consigo esperar o prazo de pagamento de grandes empresas



P39. Quanto você concorda com as frases abaixo, relativas à venda para outras empresas? Base (vendem para empresas): 235 / (brancos): 152

**Gestão é atividade solitária e exige saberes não dominados pelos empreendedores.**

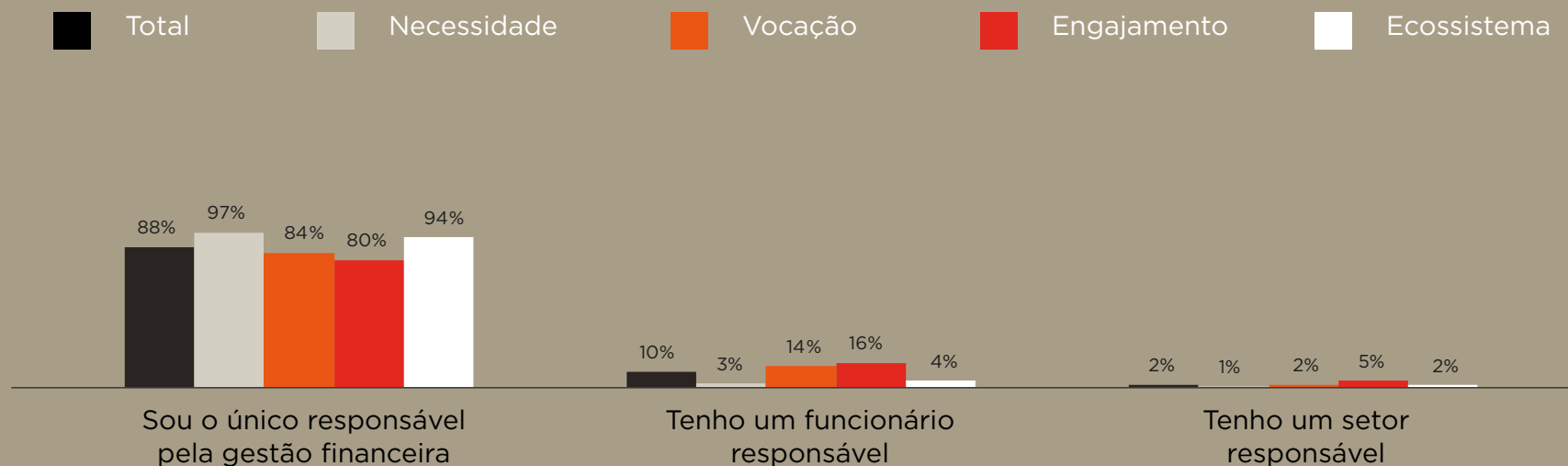
**Há dificuldades na gestão do negócio que impactam qualidade de vida dos empreendedores.**



# RESPONSÁVEL PELA GESTÃO FINANCEIRA

Gestão financeira dos negócios é totalmente dependente dos empreendedores.

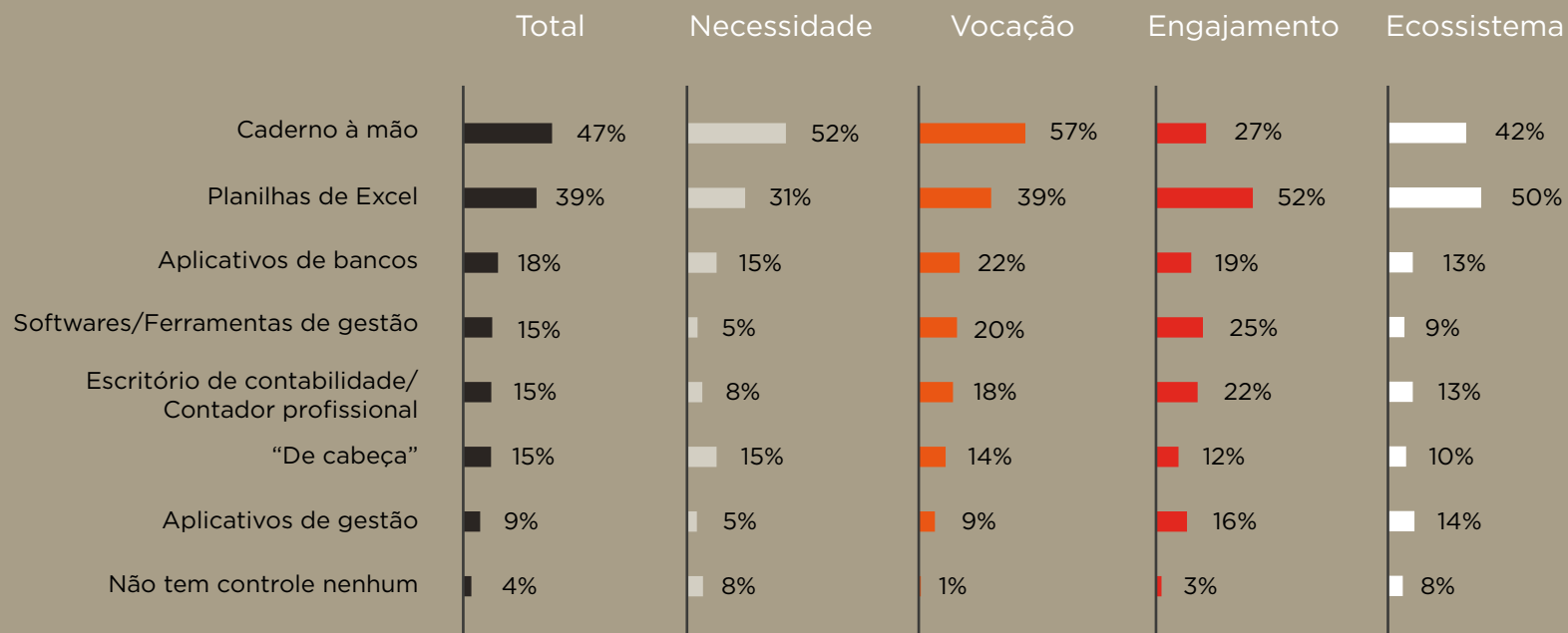
## QUEM É RESPONSÁVEL PELA GESTÃO FINANCEIRA DO NEGÓCIO



Você é o único responsável pelo controle de receitas e gastos da sua empresa ou negócio? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecosistema): 127

# INSTRUMENTOS DE CONTROLE FINANCEIRO

Fora dos perfis vocação e engajados, há técnicas amadoras de gestão - em geral cadernos e planilhas.

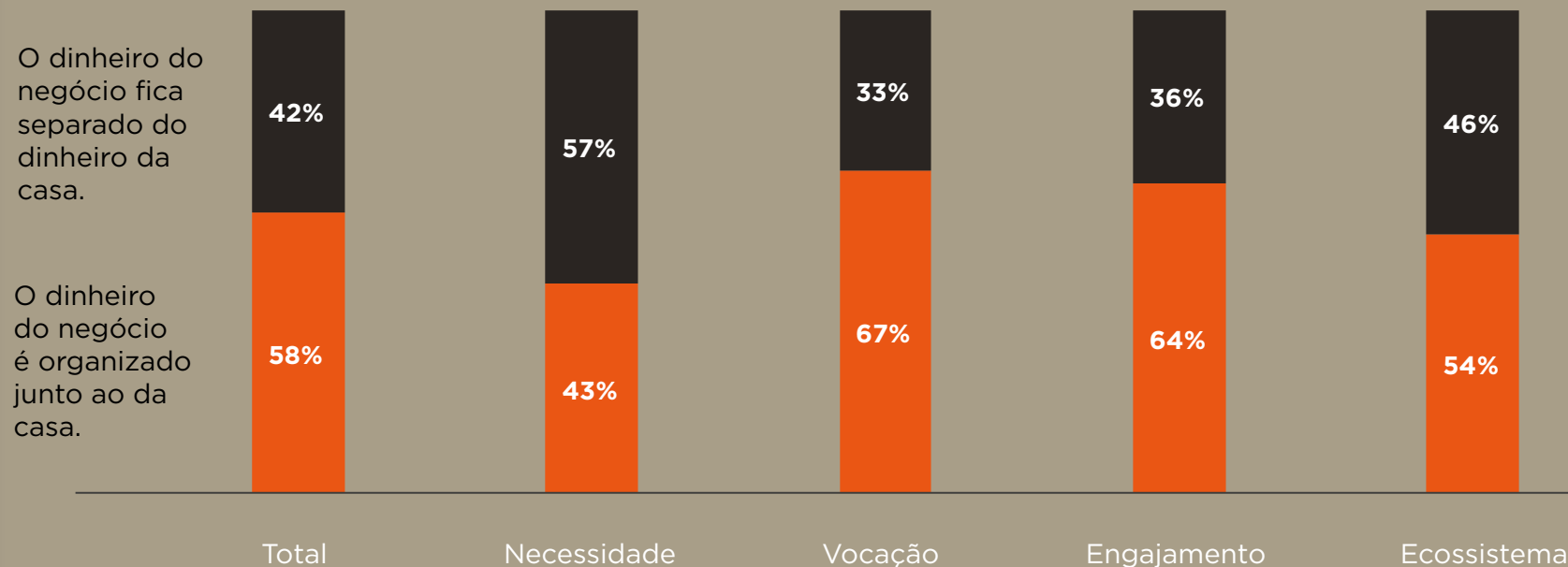


P32. Como você ou sua equipe controlam as receitas e gastos da sua empresa/negócio? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecosistema): 127

## ORGANIZAÇÃO DO DINHEIRO FINANCEIRO

Maioria separa o dinheiro do negócio do orçamento da casa.

### SEPARAÇÃO DINHEIRO DA CASA E DO NEGÓCIO



P42. Como você lida com o dinheiro que recebe para o seu negócio? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecosistema): 127



## GESTÃO FINANCEIRA CONFUSA

Luana, 32 anos, tornou-se manicure para poder ajudar a cuidar da sogra, que necessita de cuidados especiais. Começou de forma amadora, mas depois fez cursos e começou a divulgar seus serviços no bairro, por influência de familiares.

Recentemente, abriu um CNPJ para poder adquirir uma maquininha de cartão de crédito. Aprendeu que poderia ter mais crédito caso aumentasse a movimentação da maquininha. Desde então, passa o salário do marido todo o mês no cartão, para conseguir um financiamento de um veículo.

“

*“Pra dar movimentação na minha conta eu passo o salário do meu marido na maquininha, aí já dá um saldo, transfiro pra minha conta, então já dá aquela movimentada maior.”*

*(Luana, por Necessidade)*



## EM TODOS OS PERFIS, HÁ DESAFIOS DE ORGANIZAÇÃO FINANCEIRA

Marcos, 50 anos, formado em engenharia, hoje trabalha com organização de eventos. Viu a oportunidade após anos trabalhando como segurança.

Sua empresa cresceu e se tornou ME. Por falha na organização (não pagou impostos devidos), endividou-se teve de reenquadrar-se como MEI.

“

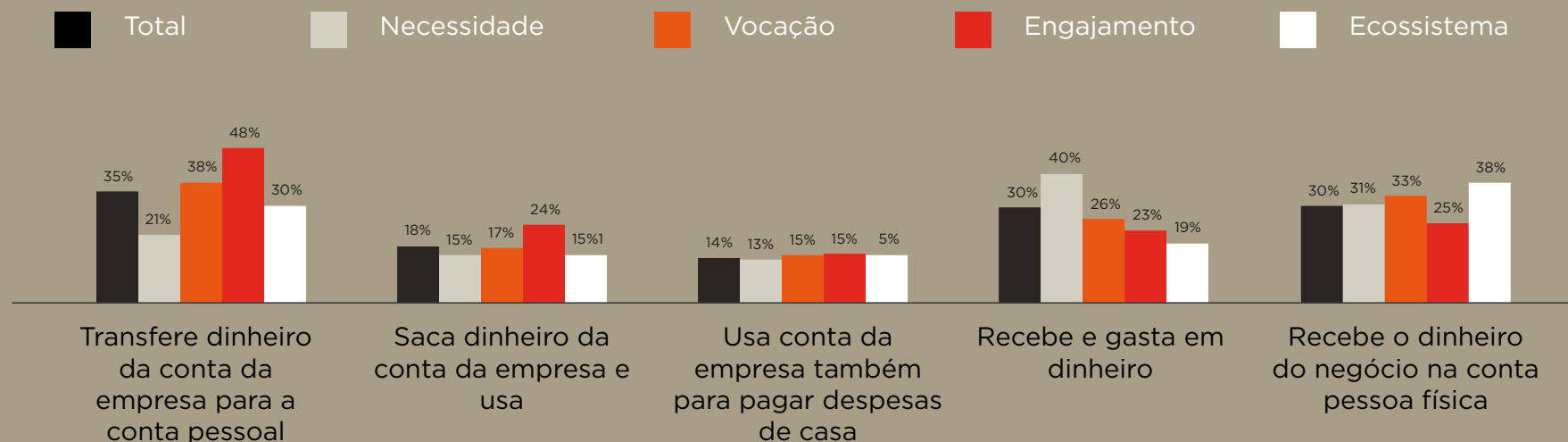
*“Eu não sabia dar preço do meu serviço e não sabia calcular o custo, a balança não batia. Tive prejuízo por 2 anos por não saber calcular o custo.”*

*(Marcos, por Vocação)*

## ORGANIZAÇÃO DO DINHEIRO

Há 3 formas de gestão do dinheiro prioritárias: aqueles que recebem em dinheiro, os que recebem na conta PF e os que recebem em conta PJ – com variações entre os perfis.

### COMO GERE DINHEIRO DO NEGÓCIO

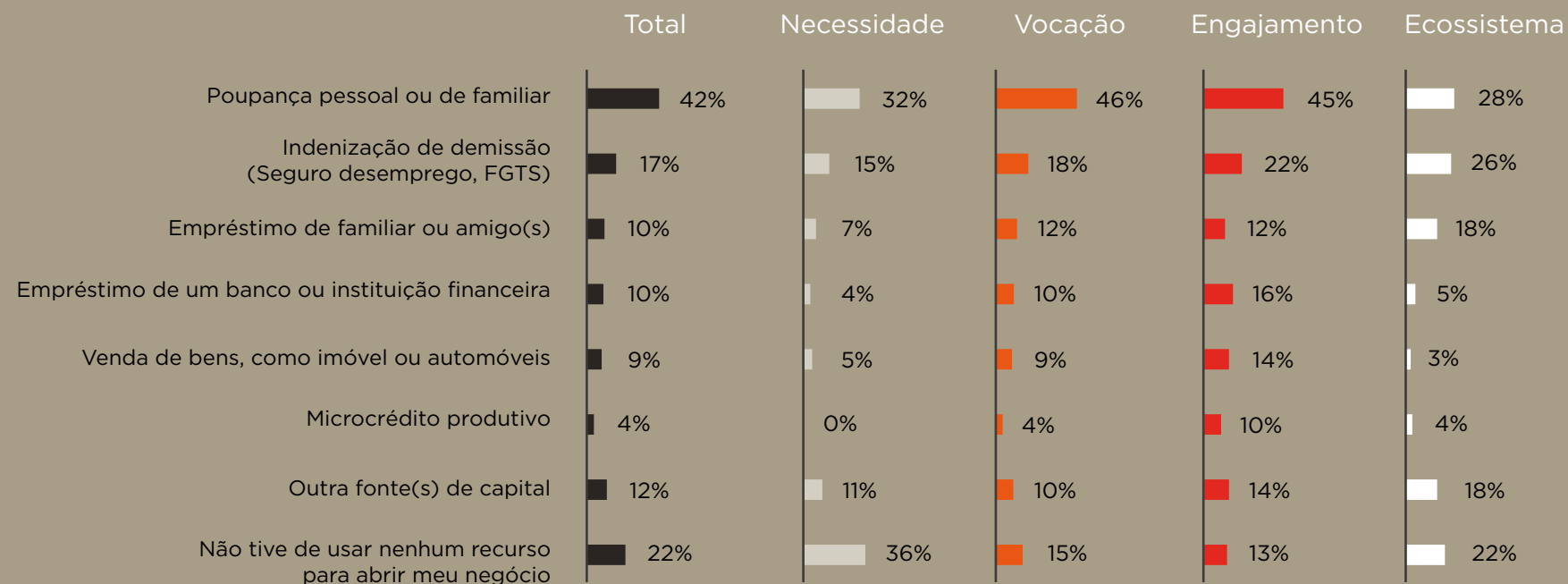


P43. Como você costuma retirar dinheiro do seu negócio? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecosistema): 127

# ABERTURA DA EMPRESA

Há dificuldade de conseguir recursos para abertura de empresa. Maioria contou com poupança própria ou de familiar, ou indenizações trabalhistas.

## RECURSOS PARA ABERTURA DA EMPRESA



P41. Quais fontes de recurso/investimento você usou para iniciar/abrir o seu negócio? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecosistema): 127

## ACESSO A CRÉDITO

O acesso a crédito é limitado – um em cinco empreendedores já tomou um empréstimo.

### JÁ TOMOU EMPRÉSTIMO?

Muitos empreendedores preferem não pedir empréstimos por duas razões:

- 1) Sensação de que não serão aprovados;
- 2) Medo de se endividarem e não conseguirem pagar

Nos três perfis, o mais comum é tentarem empréstimos com familiares antes de acessarem os bancos.



“

*“Minha esposa perguntou, ‘é isso que você quer?, então vamos’. Foi ela que bancou isso.”*

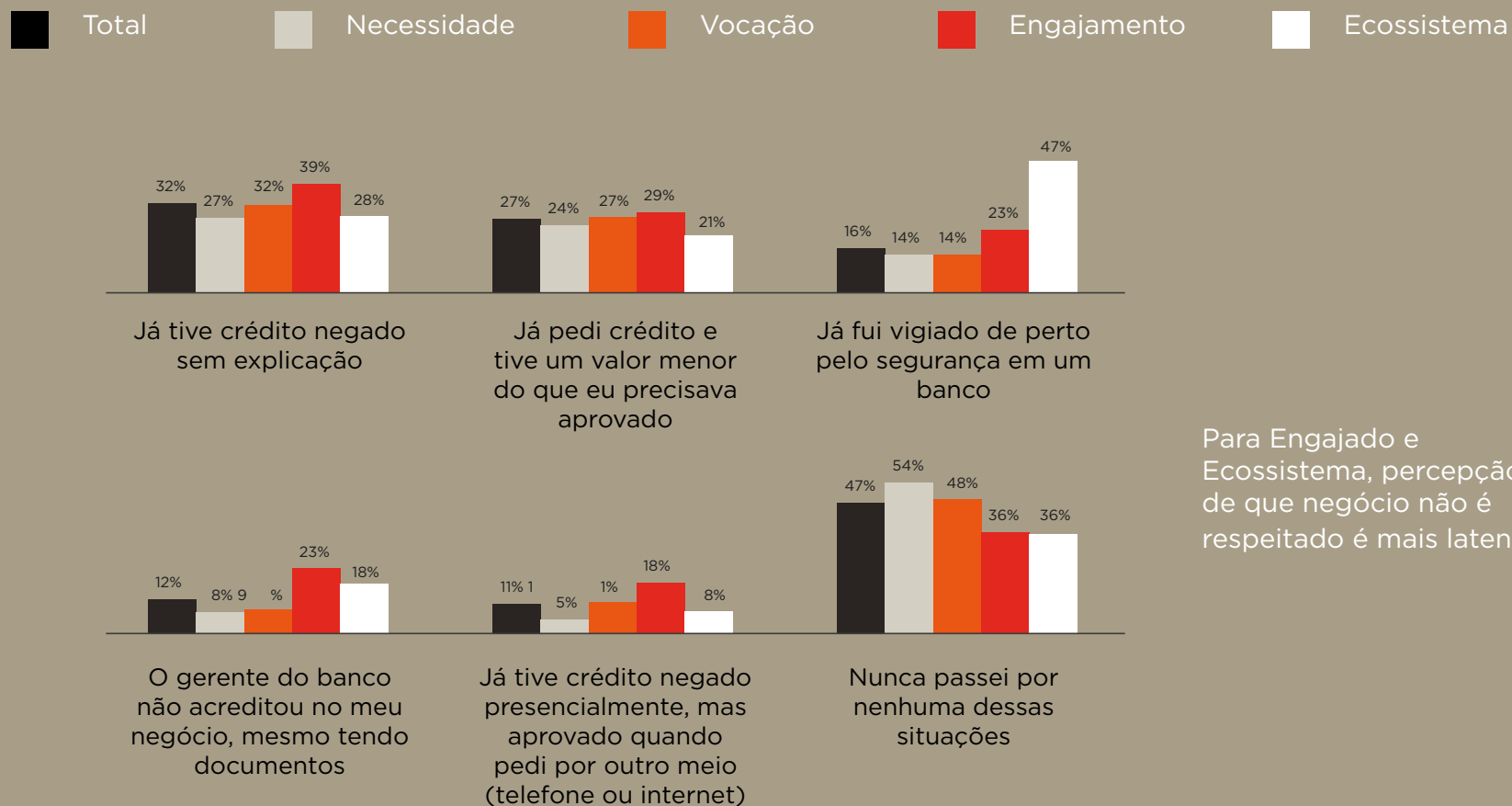
*(Engajado)*



## SITUAÇÕES NO BANCO

Relação com crédito e bancos inclui nível de desconhecimento – muitas vezes, o crédito é negado sem explicação.

### PELO QUE JÁ PASSOU



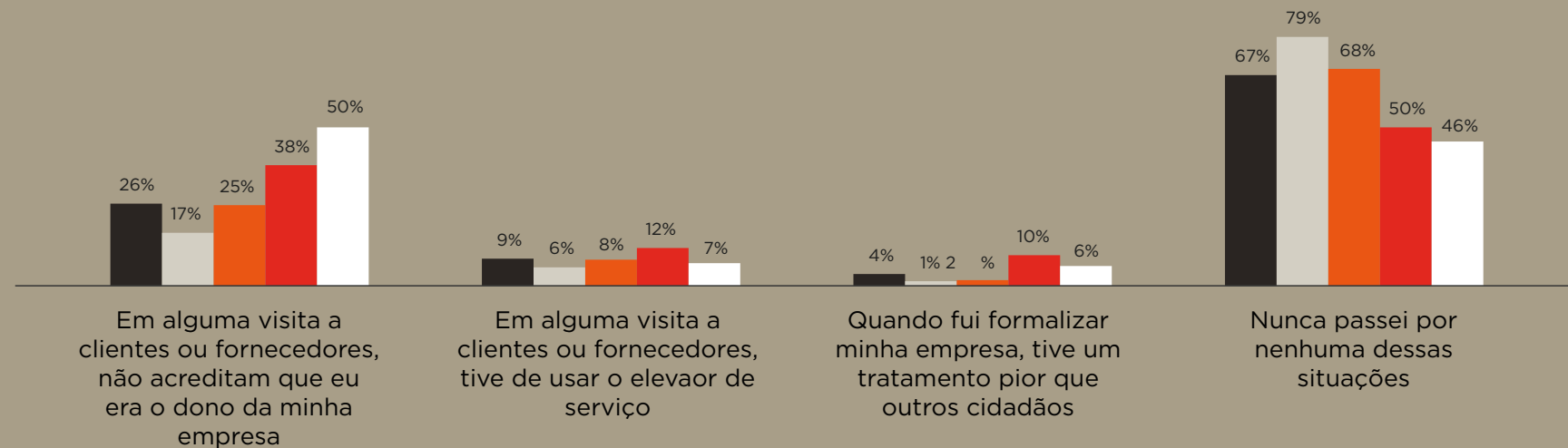
Para Engajado e Ecosistema, percepção de que negócio não é respeitado é mais latente.

## SITUAÇÕES GERAIS

Muitos já passaram por situação de preconceito com clientes ou fornecedores.

## SITUAÇÕES

■ Total   ■ Necessidade   ■ Vocação   ■ Engajamento   ■ Ecosistema



P46. Essas situa es abaixo não dizem respeito diretamente a institui es financeiras, mas alguns empreendedores relatam episódios similares. Alguma delas já aconteceu com você? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Voca o): 279 / (Engajado): 176 / (Ecosistema): 127

R\$ 3,00



## EM TODOS OS PERFIS HÁ RELATOS COTIDIANOS DE RACISMO. PERFIL ENGAJADO É MAIS ENFÁTICO AO DESCREVER IMPACTO NO NEGÓCIO

“

*O dono de uma sorveteria ali de cima, branco, chegou aqui de Mercedes. Foi todo arrogante. Experimentou um sabor e foi embora. Voltou no outro dia, com a esposa. Experimentou outro e foi embora.*

*Dali uns dias, veio pro menino que me ajuda aqui pedir para ver o dono. Deu pra ver que ele não acreditava que era eu. Queria que eu ensinasse para ele minhas receitas. Quando acha o sorvete bom, muita gente fala 'e você que é o dono?'*

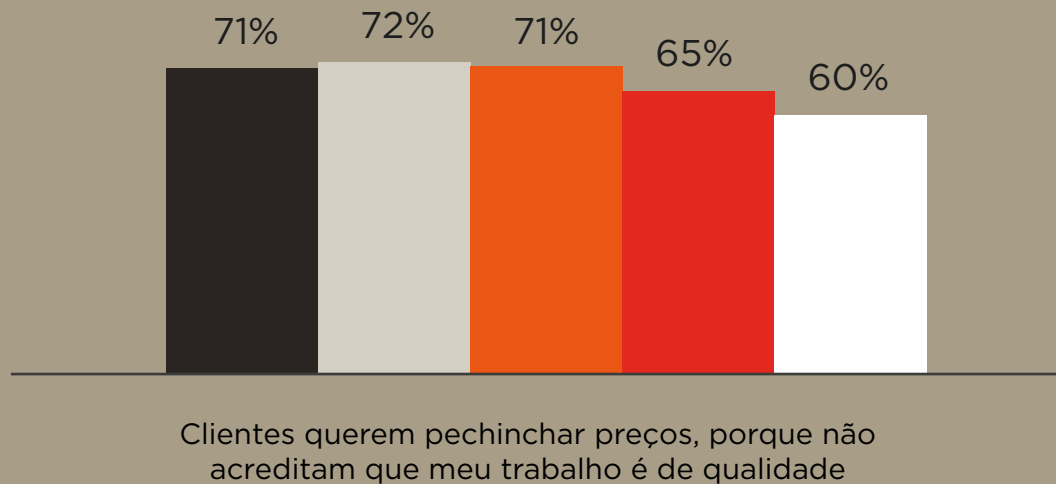
**Racismo é sentido de várias formas no dia-a-dia. Mas é possível identificar dois grandes grupos:**

**Os que entendem processos estruturais;  
Os que enxergam fenômeno pela ótica do comportamento individual.**

## PERCEPÇÃO DO RACISMO

Negócios negros têm de enfrentar com frequência clientes tentando diminuir preços – algo sentido por todos os perfis nas etnografias.

### SITUAÇÃO DE VENDA



“

*Clientes já chegam com duas frases: não tenho muito dinheiro ou ‘é muito caro?’  
A parceria é uma questão, porque às vezes a pessoa paga pra um branco, mas pro negro é parceria, irmandade.”  
(Homem, Engajado)*

“

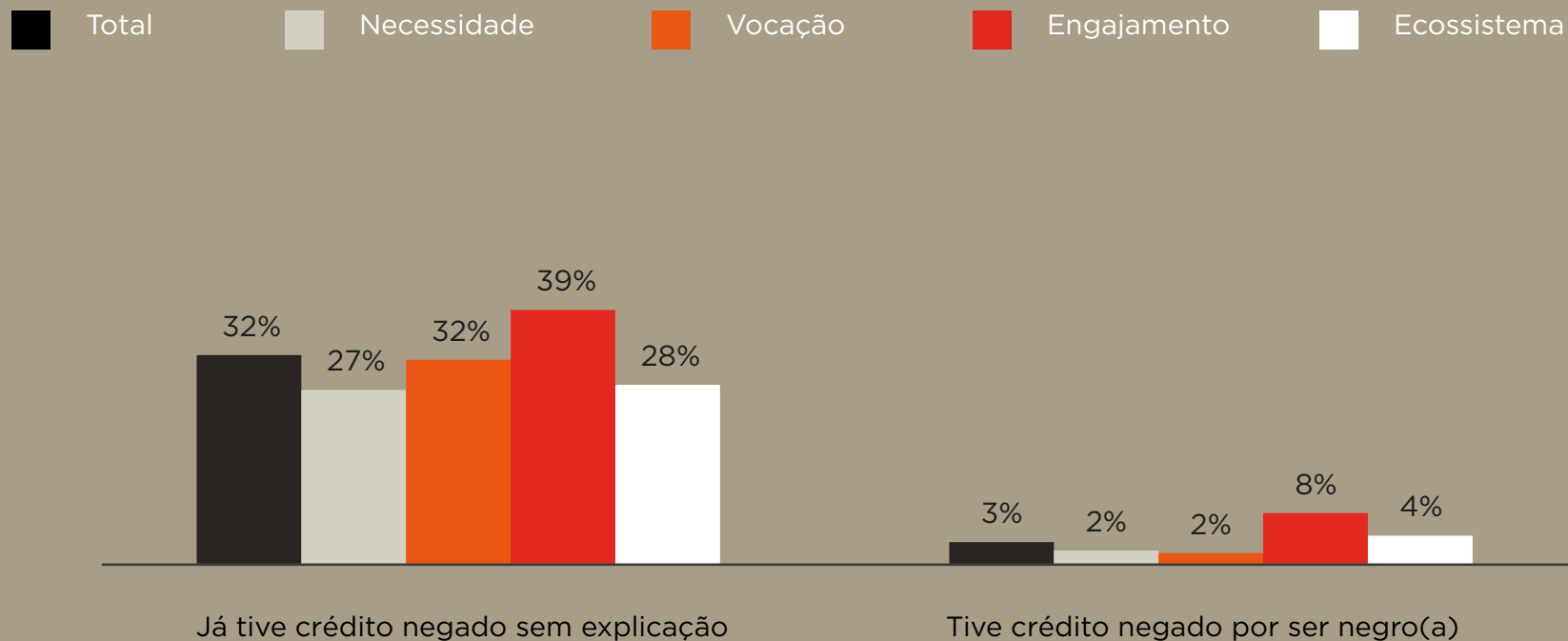
*As pessoas às vezes duvidam da qualidade. Ou querem fazer fiado, acham caro.”  
(Homem, Engajado)*

P57. Você já passou por alguma dessas situações abaixo? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecossistema): 127

## PERCEPÇÃO DO RACISMO E CRÉDITO

Percepção de que dificuldades ocorrem por razões raciais não é universal - mesmo entre perfis Engajado e Ecosistema.

### SITUAÇÕES DE CRÉDITO



P57. Você já passou por alguma dessas situações abaixo? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecosistema): 127

# Racismo é pouco percebido como um problema estrutural.

## NECESSIDADE



Entre os empreendedores menores, há receio de justificar dificuldades do tamanho do negócio por fatores “externos”.



*O povo fala que tem racismo, mas comigo nunca aconteceu.*

## VOCAÇÃO

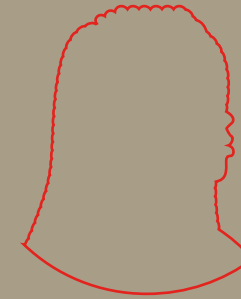


Entre os menos engajados, há relativização da própria cor de pele, além do receio de “ser racista”.



*Tem que tomar cuidado pra não ser racista e impedir acesso de outras pessoas [brancas]. Não pode ser uma parede pro resto do mundo.*

## ENGAJADO



Entre os Engajados, há percepção mais clara sobre como o racismo afeta seu dia-a-dia.



*“Quando vou expor em eventos sinto uma desconfiança, parece que estou pedindo um favor. O jeito de olhar de clientes brancos, de tocar na peça, de menosprezar ou a forma de negociar estão num campo mais sutil. Tenho olhar apurado.”*

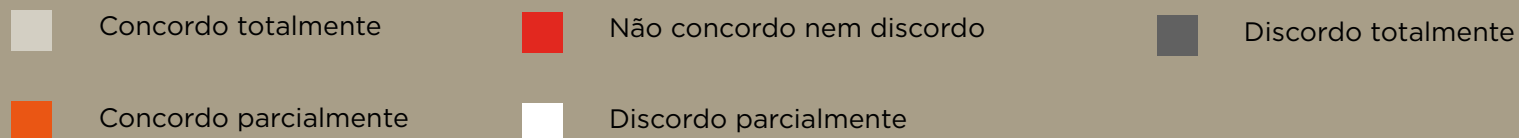
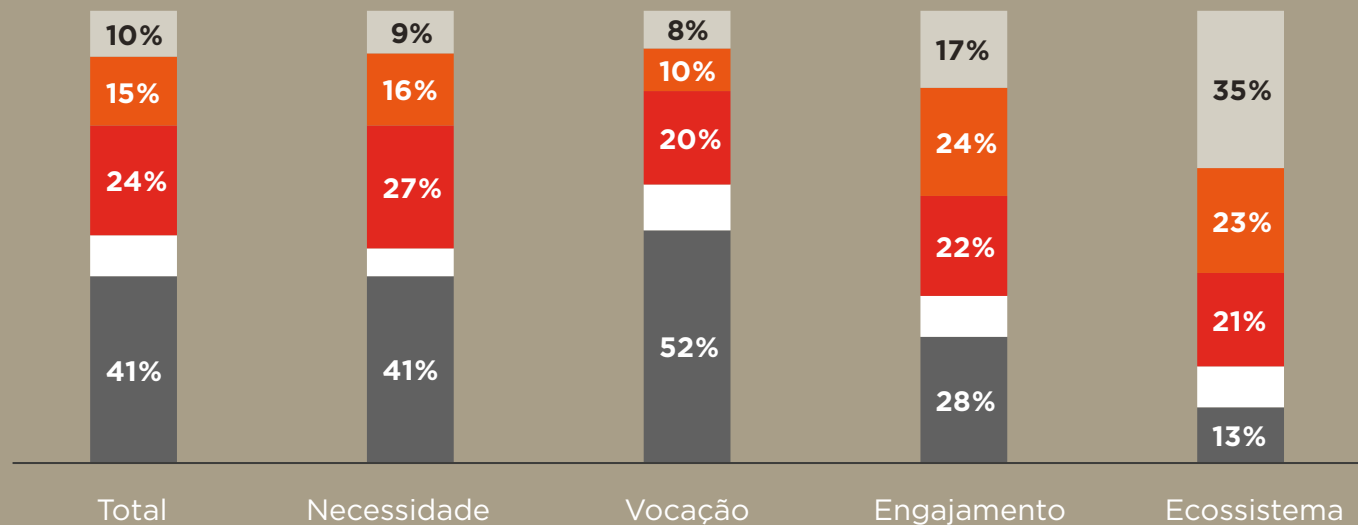


*“Eu trabalhava no táxi e uma vez ouvi que ‘negro nem é gente’. Nessa hora eu quase matei a pessoa que falou, é que me seguraram, eu saí de mim. Depois fiquei traumatizado, não conseguia mais entrar no táxi. Como assim ouvir que você não é gente?”*

## PRESSÃO PARA NÃO FALHAR

Nos Engajados e no ecossistema, percepção de maior julgamento sobre empreendedores negros é mais claro.

### QUANDO FALHO EM MEU NEGÓCIO, SOU MAIS JULGADO(A) DO QUE PESSOAS NÃO NEGRAS

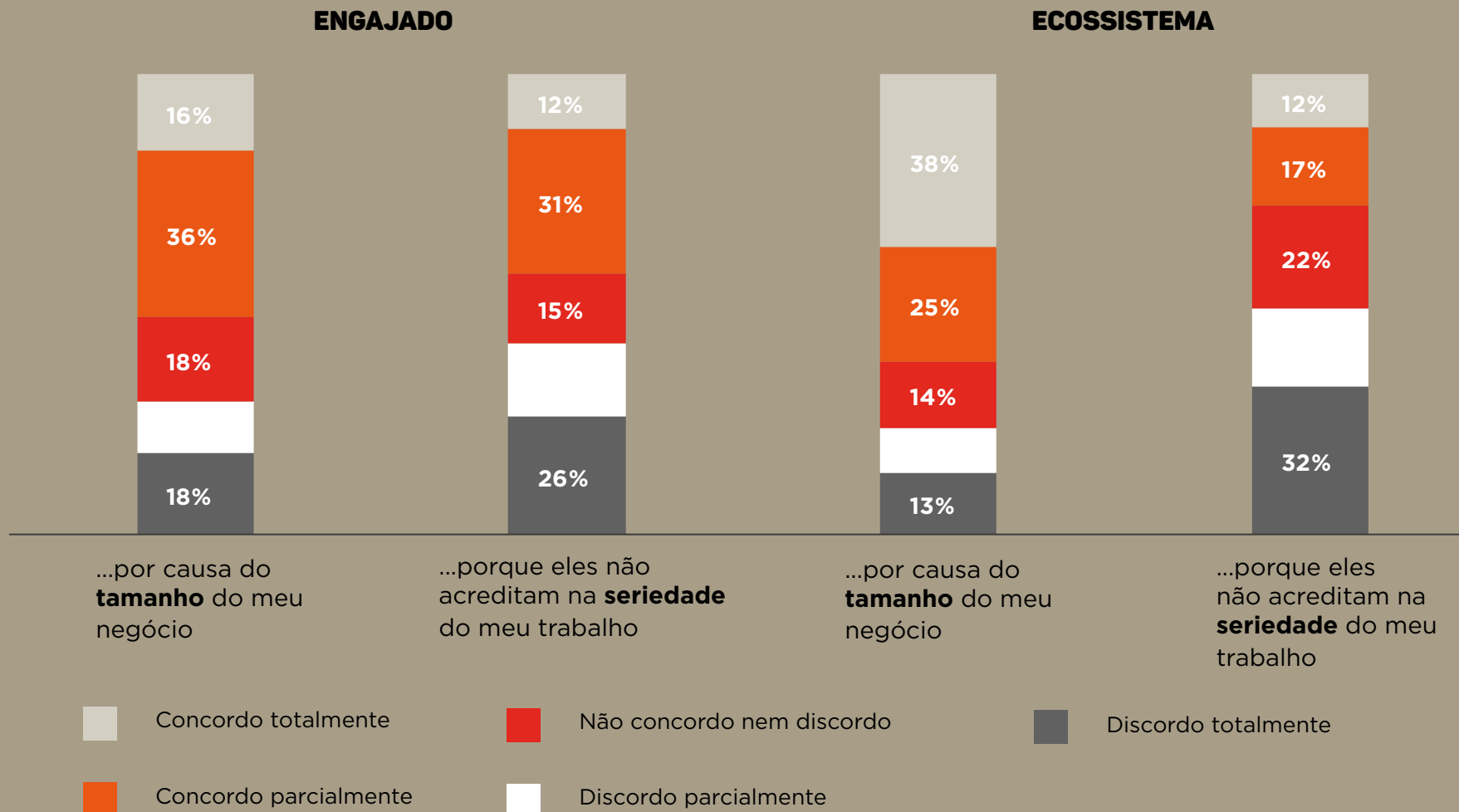


P28. Pensando na escala abaixo, quanto você concorda com essas frases sobre a tomada de decisões que podem representar riscos em seu negócio/um negócio novo Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecossistema): 127



## TENHO DIFICULDADES EM NEGOCIAR PRAZOS E DESCONTOS...

Há uma tensão entre as razões de dificuldades em negociações, mesmo entre Engajados e ecossistema.

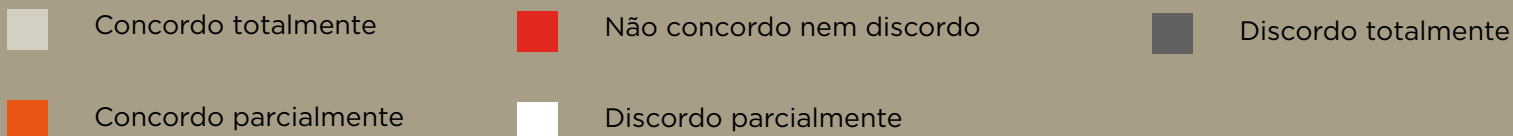
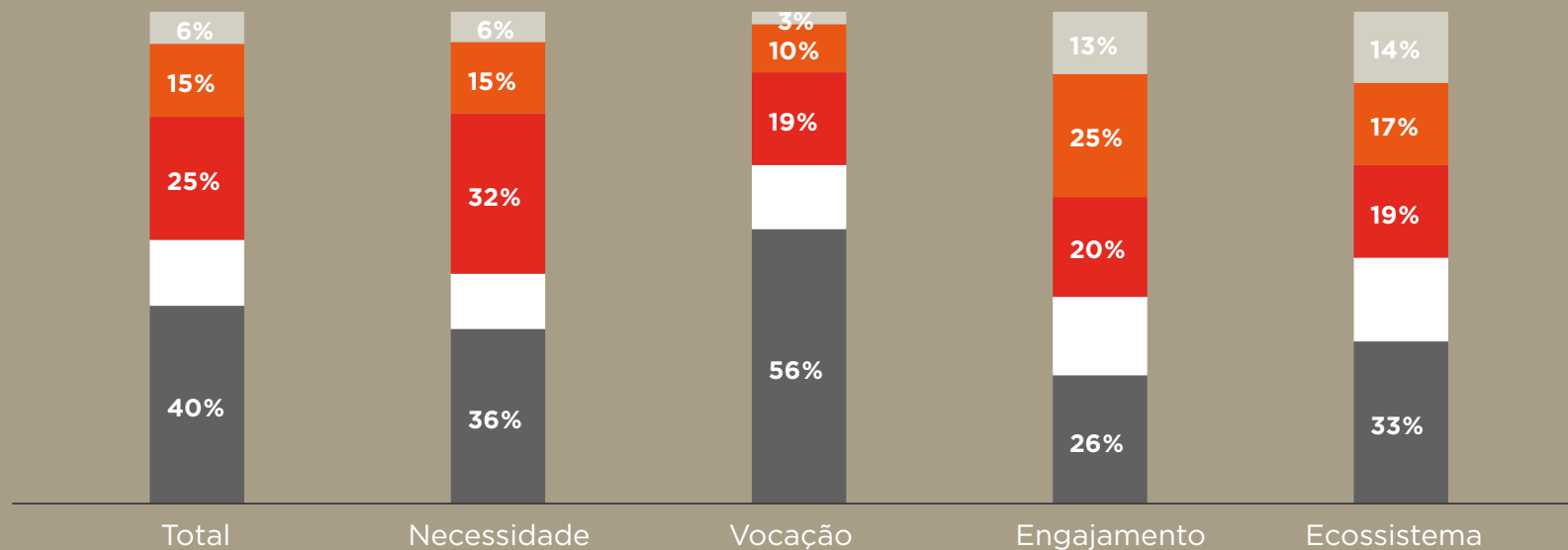


P30. E, depois de abrir o seu negócio, na sua relação com seus fornecedores, quanto você concordaria com as frases abaixo? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecossistema): 127

## RELAÇÃO COM FORNECEDORES

Fica claro, na percepção de desconfianças, como o perfil “por vocação” sente-se menos afetado por preconceitos.

### ALGUNS FORNECEDORES NÃO ACREDITAM NO POTENCIAL DO MEU NEGÓCIO



P42. Como você lida com o dinheiro que recebe para o seu negócio? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecosistema): 127

# Efeitos do racismo sobre os negócios impactam otimismo em situação de crise.

## “NÃO TEM O QUE FAZER”

Grupo com mais experiências de discriminação parece ter visão mais pessimista do momento de crise

*“Teve uma época que tava dando dinheiro, era o verão. Agora, eu digo que chegou o inverno. Ficou mais difícil.” (Engajado)*

*“A gente chegou a sair na Globo. Aí eu achei que ia crescer o negócio. Mas durou pouco. Tem estado bem devagar.” (Engajado)*

## “POTENCIALIDADES”

Mas há um grupo que tem olhar otimista durante a crise, se apegando à natureza de seus produtos / serviços.

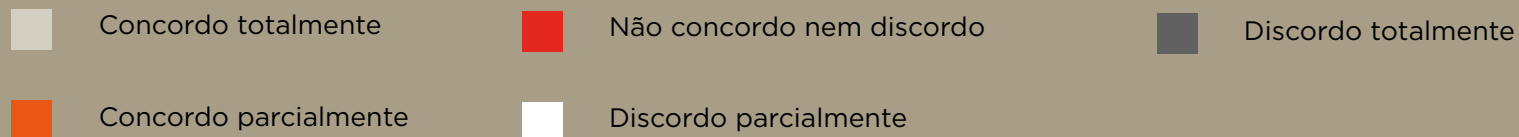
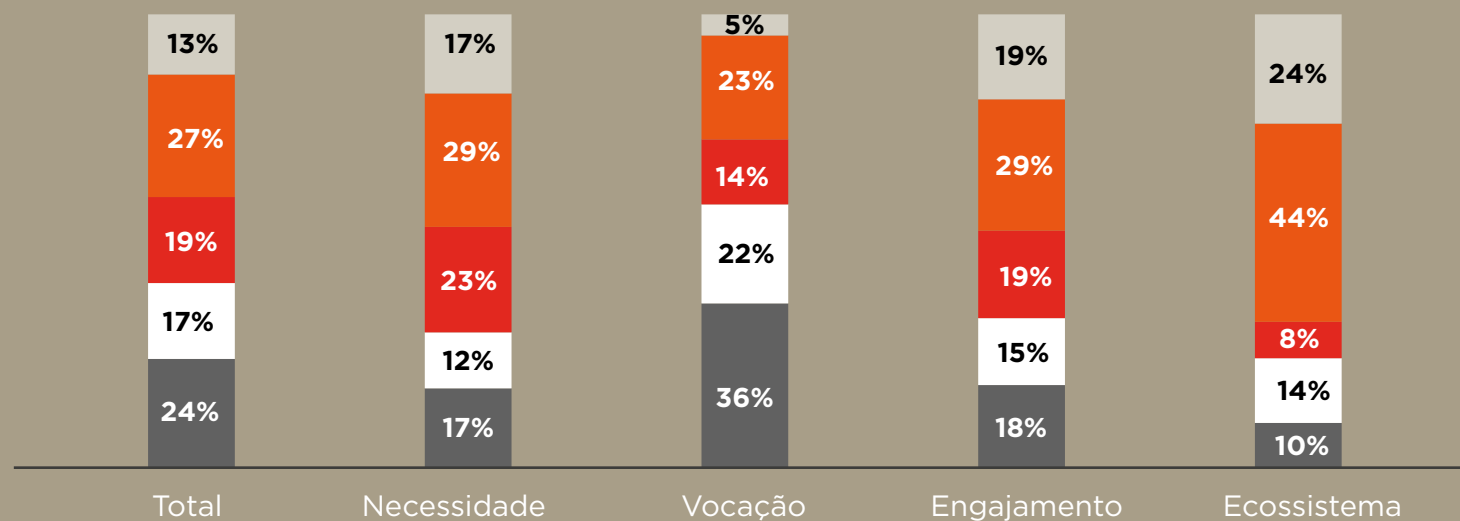
*“Ninguém deixa de comer.” (Necessidade)*

*“Ninguém fica sem se embelezar, a pessoa sempre vai no salão.” (Vocação)*

## BUSCA POR CLIENTES

Perfil por vocação é mais otimista na busca por novos clientes.

### TENHO DIFICULDADE NA BUSCA DE NOVOS CLIENTES



P30. E, depois de abrir o seu negócio, na sua relação com seus fornecedores, quanto você concordaria com as frases abaixo? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecosistema): 127



# COMUNICAÇÃO E RAÇA

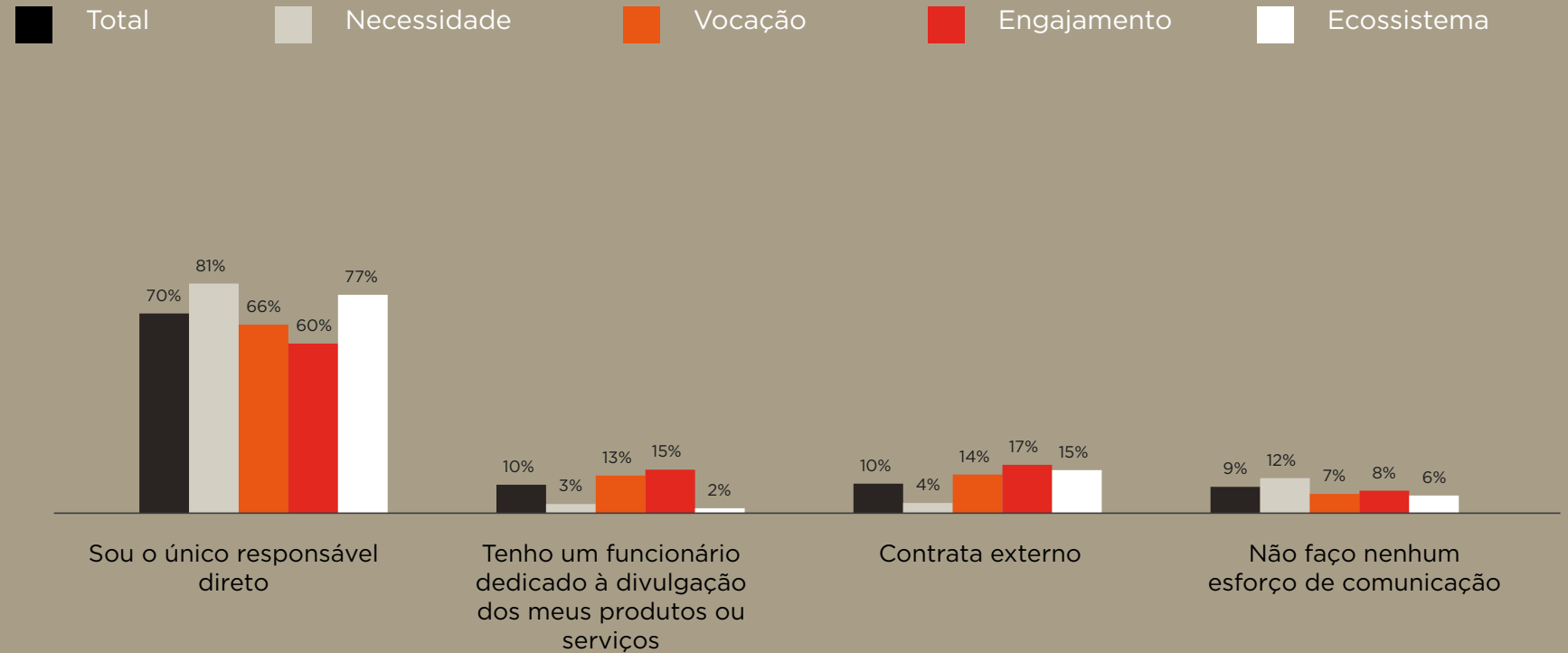
**Há poucas estratégias de comunicação nas empresas entrevistadas. Empreendedor é o único responsável.**

**Normalmente, foca-se em preço e, quando possível, qualidade. Poucos destacam aspecto ético do serviço/produto.**

# COMUNICAÇÃO

Gestão da comunicação é uma atividade concentrada nos empreendedores

## RESPONSÁVEL PELA COMUNICAÇÃO

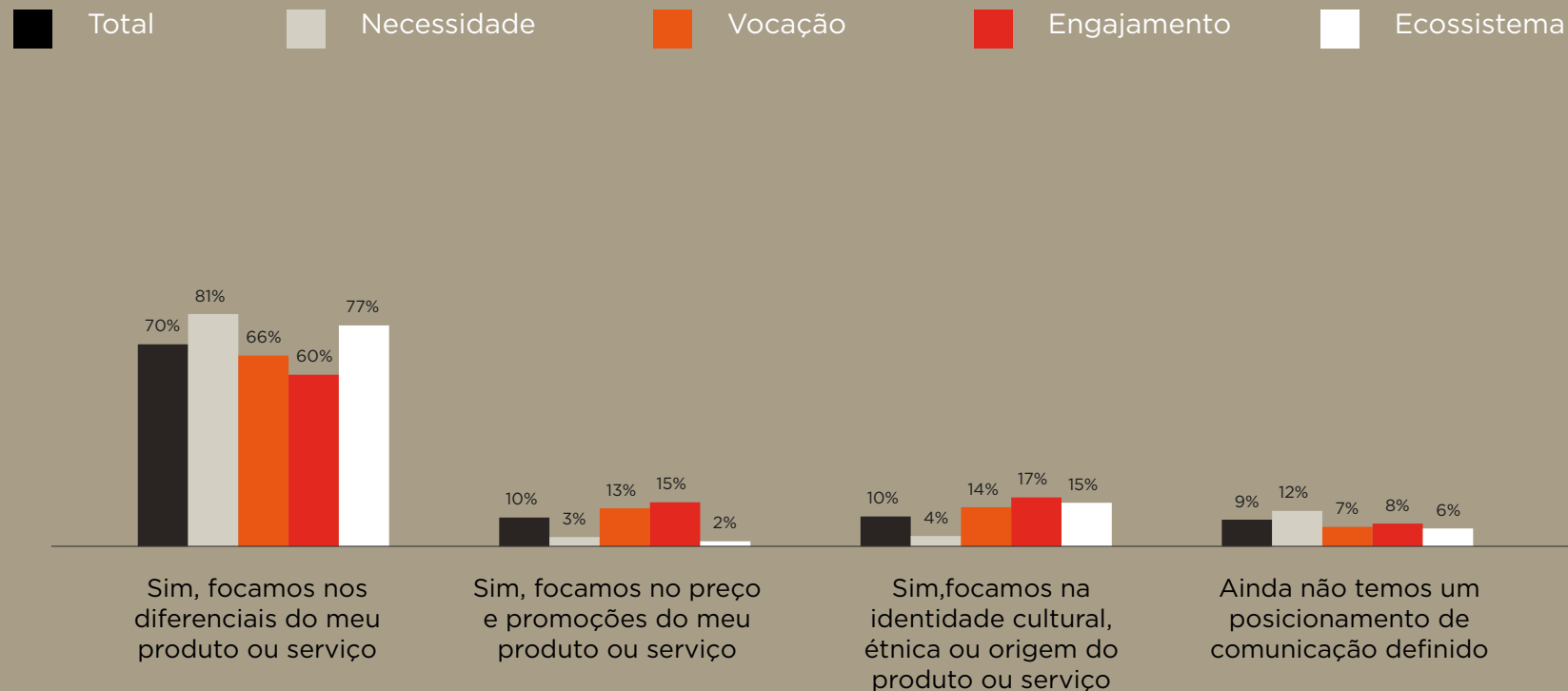


P33. A comunicação e divulgação de produtos e serviços é um aspecto importante de negócios. Como você organiza a comunicação do seu negócio? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecosistema): 127

# COMUNICAÇÃO

Vocação e Engajados focam em preço e qualidade. No ecossistema e para parte dos engajados, há esforços de comunicação da identidade cultural dos produtos

## ESTRATÉGIA DE COMUNICAÇÃO



P34. Sua empresa tem algum posicionamento de comunicação? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecossistema): 127



# COMUNICAÇÃO VARIA ENTRE OS PERFS

## NECESSIDADE

Preço e qualidade, de forma amadora

*“Falam que meu lanche eu gostoso.”*

*“Os clientes comentam do sabor da marmita.”*

## VOCAÇÃO

Diferencial do produto e eficiência

*“Minha característica é a pontualidade. Penso a quantidade de dias e de funcionários, contando que pode ter imprevisto, mas que vou entregar.”*

*“O que atrai é o serviço bem feito, bom atendimento, a confiança.”*

## ENGAJADO

Qualidade e ancestralidade, além de direcionamento para clientes negros

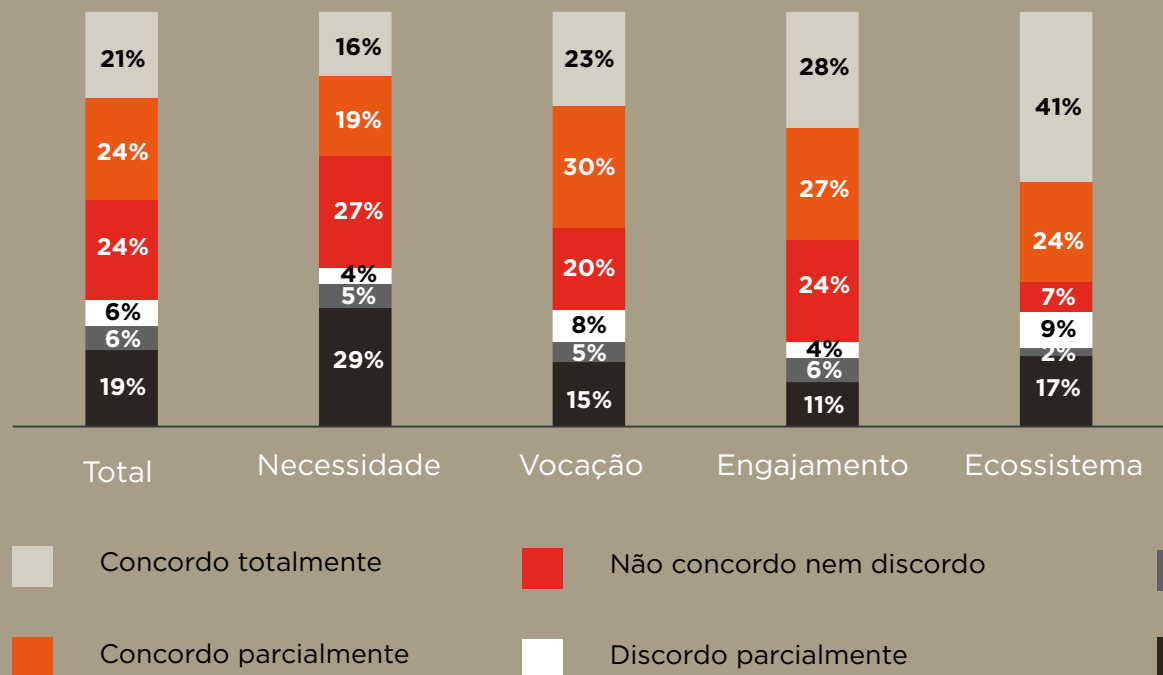
*“É uma ferramenta de poder, não é só um acessório pra enfeitar.”*

*“Só conheço uma agência do mesmo ramo, em BH, de mulheres. Pra mim é um processo de cura e também uma oportunidade de trabalho.”*

## ASPECTOS CULTURAIS E ÉTNICOS

Perfis vocação e engajado valorizam os aspectos culturais de seus produtos.

### MEUS CLIENTES VALORIZAM OS ASPECTOS CULTURAIS OU ÉTNICOS DO MEU SERVIÇO OU PRODUTO



É necessário entender que tipo de “aspectos” culturais são valorizados no perfil Vocação – provavelmente diferente do que é pensado entre Engajados.

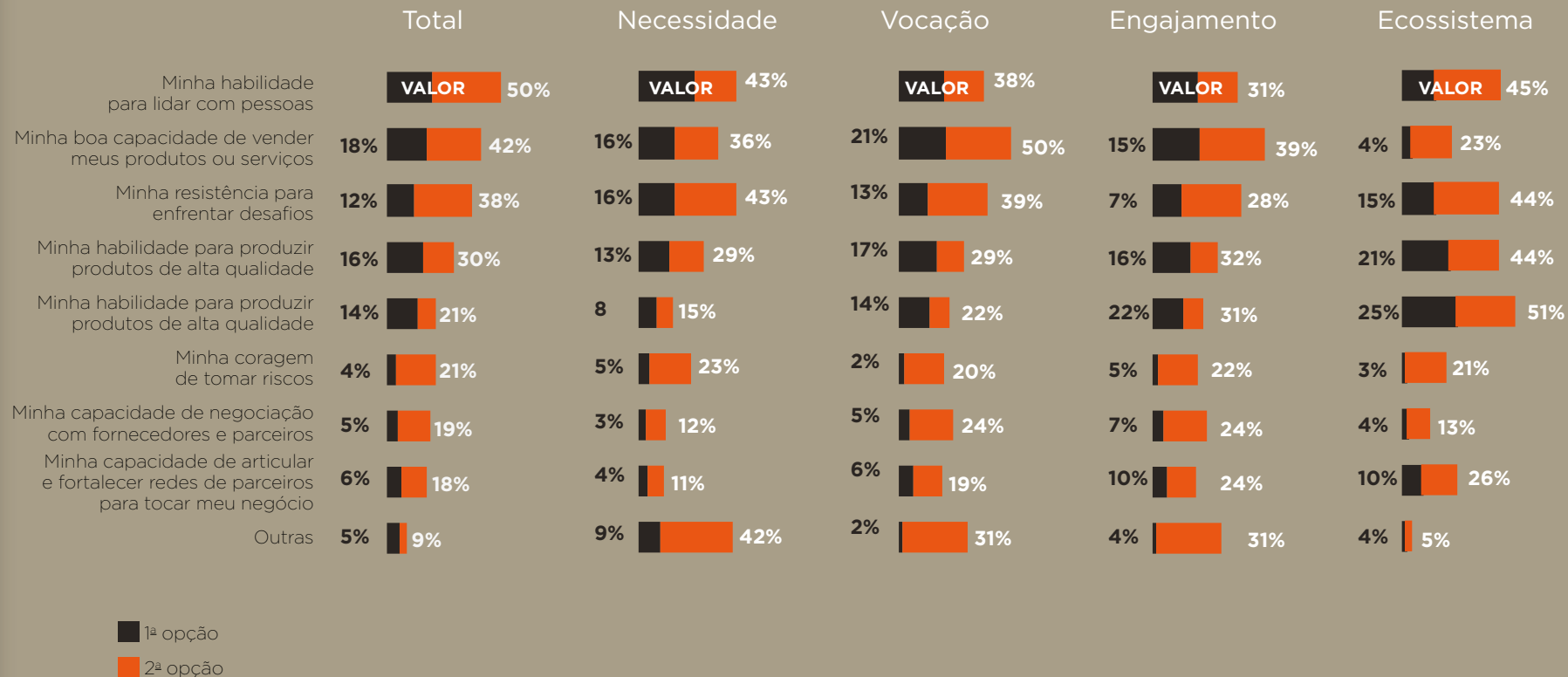
“

“Para você [entrevistadora negra] ir num casamento, eu sugeriria uma escova, para se produzir.”

(Vocação, dona de salão de beleza)

# PRINCIPAL FORTALEZA

Fortalezas diferenciam os perfis – entre habilidade de lidar com pessoas e desafios (Necessidade), vendas (Vocação) e articulação de identidade (Engajados)



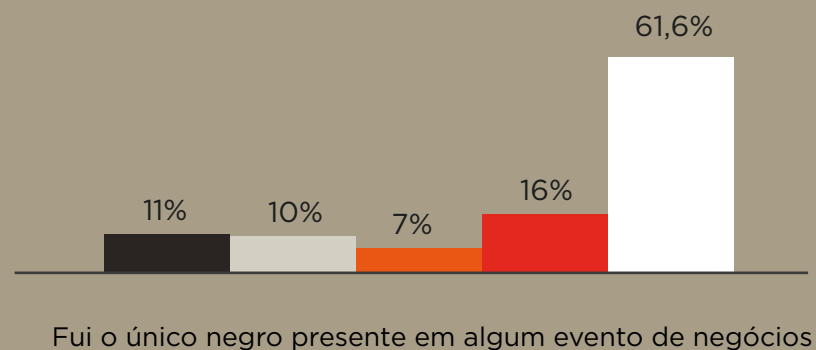
P52.O que você considera que seria sua maior fortaleza como empreendedor? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecosistema): 127

## PARTICIPAÇÃO EM EVENTOS

No ecossistema, é muito mais comum estar em um evento sem nenhuma outra pessoa negra.

## PERCEPÇÃO DE RACISMO

■ Total   ■ Necessidade   ■ Vocaçãõ   ■ Engajamento   ■ Ecossistema



**Esse dado deve ser lido como um benefício do ecossistema:** dá oportunidade maior para participação em eventos que os demais empreendedores não estão acessando.

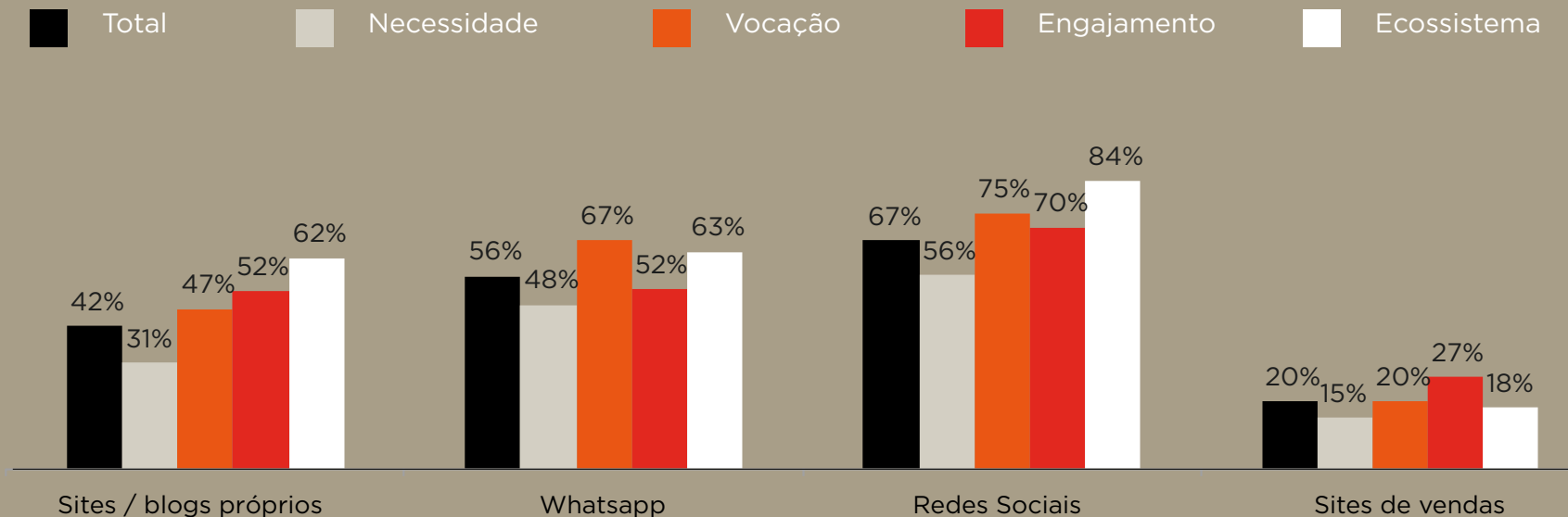
**O meio digital é um aliado para divulgação e vendas.**

**Poucos empreendedores se enxergam como inovadores. Quando o fazem, focam em aumento de escala. Dificuldades de acesso impedem uso de tecnologia de ponta.**

## FORMAS DE DIVULGAÇÃO

Redes sociais e WhatsApp são muito utilizados como forma de divulgação dos empreendedores.

### DIVULGAÇÃO DE PRODUTOS E SERVIÇOS

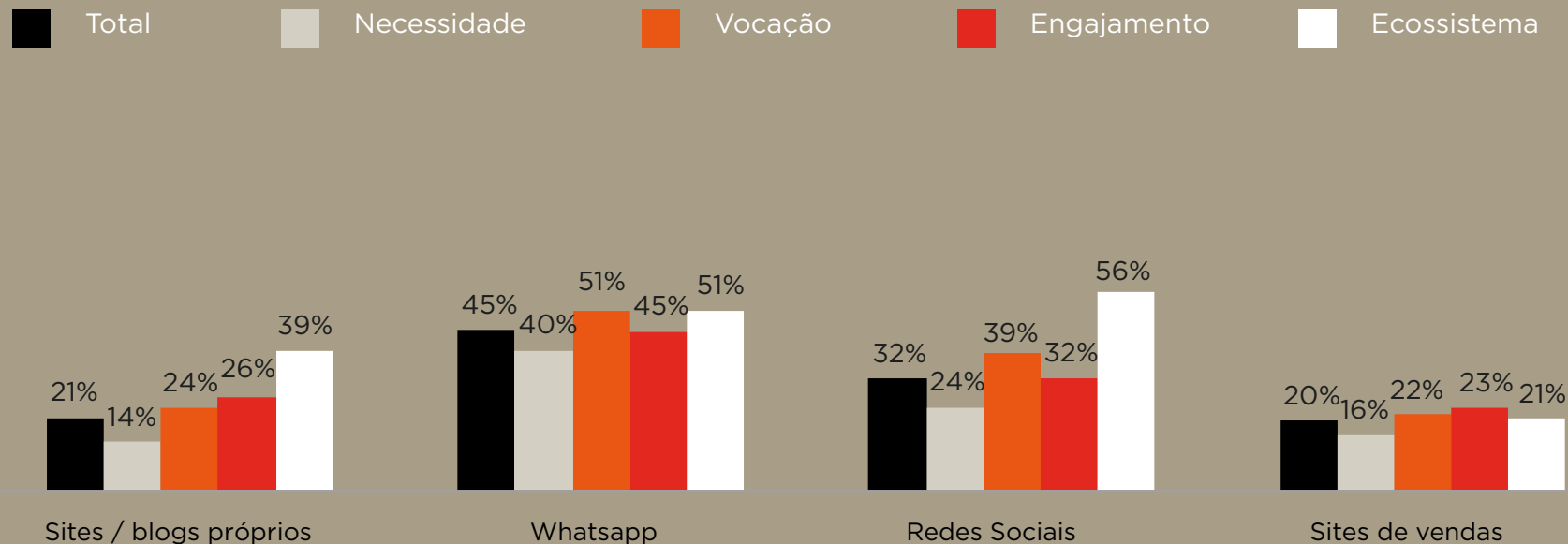


P47. Quais são os usos dos seguintes recursos tecnológicos que você utiliza em seu negócio? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocaçao): 279 / (Engajado): 176 / (Ecosistema): 127

## FORMAS DE VENDA ONLINE

Redes sociais, e o WhatsApp, têm papel fundamental para a venda, em todos os perfis

### VENDA DE PRODUTOS

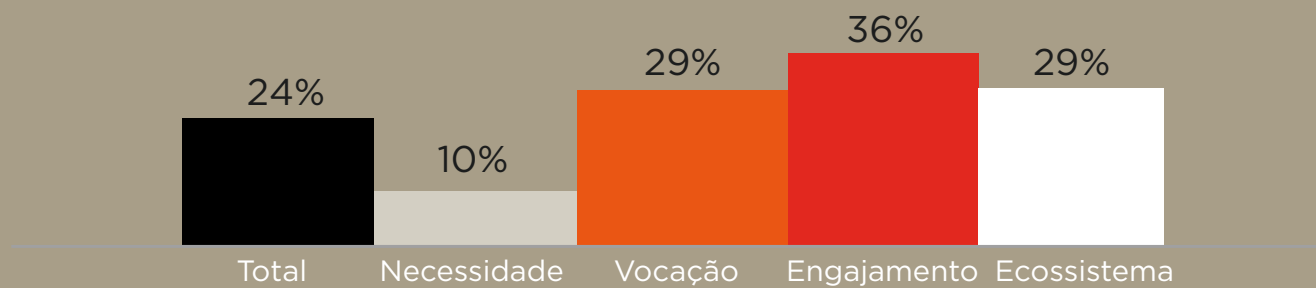


P47. Quais são os usos dos seguintes recursos tecnológicos que você utiliza em seu negócio? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecosistema): 127

# INOVAÇÃO

Além de redes sociais, poucos empreendedores se consideram inovadores: número maior nos perfis “por vocação” e “engajados”.

## TRABALHA COM INOVAÇÃO



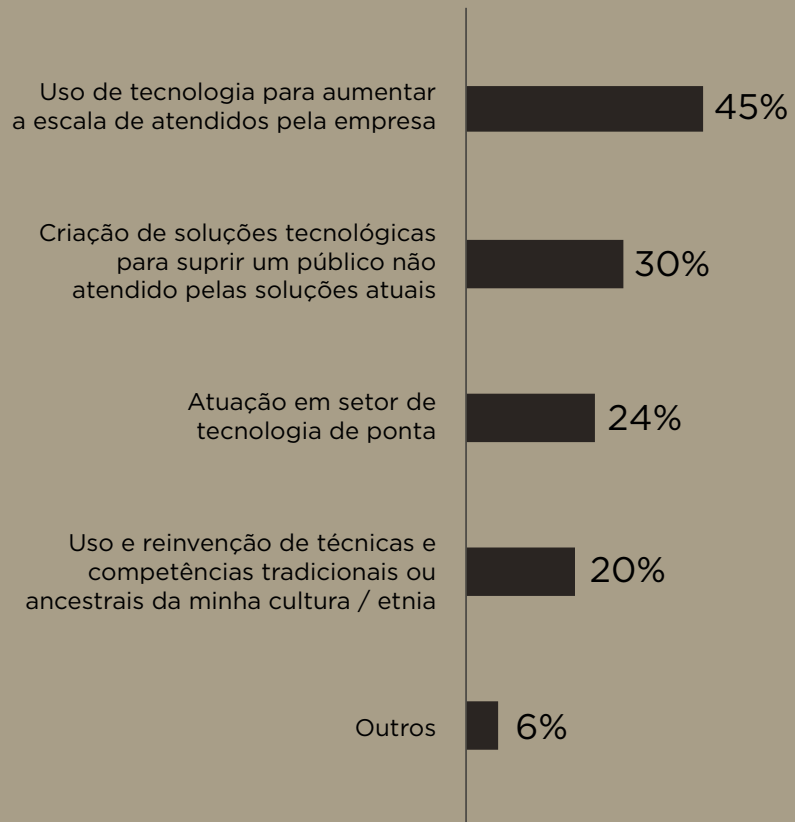
P48. A sua empresa ou o seu negócio atua com alguma inovação técnica? Base (negros): 806 / (brancos): 302 / (Necessidade): 275 / (Vocação): 279 / (Engajado): 176 / (Ecossistema): 127



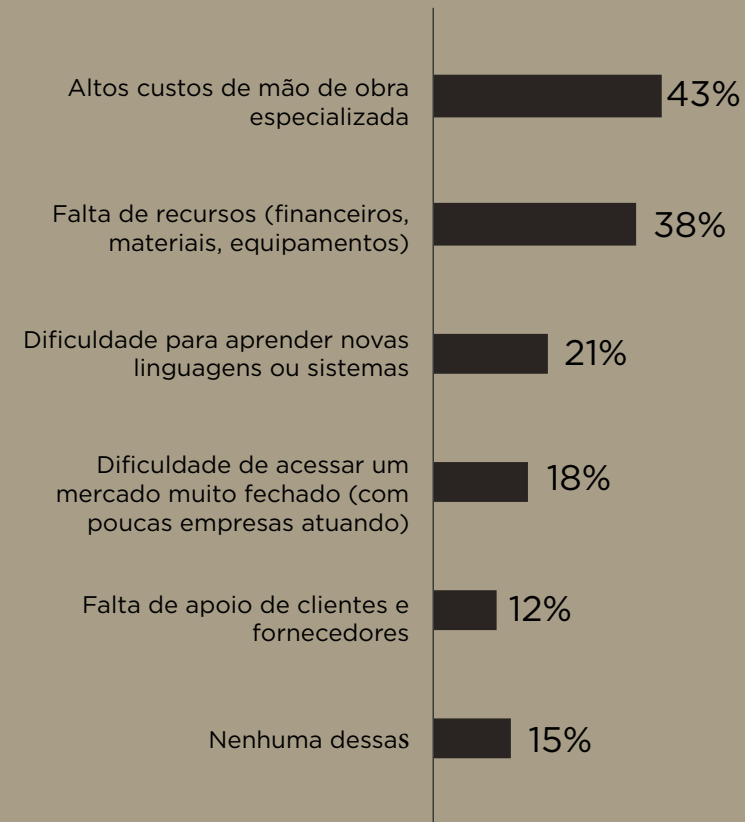
# INOVAÇÃO

Maioria vê inovação como processo de aumento de escala, mas têm dificuldades com mão de obra e custos de equipamentos.

## O QUE É INOVADOR



## PRINCIPAIS DIFICULDADES





**APRENDIZADOS**

## PERFIL DOS ENTREVISTADOS

O empreendedorismo negro é diverso e cada perfil traz desafios específicos.

	NECESSIDADE	VOCAÇÃO	ENGAJADO
MOTIVAÇÕES	Desemprego, <b>necessidade</b>	Desejo de ser autônomo e <b>dificuldade</b> de inserção no mercado de trabalho	<b>Engajamento e desejo de empreender</b>
FORMALIZAÇÃO	Informal	Formal	Formal
FUNCIONÁRIOS	Em todos os perfis, as relações de trabalho com funcionários são permeadas por parcerias com familiares ou amigos.		
CLIENTES	Pessoas próximas, indicações ou vendem na rua	Empresas pequenas, vizinhança, indicações	Conhecidos, pessoas que se identificam com o público alvo
ENGAJAMENTO	Não se sente afetado pelo racismo, mas sabe que existe	Não se identifica com a negritude	Altamente engajados, a questão racial é presente no trabalho

## PERFIL DOS ENTREVISTADOS

O empreendedorismo negro é diverso e cada perfil traz desafios específicos.

### PRINCIPAIS DESAFIOS GERAIS

Pouco acesso a crédito e dificuldades de organização da gestão do negócio.

### PRINCIPAIS DESAFIOS ESPECÍFICOS

#### NECESSIDADE

Apoio mínimo para identificar oportunidades;  
Organizar o negócio; Apoio para formalização

#### VOCAÇÃO

Organização da gestão; Apoio para acessar crédito; Trabalho de identificação e empoderamento de identidade racial.

#### ENGAJADO

Organização da gestão; Apoio para acessar crédito;  
Formação de redes para melhorar acesso a clientes maiores;  
Profissionalização das relações entre parceiros.