

# EMPREENDEDORISMO NAS FAVELAS DE MACEIÓ

PESQUISA INÉDITA





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

HOJE, SÃO **11.403**  
FAVELAS MAPEADAS E  
ESTÃO PRESENTES EM  
**TODOS OS ESTADOS.**

**SÃO 6,6 MILHÕES DE DOMICÍLIOS  
EM FAVELAS, ONDE VIVEM  
16 MILHÕES DE PESSOAS  
QUE, COMO TODOS OS  
BRASILEIROS/AS, TRABALHAM,  
CONSUMEM, SONHAM E CONSTROEM  
O PAÍS TODOS OS DIAS.**



Rio de Janeiro / RJ

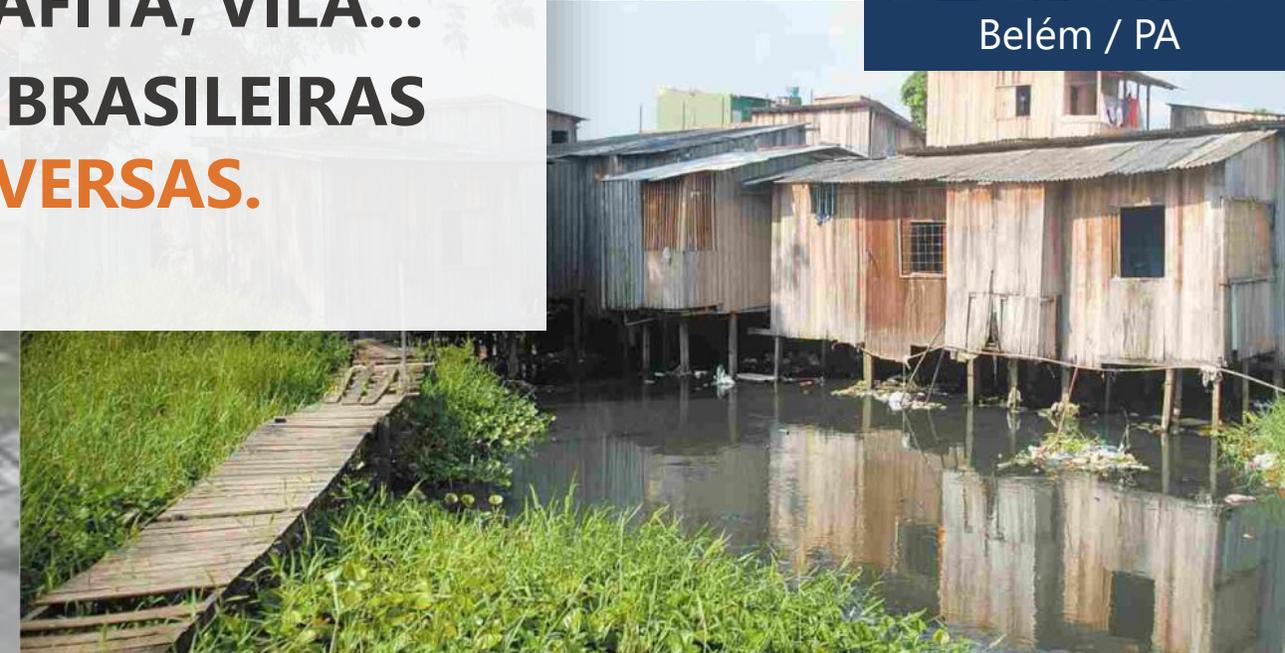
São Paulo / SP

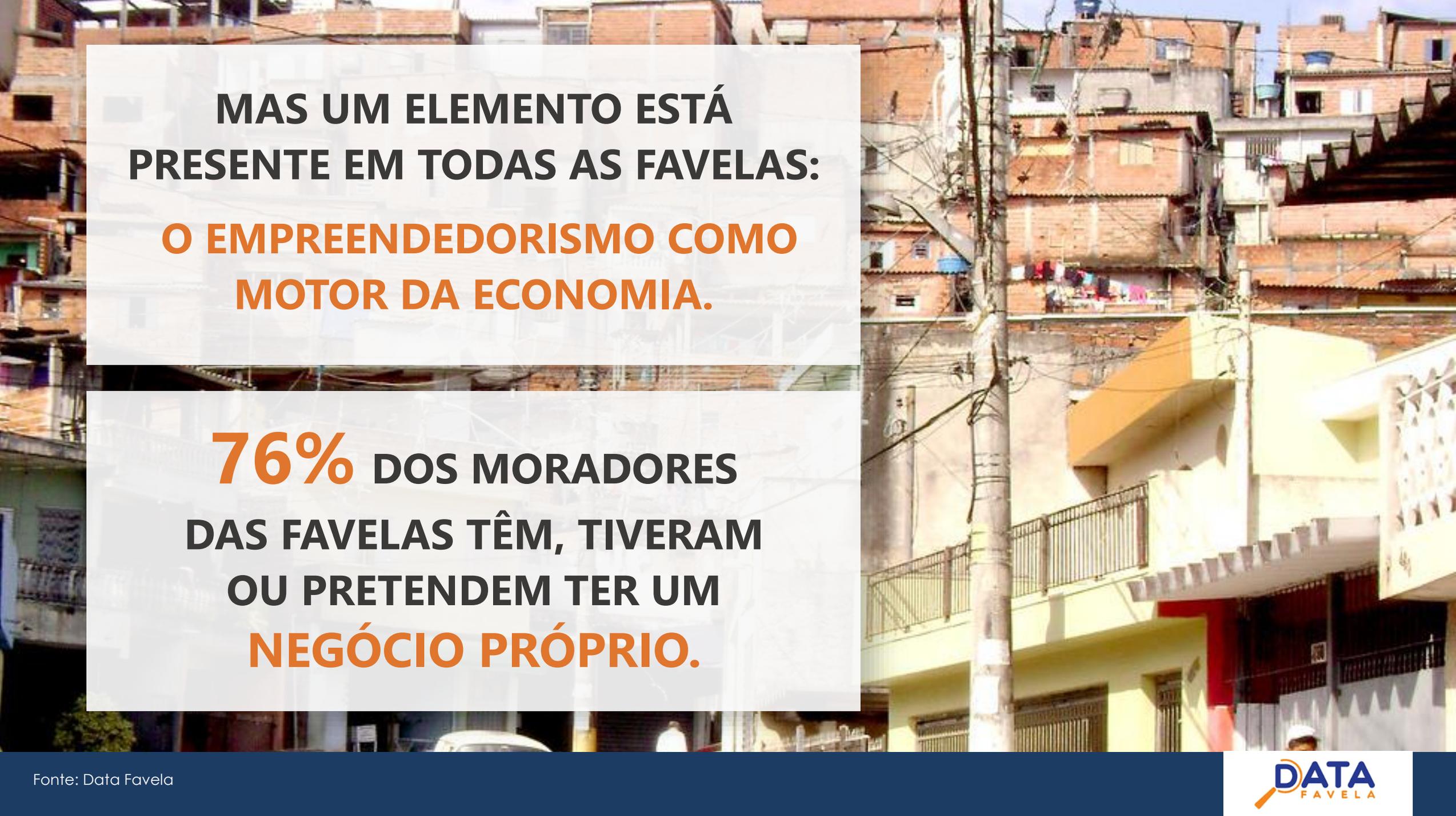


**FAVELA, COMUNIDADE,  
GROTA, PALAFITA, VILA...  
AS FAVELAS BRASILEIRAS  
SÃO DIVERSAS.**

Maceió / AL

Belém / PA

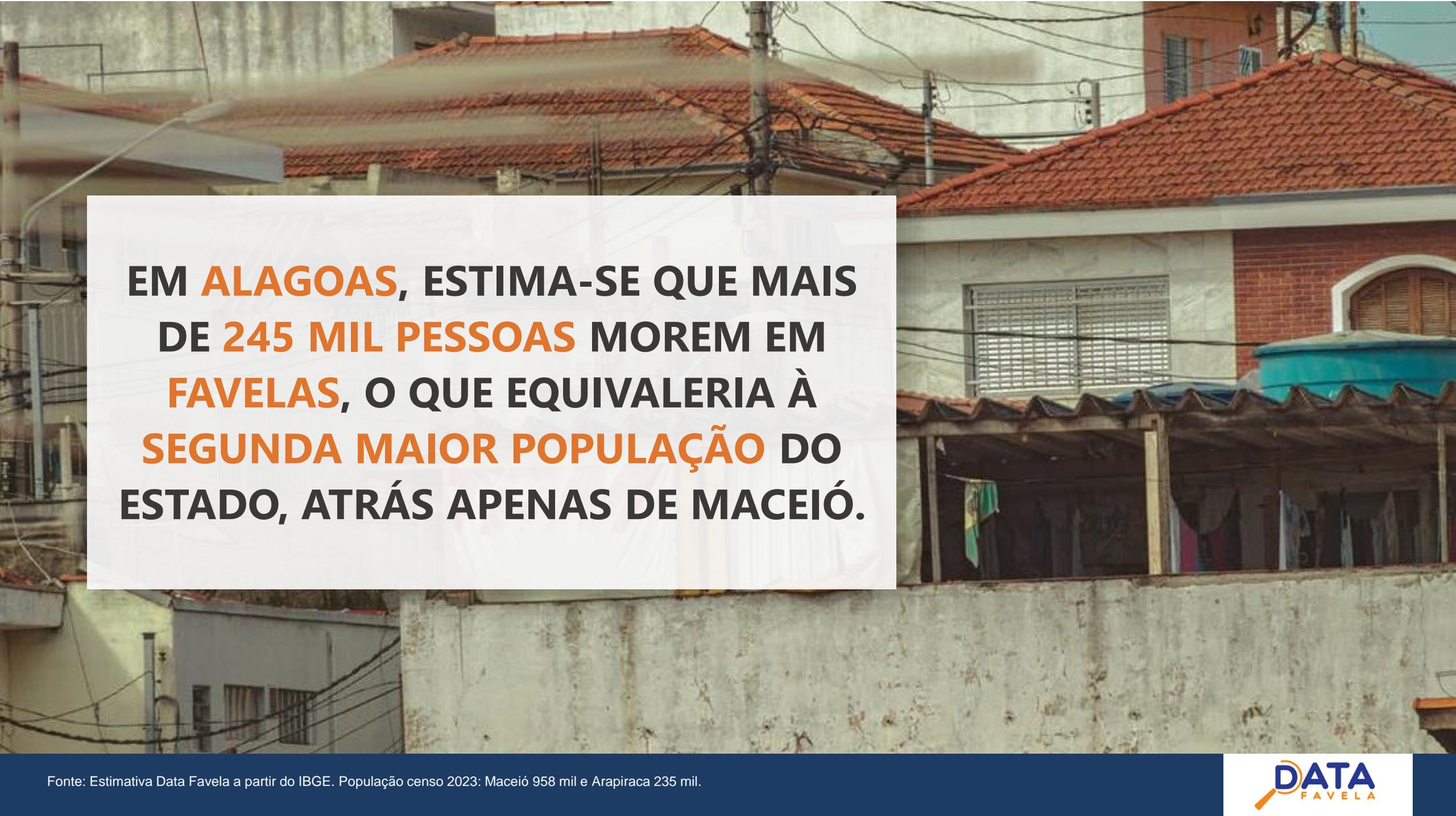




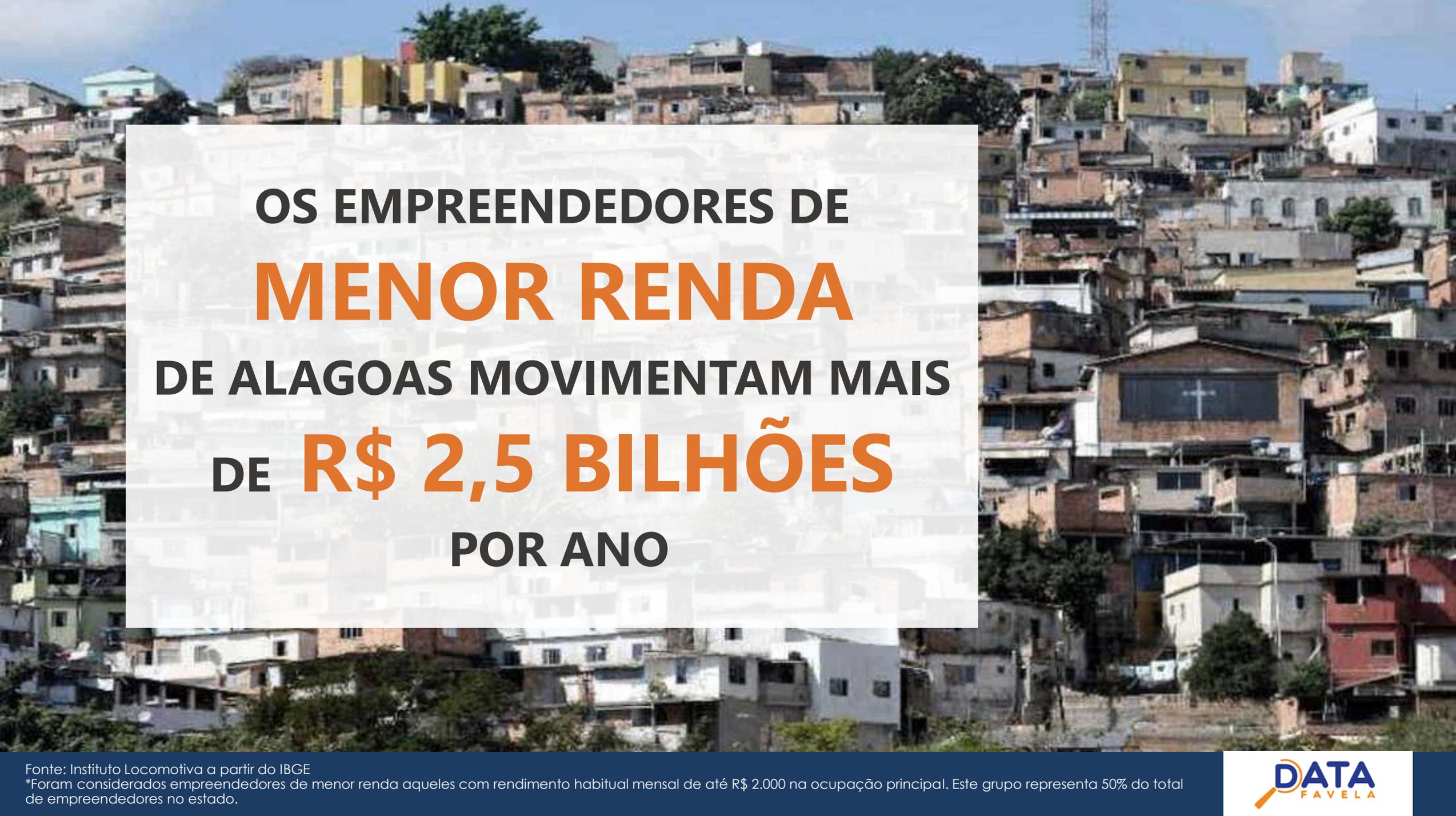
**MAS UM ELEMENTO ESTÁ  
PRESENTE EM TODAS AS FAVELAS:**

**O EMPREENDEDORISMO COMO  
MOTOR DA ECONOMIA.**

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



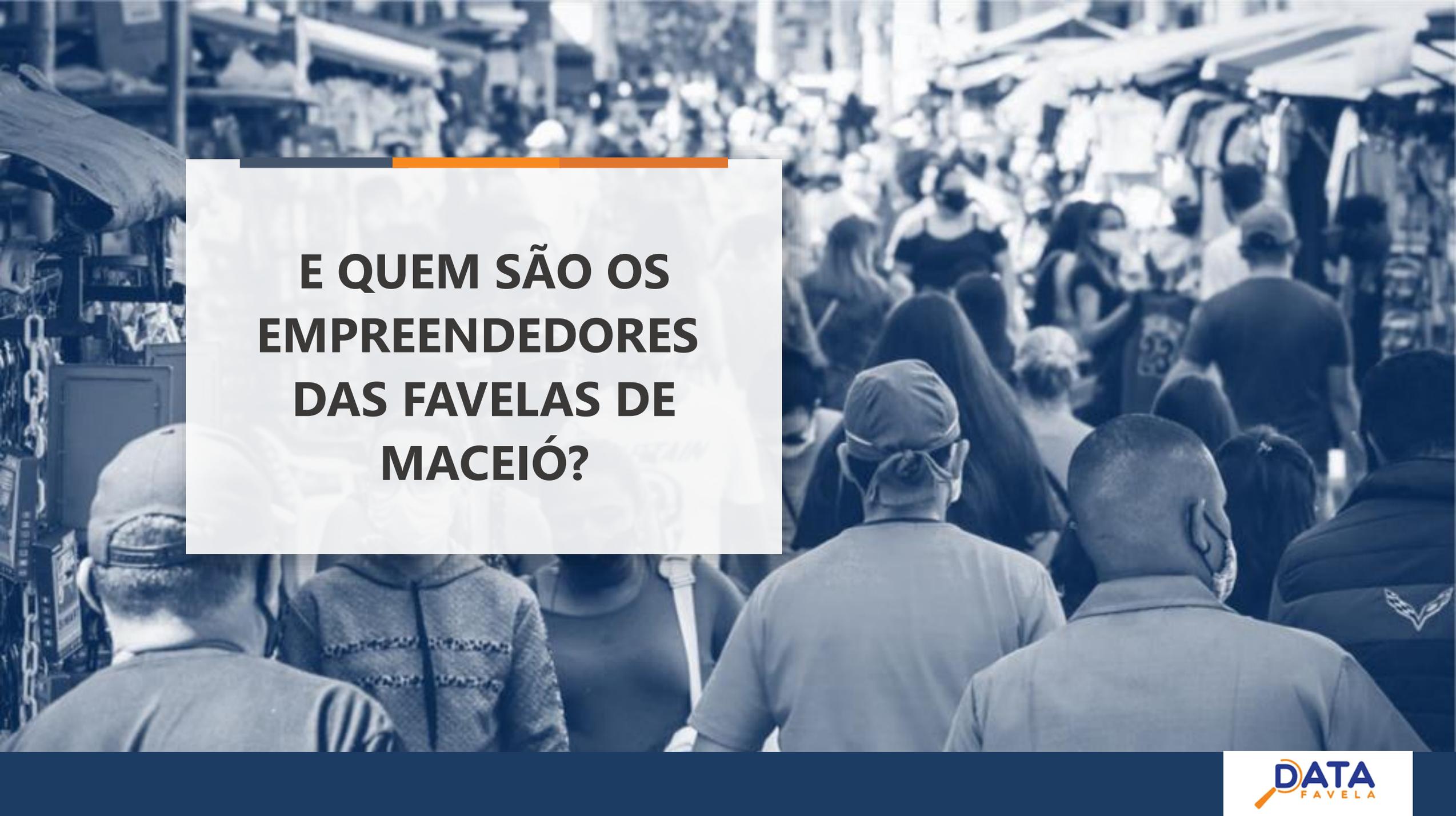
EM **ALAGOAS**, ESTIMA-SE QUE MAIS DE **245 MIL PESSOAS** MOREM EM **FAVELAS**, O QUE EQUIVALERIA À **SEGUNDA MAIOR POPULAÇÃO** DO ESTADO, ATRÁS APENAS DE MACEIÓ.



**OS EMPREENDEDORES DE  
MENOR RENDA  
DE ALAGOAS MOVIMENTAM MAIS  
DE R\$ 2,5 BILHÕES  
POR ANO**

Fonte: Instituto Locomotiva a partir do IBGE

\*Foram considerados empreendedores de menor renda aqueles com rendimento habitual mensal de até R\$ 2.000 na ocupação principal. Este grupo representa 50% do total de empreendedores no estado.



# **E QUEM SÃO OS EMPREENDEDORES DAS FAVELAS DE MACEIÓ?**

PARA CONHECER MAIS A FUNDO OS  
**EMPREENDEDORES DAS FAVELAS DE MACEIÓ**  
E SEUS COTIDIANO E DESAFIOS,  
CONDUZIMOS UM **AMPLO DIAGNÓSTICO**.

**COTIDIANO DO  
EMPREENDEDOR DA FAVELA**

**PESQUISA QUALITATIVA:**

**JORNADA 360°** (14 DIAS CONTÍNUOS DE  
TAREFAS E MISSÕES) + 2 **GRUPOS FOCAIS**

**14** EMPREENDEDORES

**PANORAMA DO  
EMPREENDEDORISMO**

**PESQUISA QUANTITATIVA PRESENCIAL:**

**516** EMPREENDEDORES DAS FAVELAS DE MACEIÓ

# A MAIORIA DOS EMPREENDEDORES DAS FAVELAS DE MACEIÓ É COMPOSTA POR PESSOAS...

DE BAIXA RENDA

98%

CLASSES CDE

NEGRAS

67%

PRETOS + PARDOS

POUCO  
ESCOLARIZADAS

58%

CURSARAM ATÉ O ENSINO  
FUNDAMENTAL COMPLETO

# CONEXÃO COM O TERRITÓRIO

Os territórios onde vivem são locais de pertencimento e constituintes de suas próprias identidades.

O sentimento de solidariedade entre os vizinhos é bastante lembrado, seja nas dinâmicas comunitárias de ajuda mútua do dia-dia ou na promoção dos negócios de colegas empreendedores.

**PRATICAMENTE TODOS OS  
EMPREENDEDORES (98%) ATUAM  
PROFISSIONALMENTE NAS FAVELAS  
ONDE VIVEM**

É nesses territórios que boa parte da vida cotidiana acontece: é onde **vivem, trabalham**, têm a maioria de seus **clientes, consomem** e passam seus momentos **livres, de lazer e descontração**.

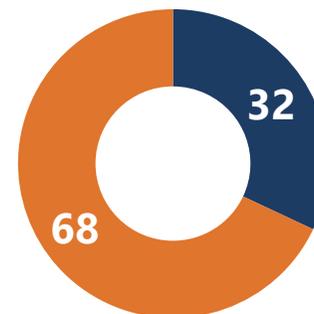


# E QUAIS SÃO OS NEGÓCIOS E COMO CHEGARAM LÁ?

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.**

% O P O R T U N I D A D E X N E C E S S I D A D E  
(ENTRE QUEM SOUBE RESPONDER)



■ Mais por oportunidade

■ Mais por necessidade

# “ALIMENTAÇÃO E BEBIDAS” É ÁREA DE ATUAÇÃO MAIS PRESENTE ENTRE OS EMPREENDEDORES, SEGUIDA POR “BELEZA E ESTÉTICA”.

39%



Alimentação e bebidas

13%



Beleza e estética

6%



Moda

5%



Mecânica e Metalurgia

Outros com 3% ou mais:

Tecnologia e informação: 4%

Vestuário, calçados e acessórios: 4%

Reparos e serviços domésticos: 3%

Agricultura familiar: 3%

Artesanato: 3%

Saúde: 3%

Festas e entretenimento: 3%



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

**PARA **92%**, ESSE FATURAMENTO  
REPRESENTA PELO MENOS METADE DA  
RENDA DOMICILIAR**

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

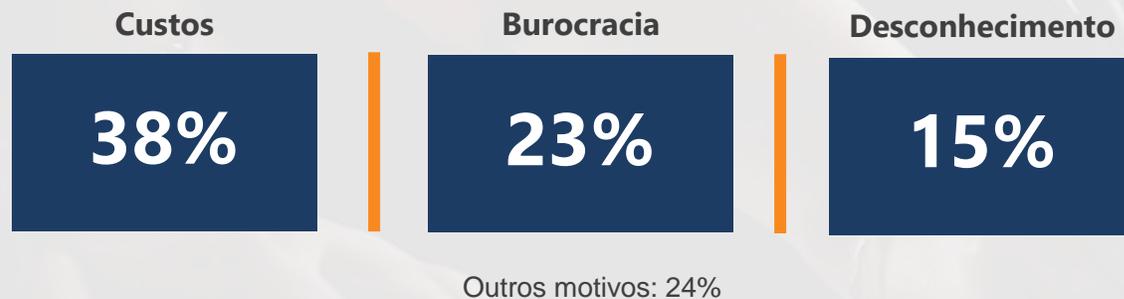
APENAS **16% TÊM CNPJ** E A MAIORIA **NÃO** TEM UM ESPAÇO PRÓPRIO.



**52%**  
**NÃO** CONTAM COM ESPAÇO PRÓPRIO  
PARA AS ATIVIDADES

# EM GERAL, O DESINTERESSE PELO CNPJ DEVE-SE PRINCIPALMENTE A CUSTOS E BUROCRACIA PARA ABERTURA E MANUTENÇÃO DE EMPRESA

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



## A FALTA DE ESTRUTURA COMPROMETE A AUTOPERCEPÇÃO DOS EMPREENDEDORES

**APENAS 2%**  
SE ENXERGAM COMO  
**EMPRESÁRIOS**



*“Empreendedor seria uma coisa mais formalizado... dentro da lei, uma pessoa com uma vara de licenciamento para trabalhar, com CNPJ.”*

**VENDEDOR DE ROUPAS, INFORMAL**

*“Sou autônoma, porque trabalho por conta própria, né? Eu que me viro, eu quem vou atrás da minha mercadoria..”*

**VENDEDORA DE ROUPAS, FORMAL**



# FLEXIBILIDADE E SER O PRÓPRIO CHEFE SÃO AS PRINCIPAIS VANTAGENS DO EMPREENDEDORISMO

% VANTAGENS DE TER UM NEGÓCIO / TRABALHAR POR CONTA PRÓPRIA (RM)

Ser meu próprio chefe/  
não responder para terceiros

66%

Flexibilidade (horário, local  
de trabalho, mais tempo)

41%

Trabalhar com o que se gosta

25%

Poder estabelecer metas  
financeiras e trabalhar alcançá-las

15%



*Trabalhando em casa fico mais tempo com eles e participo mais da vida deles... em casa trabalho mais quando eles estão comigo, e nos finais de semana e no horário de escola, eu consigo ir até minhas clientes, pois assim não deixo eles sozinhos.*

**CABELEIREIRA, FORMAL**

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



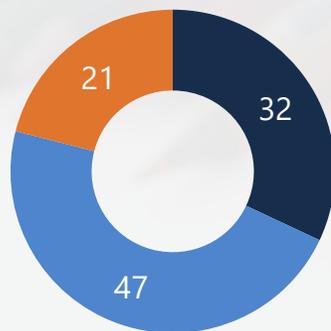
Mulheres desempenham com maior frequência o papel de **cuidadoras**, por isso **valorizam poder administrar seu tempo e ter flexibilidade de horário** para organizar as tarefas domésticas, os cuidados com os filhos e com o seu negócio.

A **autonomia financeira** que o trabalho traz é um **valor importante** para as mulheres, mesmo entre aquelas que não são chefes de família.



ALGUNS **DESAFIOS**  
COMUNS SÃO  
VIVENCIADOS NO  
COTIDIANO  
EMPREENDEDOR...

APENAS **3 EM CADA 10**  
EMPREENDEDORES **SEPARAM**  
**TOTALMENTE** O **DINHEIRO** PARA  
DESPESAS **DO NEGÓCIO DO DINHEIRO** PARA  
DESPESAS **DA CASA**



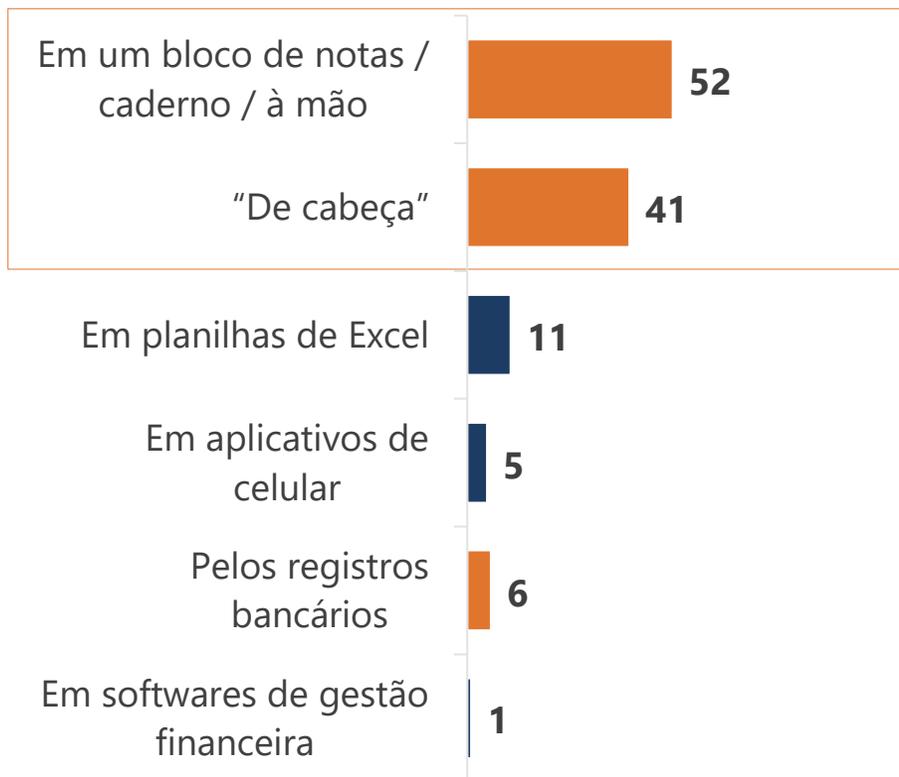
- Sim, separo totalmente
- Sim, separo em parte
- Não separo



# 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.

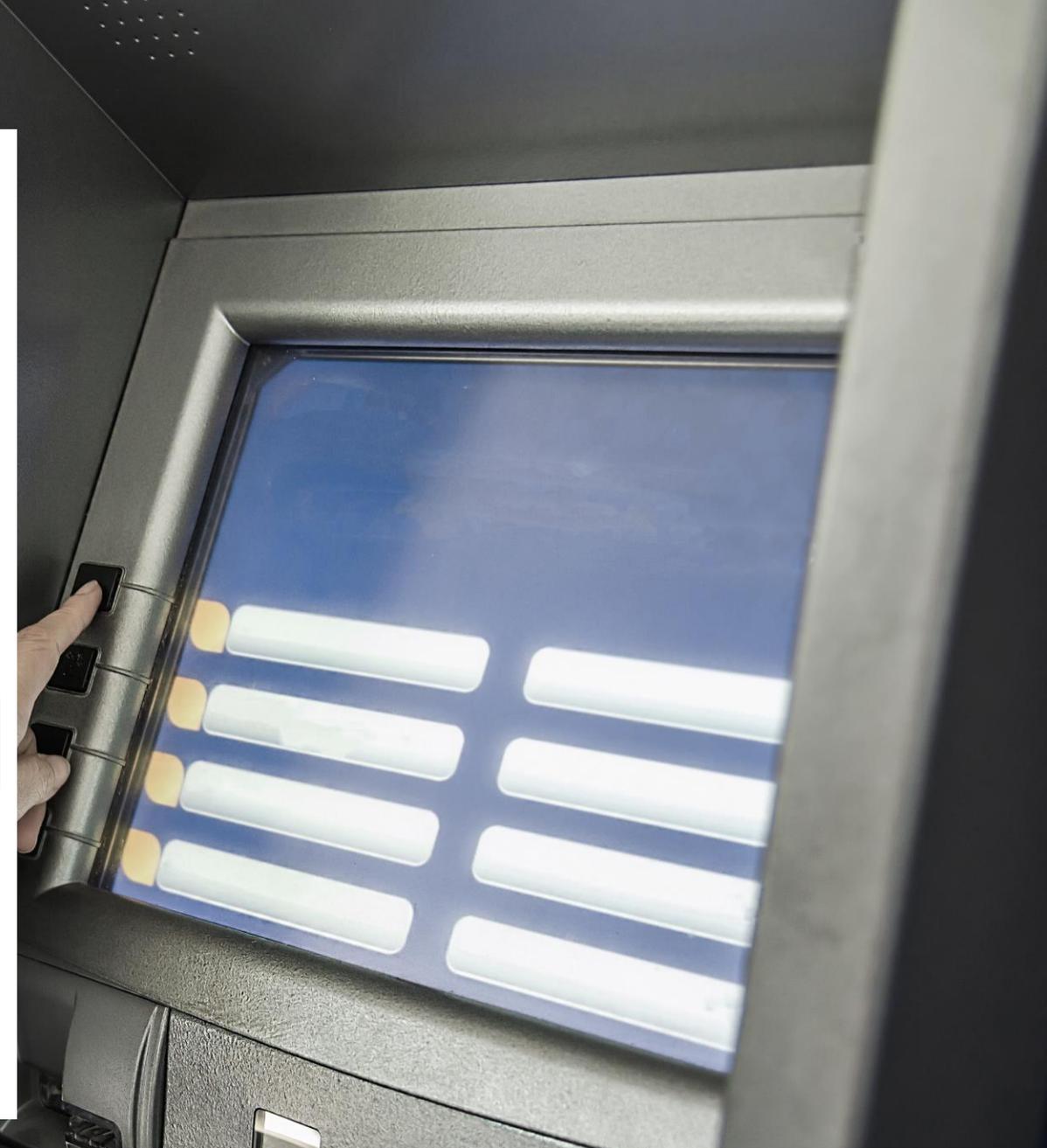
**% ORGANIZAÇÃO DAS DESPESAS E GANHOS DO NEGÓCIO**  
(RESPOSTA MÚLTIPLA)



9 EM CADA 10 EMPREENDEDORES SÃO  
BANCARIZADOS, MAS

## APENAS 9% TÊM CONTA PESSOA JURÍDICA,

O QUE IMPACTA EM LIMITAÇÕES DE ACESSO  
A CRÉDITO E CONTROLE FINANCEIRO



**83% DOS EMPREENDEDORES UTILIZAM INTERNET PARA TRABALHAR**

**CELULARES E SMARTPHONES SÃO OS DISPOSITIVOS MAIS UTILIZADOS**

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





## AINDA HÁ MUITOS DESAFIOS NO ACESSO...

Nas favelas, muitos internautas possuem **baixo índice de letramento digital e tecnologia** e, muitas vezes, acessam apenas através de **smartphones**, em geral com **pouca memória e pacote de dados restrito**, com acesso focado em **redes sociais e comunicação**.

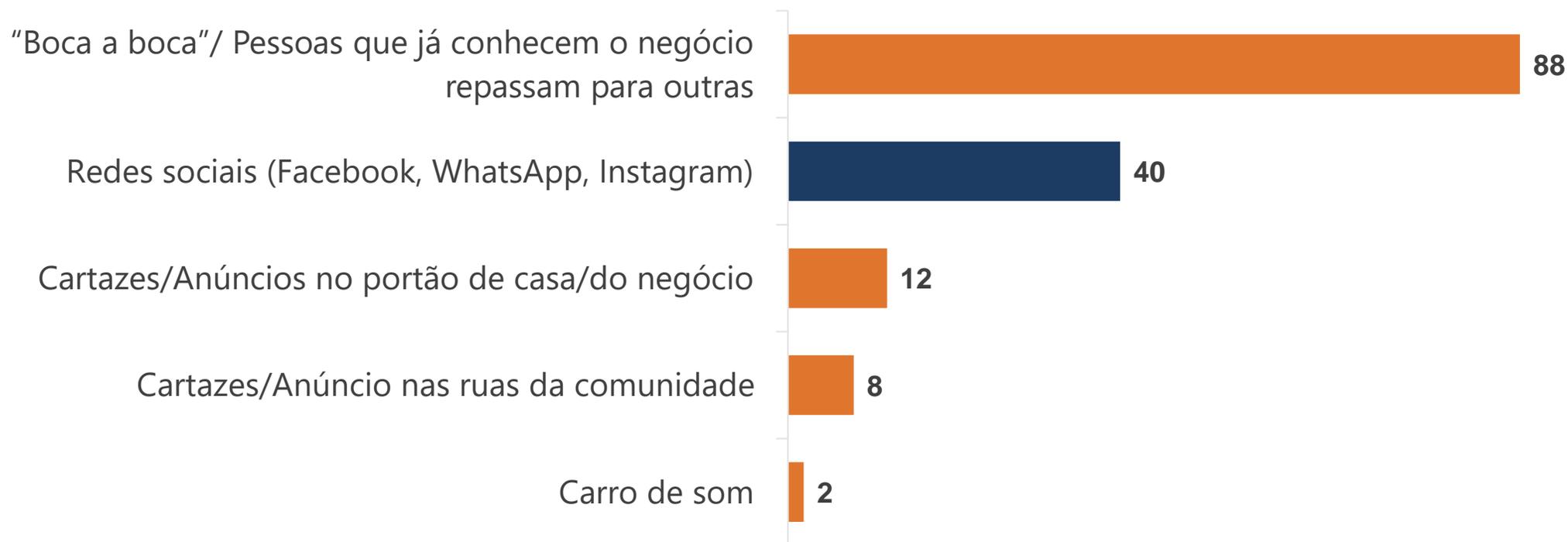
GRANDE PARTE DO **ATENDIMENTO** A  
CLIENTE OCORRE **APENAS**  
**PRESENCIALMENTE**, MESMO ENTRE  
QUEM ACESSA A INTERNET

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



# NA HORA DE DIVULGAR O NEGÓCIO, O “BOCA A BOCA” É O MEIO DE DIVULGAÇÃO MAIS POPULAR ENTRE OS EMPREENDEDORES. APENAS 4 EM CADA 10 DIVULGAM DIGITALMENTE

## % MEIOS DE DIVULGAÇÃO DO NEGÓCIO / TRABALHO CONTA PRÓPRIA



# MENOS DE 30%

DOS EMPREENDEDORES FIZERAM CURSOS  
EM SUA ÁREA DE ATUAÇÃO E  
**SOMENTE 8% ACESSARAM ALGUM CURSO  
PARA APOIAR NA GESTÃO DO NEGÓCIO**

CURSOS NA ÁREA DE  
ATUAÇÃO

24%

CURSOS SOBRE GESTÃO

8%

# OS EMPREENDEDORES DAS FAVELAS DE MACEIÓ APRESENTAM DESAFIOS E DEMANDAS EM TRÊS EIXOS PRINCIPAIS:

## ESTRUTURA

Obtenção de crédito

---

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

---

Acesso a 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



APESAR DOS DESAFIOS E DIFICULDADES, QUEREM  
ALÇAR VOOS MAIORES:

**68% estão otimistas em relação ao  
seu negócio atualmente**

**87% citam como prioridade ampliar o  
negócio ou abrir um novo negócio nos  
próximos 12 meses.**



*Meus sonhos e objetivos profissionais são expandir, crescer, evoluir, e poder estar aí em competição com os gigantes da minha área.*  
**(Dono de lanchonete, informal)**

**OBRIGADA!  
OBRIGADO!**

---

[contato@datafavela.com.br](mailto:contato@datafavela.com.br)

