

GOOGLE



#COISADEPRETO

Um estudo sobre a real jornada dos afroempreendedores brasileiros

Google

+



Box 1824

Part of the Cl&T family

#CoisadePreto

Não basta escalar negócios em momentos de virada. É preciso agir em um dos momentos mais críticos da jornada: antes mesmo de tirar o empreendimento do papel.

Fruto da parceria entre o Google e a Box1824, este estudo levantou dados qualitativos e quantitativos (com apoio da Offerwise) sobre a trajetória empreendedora de pessoas negras e brancas. A partir dessas análises, foram identificados principais dores, barreiras, urgências e desafios próprios das experiências de cada um.

Perfis

Etapa quantitativa

Empreendedores negros e brancos do Brasil

Empreendedores e empreendedoras de 18 anos ou mais, negros e brancos, de todas as classes sociais, de todas as regiões do Brasil.

METODOLOGIA

Pesquisa quantitativa, aplicada através de questionário estruturado online, de autoaplicação.

COLETA DE DADOS

Os respondentes foram selecionados através de questionário no painel Offerwise, com abrangência nacional.

RAÇA

**Seguimos o critério de autodeclaração para brancos e para negros (pretos e pardos autodeclarados)*

500

Empreendedores pretos e pardos

500

Empreendedores brancos

PÚBLICO ALVO

Empreendedores e empreendedoras de 18 anos ou mais, negros e brancos, de todas as classes sociais, de todas as regiões do Brasil.

PERÍODO DE COLETA

10 a 21 de outubro de 2022

MARGEM DE ERRO

3PP

Para o total da amostra

95%

De espaço de confiança



Quem são os *alphas* que surgiram ao longo da pesquisa?

São os especialistas no tema afroempreendedorismo que entrevistamos e que tem uma compreensão profunda sobre o tema em diferentes campos: precarização do trabalho, economia e aceleração de negócios negros.



Apesar das invisibilizações do senso comum sobre empreendedorismo, o empreendedorismo negro resiste - com muitas caras, com dinâmica própria e com o trabalho feito por muitas mãos.

“Afroempreendedor é quem movimenta o Brasil há muito tempo. Só não tinha esse nome”



A cara do empreendedorismo negro é

coletiva

Enquanto os brancos costumam encarar a jornada do empreendedorismo como um meio para tirar um velho sonho do papel - seja o sonho de ser dono, seja o sonho do sucesso -, os empreendedores negros veem uma oportunidade de melhorar a vida da família e de pessoas próximas. Por isso, eles quase nunca estão efetivamente sozinhos ao tomar essa decisão.


**A cara do
empreendedorismo negro é**

**de quem
se vira**

Vivendo um contexto de crise como regra - e não exceção -, os empreendedores negros estão onde está a oportunidade de gerar/complementar renda: tem festa na rua? Por que não comprar cerveja no supermercado e vender no isopor? Por que não começar a vender brigadeiro para os colegas do trabalho CLT?

Nesse cenário, buscam também se atualizar com os recursos e instrumentos que têm em mãos: seja os vídeos no YouTube sobre precificação, seja conversar com amigos e vizinhos próximos.





A cara do empreendedorismo negro é de trabalhadores, autônomos, “do corre”

Embora o significado de dono de negócio/empresário(a) esteja claro para muitos, essas denominações costumam aparecer acompanhada de outras quando falamos sobre o(a) empreendedor(a) negro: ao serem perguntados(as) como se enxergam, houve casos, na metodologia qualitativa, em que se sentiram mais confortáveis com a palavra “autônomo(a)” do que, efetivamente, com “empreendedor(a)”.

São essas vivências que estão movimentando a economia brasileira.

Empreendedores negros se ancoram na potência do coletivo para fazer seus negócios acontecerem há muito tempo. Nesse contexto, criou-se uma nova lógica que abrange e inspira novas formas de operar no mercado, na economia de modo geral e na maneira de navegar em uma dimensão própria, com regras e métricas particulares.

Os números não
deixam mentir:
são mais de

14
milhões

de empreendedores negros
com negócios ativos
no Brasil.

Empreender é, antes de mais nada, uma jornada de **enfrentamento de muros.**

Atuar em prol da prosperidade de negócios negros não gera bons resultados somente para pessoas negras: de forma geral, todos os empreendedores podem se beneficiar no fomento de um círculo frutífero e virtuoso de crescimento.

Mas existem barreiras estruturantes ao longo da jornada que dificultam - ou até mesmo impedem - o crescimento de negócios negros.

"Hoje todo mundo quer levantar a pauta racial porque sabe que é lucrativa, mas todo mundo coloca essa pauta com um muro - e esse muro não está tão visível; ele fica invisível de propósito. Se você, empreendedor negro, quer ultrapassar, você bate a cara porque sempre vai ter alguma coisa que impede você de ultrapassar."

Alpha



Empreender no Brasil é, antes de mais nada, uma dura jornada repleta de dores e alguns muros. Ao longo da pesquisa, **identificamos 5 muros decisivos na trajetória do empreendedor:**



Diferentemente de empreendedores brancos, os negros começam a jornada carregando não apenas seus sonhos individuais, mas a aspiração e força de trabalho da sua família e de pessoas próximas.

1. O MURO DA DECISÃO

Buscando mais controle da própria vida

Se começar a empreender é uma decisão difícil para a maioria das pessoas, para os empreendedores negros é ainda mais difícil. Fatores como falta de mobilidade/perspectiva de carreira estável no mercado de trabalho e a pressão de fazer o negócio dar certo para conseguir ajudar a família tornam esse processo ainda mais complexo.

E mais: embora empreender não os livra de situações de racismo e discriminação, enfrentar questões estruturais são colocadas na balança para grande parte das pessoas negras.

Antes de empreender, os negros ocupavam posições hierarquicamente mais baixas no mercado de trabalho - sendo que nenhum deles era diretor(a).



E nesse contexto, uma das descobertas é que as situações de racismo ou discriminação influenciaram parte dos entrevistados na decisão de começar a empreender.

Foram totalmente decisivas **51%**

Foram importantes, mas não foram decisivas **41%**

Não foram nada decisivas **08%**

P. E o quanto você diria que cada uma dessas situações foi decisiva para que você decidisse começar seu próprio negócio? (RU)

Base negros: 312



“Eu cresci nesse rolê [do empreendedorismo], mas fiquei cansado dos corres que não estavam dando certo... **A GENTE VAI DESESTIMULANDO - E A GENTE SABE DO NOSSO POTENCIAL, DA NOSSA CAPACIDADE - E FOI AÍ QUE EU PENSEI: VOU GANHAR DINHEIRO EM OUTRO LUGAR”**

- Homem preto, 26 anos, dono de lojas afro, Salvador (BA)

Empreender não os livra/ameniza a vulnerabilidade diante de situações de racismo e discriminação.



POR ONDE COMEÇAR A TRANSFORMAÇÃO?

- Programas de mentoria feito por e para pessoas negras que estão pensando em se tornar empreendedoras;
- Treinamentos contínuos que ensinem como fazer o planejamento inicial básico para tirar os negócios do papel;
- Mapeamento e promoção de programas de desenvolvimento de carreira para que profissionais negros ocupem, cada vez mais, a cadeira de diretores(as), donos(as) de negócio e outras posições de liderança;
- Indo além de novembro e maio: as discussões sobre racismo estrutural e seus efeitos devem fazer parte da agenda de empresas/instituições de forma contínua;

2.

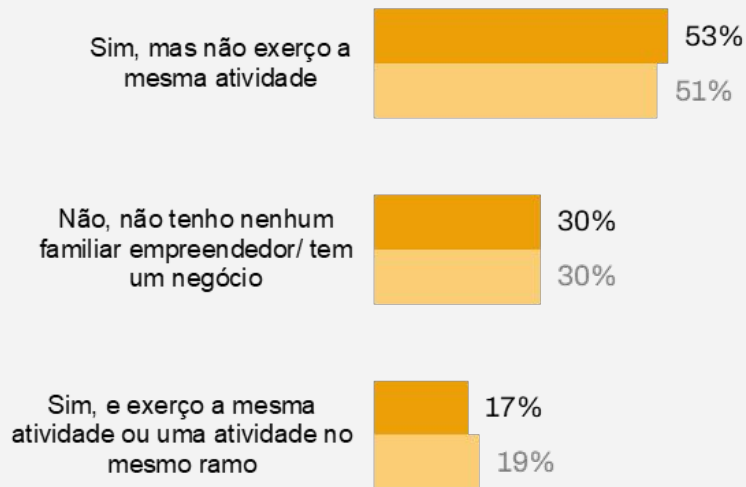
O MURO DO DESCONHECIMENTO

Aprendendo, na marra, a ser empreendedor(a)

Depois de ter se arriscado e seguir adiante no plano de ter o próprio negócio, as contas não param de chegar. Além disso, a insegurança em navegar em águas completamente desconhecidas prevalece: será que vai vender? E se vender, dá para lucrar e pagar as contas de forma saudável? Afinal, será que eu sei ser gestor(a) de negócios?

Embora medos como esses os acompanhem ao longo de toda a jornada, é nessa etapa que os empreendedores negros buscam referências em vídeos gratuitos, cursos e pessoas próximas. Olhando especificamente para os afroempreendedores(as), amigos próximos, vizinhos e comunidade exercem uma influência considerável no processo de aprendizado e construção de repertório.

Tem familiar empreendedor?



Negros
 Brancos

Base negros: 500
 Base brancos: 500

P. Você tem algum familiar próximo que é empreendedor ou que possui um negócio atualmente? (RU)

Mais da metade dos entrevistados têm familiares empreendedores, mas não exercem a mesma atividade deles.

Embora 30% deles não tenham familiares empreendedores, **a classe social pesa mais para os negros do que para brancos: 55% dos negros da classe D/E não têm referência empreendedora na família.**

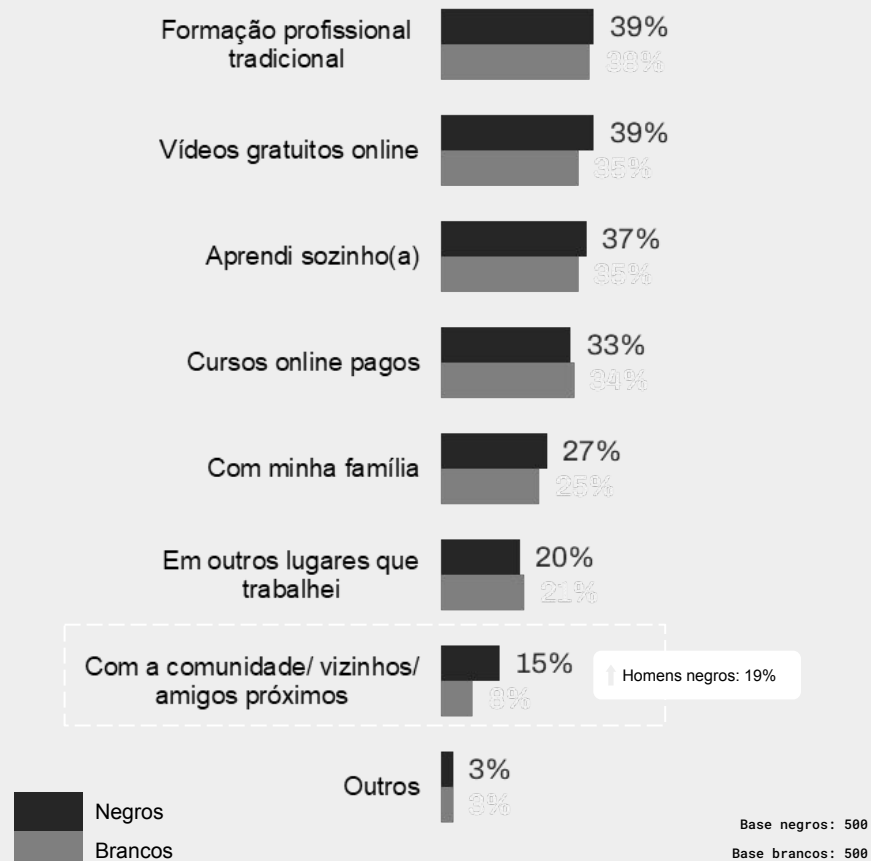
Por outro lado, **30% dos brancos que pertencem à classe A não apenas têm familiares empreendedores como estão no mesmo ramo de atividade deles.**

Para os negros, o aprendizado com a família, com a comunidade, vizinhos ou amigos próximos é muito mais relevante do que para os brancos.

“Você começa a confundir o seu dinheiro com o dinheiro do seu negócio, que é onde a gente se perde muito se não tiver controle do que entrou de lucro, do que pode colocar como investimento... E aí você precisa usar o dinheiro do negócio para a sua vida pessoal. Se, por exemplo, você quer ter um maior volume de produção, você acaba perdendo porque teve que gastar com dívida pessoal”

- Homem negro, 44 anos, cervejeiro, São Paulo (SP)

Onde buscam aprender sobre empreendedorismo?



Sem conhecimento técnico específico, muitos empreendedores negros vão tomando decisões na emoção, sem muito repertório e quase sempre comprometendo a saúde financeira do negócio já nos primeiros meses. Diante desse cenário, como começar a agir?

POR ONDE COMEÇAR A TRANSFORMAÇÃO?

- Oferecer conteúdos pautados na realidade do(a) empreendedor(a) negro(a) voltados para otimização de recursos que já fazem parte da rotina dele;
- Pensar em programas de educação financeira de base com uma comunicação próxima à rotina e a realidade que o(a) afroempreendedor(a) enfrenta;

A woman in a white lab coat is shown in profile, focused on decorating a three-tiered red cake. The cake is adorned with gold lettering that reads 'HOO'. She is using a small tool to apply frosting to a cupcake. The setting appears to be a kitchen or a bakery, with a window in the background showing a view of a city. The overall scene is brightly lit, with natural light coming from the window.

3.

O MURO DA SUPERAÇÃO

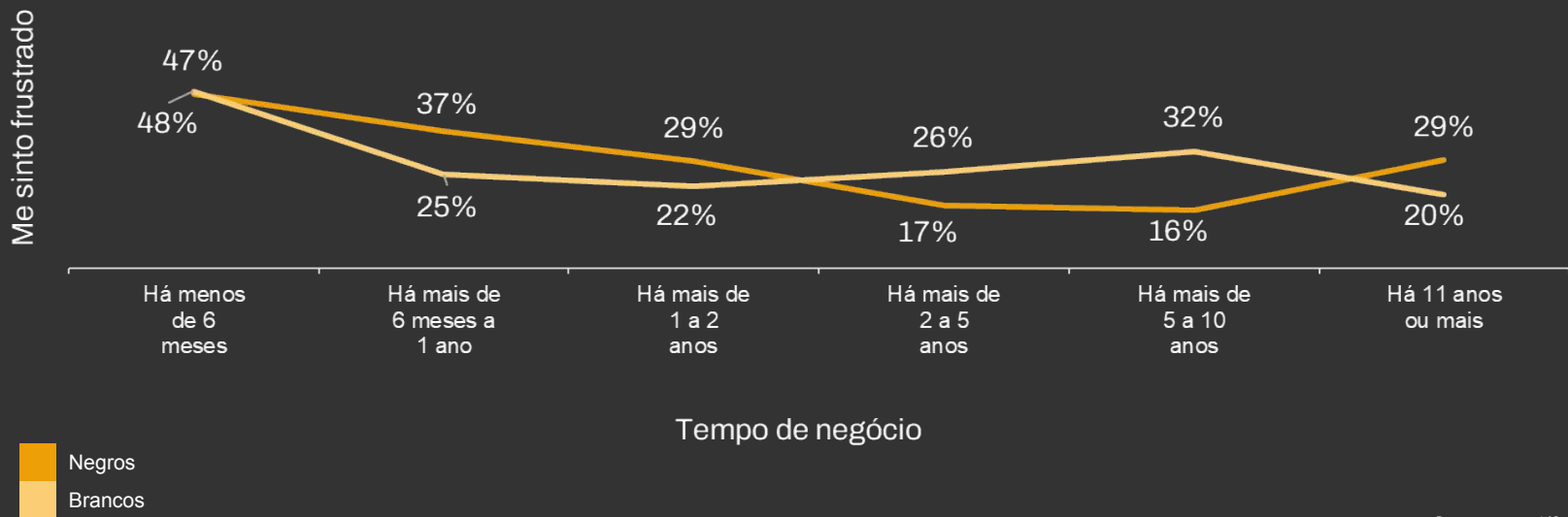
**Gestores do caos:
é preciso manter
todos os pratos
girando**

Mesmo que já estejam vivendo na prática a gestão do próprio empreendimento, daqui em diante os empreendedores negros enfrentam o desafio de manter toda a cadeia funcionando. Além disso, é preciso especializar-se ainda mais no segmento do seu negócio e compreender como/para quem é melhor pedir ajuda.

Dar conta de todos esses pontos de atenção é particularmente mais frustrante na trajetória do afroempreendedor embora seja um sentimento comum a todos ao longo da jornada, a pesquisa revela que a frustração é um sentimento que tende a durar mais entre eles.

Pessoas negras tendem a se manter frustradas por mais tempo do que os brancos ao longo dos dois primeiros anos do negócio:

entre aqueles que iniciaram as atividades há 11 anos ou mais, o sentimento de frustração com a trajetória empreendedora também é maior entre os negros - analisando o mesmo período de funcionamento dos negócios.



Base negros: 142
Base brancos: 142

P. Com qual das frases abaixo você se identifica mais?
P. Quando você iniciou as atividades do seu negócio ou empresa?

“Depois que você aprende a ser empresário de fato, você tem que estudar para entender tudo o que você pode fazer, o que é que você pode aproveitar do governo, onde é que você pode conseguir recurso extra... Enfim, todas essas questões mais burocráticas. É uma dificuldade que vai além do dinheiro”

Homem negro, 26 anos, dono de lojas afro, Salvador (BA)



Entender como superar os percalços financeiros e ter recursos/instrumentos é uma situação bastante desafiadora para os empreendedores. O resultado disso é um sentimento de frustração acumulada - sensação que tende a durar mais entre os negros, mesmo entre aqueles com mais de 10 anos de negócios estabelecidos.



POR ONDE COMEÇAR A TRANSFORMAÇÃO?

- Potencializar redes de apoio locais: aproximar empreendedores, fornecedores, parceiros e clientes de uma mesma região/segmento pode fomentar o empreendedorismo coletivo, abrir precedentes na criação de novas soluções e minimizar o sentimento individual de frustração;
- Pensar junto em estratégias de divulgação do negócio que se apoiem em soluções/recursos digitais já familiares para o empreendedor(a);



4.

O MURO DA SOLIDÃO

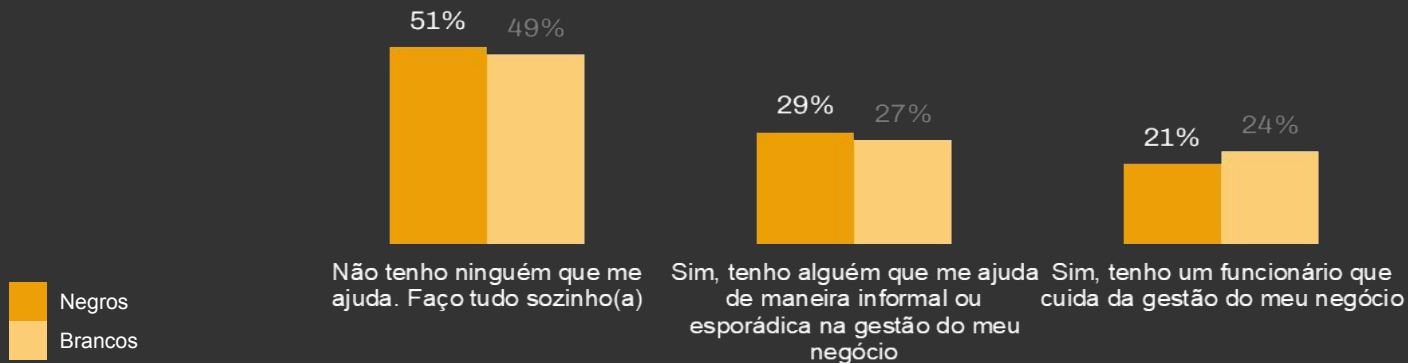
Encarando sozinho os desafios de crescimento do negócio

Os planos de sustentabilidade do negócio passam pela dura constatação que seu crescimento depende de uma pessoa só: o(a) empreendedor(a). De forma solitária, essa pessoa tenta dar conta não só da gestão do seu negócio, mas também quebra a cabeça pensando em como a sua empreitada pode apoiar financeiramente sua família.

Essa equação recai principalmente nas mulheres negras, que são as que mais sofrem pela falta de ajuda na gestão de negócios: mesmo que esporadicamente ou de maneira informal, quase 60% delas afirmam que não têm ninguém para apoiá-las nesse sentido.

Cerca de metade dos entrevistados não recebe qualquer tipo de ajuda para fazer a gestão do seu negócio.

Mas 24% dos empreendedores brancos contam ao menos com a ajuda de um funcionário que administra essa área.



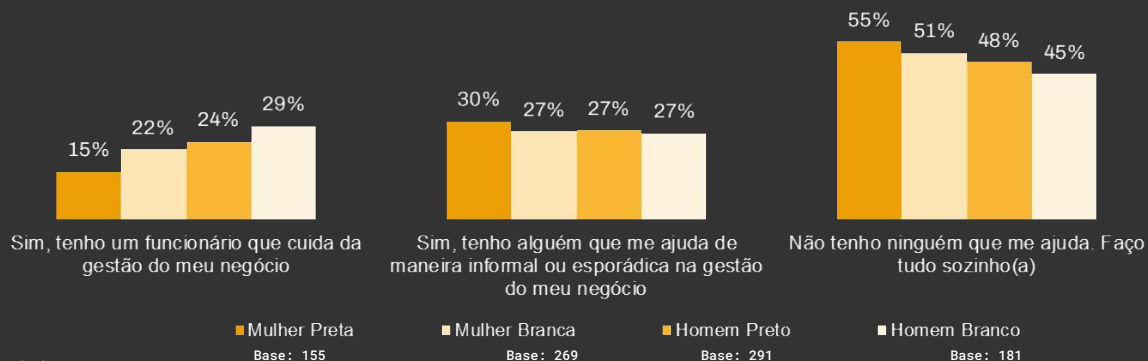
P. E você tem alguém que te ajuda a fazer a gestão do negócio? (RU)

Base negros: 455
Base brancos: 452

Quando olhamos para as mulheres negras, a solidão é ainda maior: enquanto que mais da metade delas lidam com a gestão de seus negócios de forma solitária...

Quase 30% dos homens brancos contam com a ajuda de um funcionário para executar a mesma tarefa.

Tem alguém que te ajuda a fazer a gestão do negócio?



P. E você tem alguém que te ajuda a fazer gestão do negócio? (RU)

Contando com menos ajuda e recursos financeiros para gerir o próprio empreendimento, os empreendedores negros se sentem muito mais sobrecarregados para poder pensar em dar o próximo passo rumo à escalada dos negócios.

“Eu crio o meu produto de origem mesmo, então eu vou pra malharia, eu estudo estampa, eu confecciono, eu faço a produção, eu faço o conteúdo visual, a venda, o pós-venda... Eu faço o rolê inteiro. Então é, de fato, uma rotina que 24 horas não é o suficiente pra fazer tudo”

Homem negro, 30 anos, dono de loja, São Paulo (SP)



POR ONDE COMEÇAR A TRANSFORMAÇÃO?

- Cobrir a necessidade de orientações gerais sobre planos de expansão com conteúdos em formatos simples de consumir - e que não onerem o tempo que o empreendedor gasta em atividades que fazem parte do seu trabalho. Exemplo: podcasts e chatbots oferecendo ajuda (técnica e emocional);
- Ajudar a mapear ferramentas que facilitem - e até mesmo automatizem - atividades mais operacionais como controle do fluxo de caixa, por exemplo.

5.

O MURO DA PROSPERIDADE

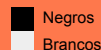
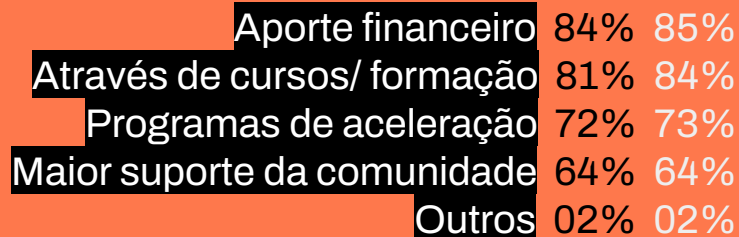
Enfrentando uma grande dor de cabeça: a do acesso ao crédito

Da contratação de funcionários, passando pela expansão logística ao aumento de produção, não adianta: é preciso investimento financeiro para dar o próximo passo.

Neste ponto, não tivemos mudanças no últimos anos: para os negros, o acesso ao crédito continua sendo uma verdadeira pedra no sapato.

Mais de 80% dos entrevistados, sejam negros ou brancos, apostam no **aporte financeiro como o suporte que mais poderia ajudá-los na expansão de seus negócios.**

O que poderia ajudar na expansão dos seus negócios?



Base negros: 500
Base brancos: 500

Entre negros e brancos, quem têm mais acesso ao crédito?

Porém, para **28%** dos empreendedores negros, o maior desafio para expandir os negócios é ter o crédito aprovado pelas instituições financeiras.

Esse número cai para 21% das pessoas brancas entrevistadas.

*P. Que tipo de ajuda o seu negócio precisa ter para crescer hoje?
Ordene os 3 principais em ordem de importância. (RANKING)*

Base negros: 500
Base brancos: 500



Demanda por qualificação da equipe

15% dos entrevistados brancos apontam o aumento ou qualificação da sua equipe como um dos tipos de ajuda que precisam para fazer o negócio crescer hoje.

Entre os negros, essa proporção cai para 12%.

Os critérios de elegibilidade ao crédito são praticados há muito tempo - e quase sempre da mesma maneira, pelas mesmas instituições. Sendo assim, é preciso pensar em novas abordagens que viabilizem que populações marginalizadas - mulheres negras em especial - consigam o apoio financeiro necessário para seus negócios escalarem.

"Na minha opinião, não existe outro caminho para escalabilidade de afronegócios - por mais duro que seja - que não passe por uma atração de investimentos voltada para o nosso nicho de afrodescendentes.

Assim como o racismo é um tema estrutural, também existe o tema da mobilização de investimentos no racismo estrutural.

Como a gente não está em nenhuma dessas áreas do setor financeiro, a gente nunca tem lugar de fala para discutir essas questões. Então o que a gente faz? A gente está sempre na discussão da questão cultural, da questão identitária, da questão da sobrevivência em si e da educação - e não estamos fazendo tanto o recorte do investimento, que é justamente o que vem abastecer todas essas outras áreas de recursos para que elas possam ser estáveis."

Alpha

POR ONDE COMEÇAR A TRANSFORMAÇÃO?

- Promover discussões sobre como funciona o acesso ao crédito junto às principais instituições financeiras e quais critérios são usualmente utilizados para definir aprovações X reprovações entre requerentes;
- Apoiar e impulsionar o fomento de instituições financeiras menores que facilitam a captação de recursos para grupos e populações minorizadas com iniciativas como moedas locais, moedas digitais e por aí vai;

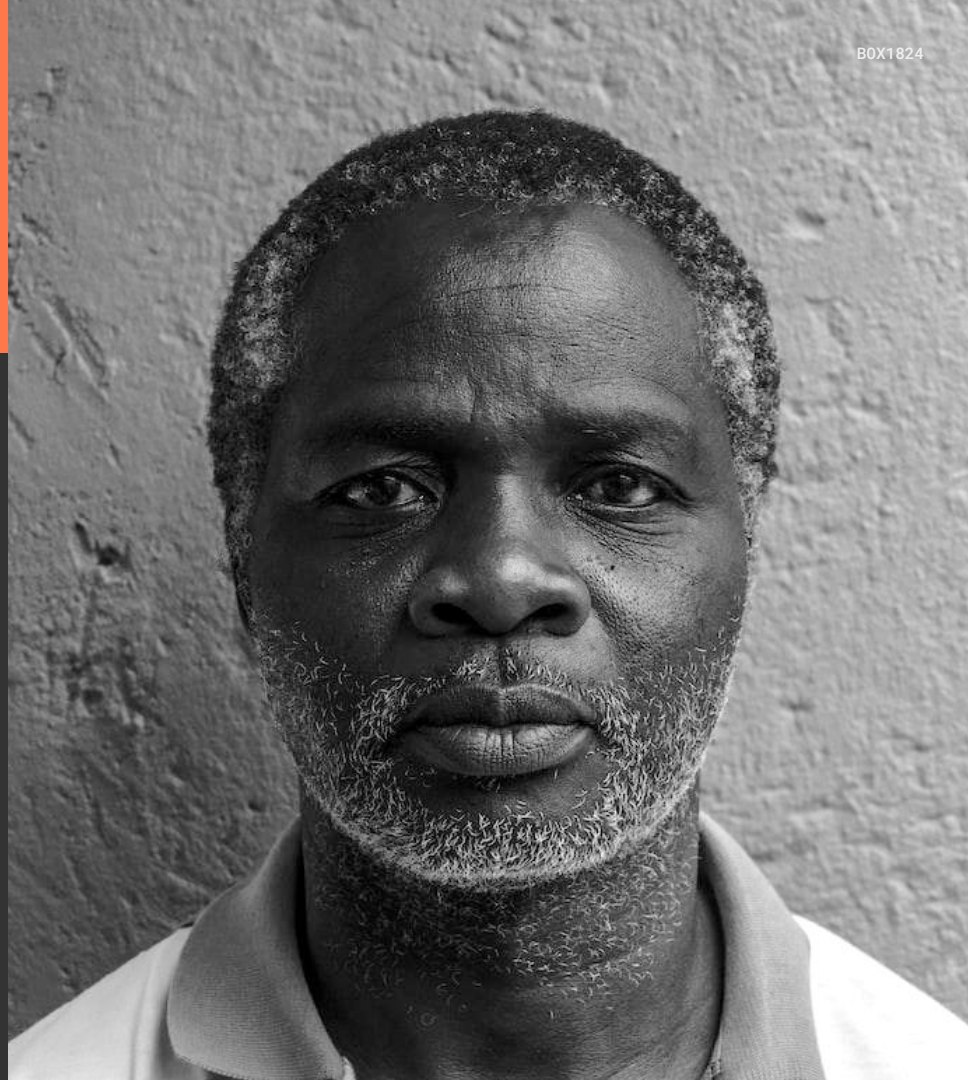


Diante de todos os muros e dificuldades, qual a grande dor que o empreendedor negro enfrenta?

“Enquanto o empreendedor branco prospera, o empreendedor negro segue como o arrimo da família... Ele paga aluguel, ele ajuda a mãe, ele está numa situação de maior vulnerabilidade - o que faz com que, automaticamente,

SUA EMPRESA SEMPRE ESTEJA NA CURVA DA MORTE”.

Alpha



Diante de todos os muros e dificuldades, qual a grande dor que o empreendedor negro enfrenta?

Assim como os corpos negros estão sujeitos a uma série de vulnerabilidades e, portanto, estão **MAIS PROPENSOS A MORRER**, os negócios de empreendedores negros já nascem **RESIGNADOS À CURVA DA MORTE.**



A maior das dores é

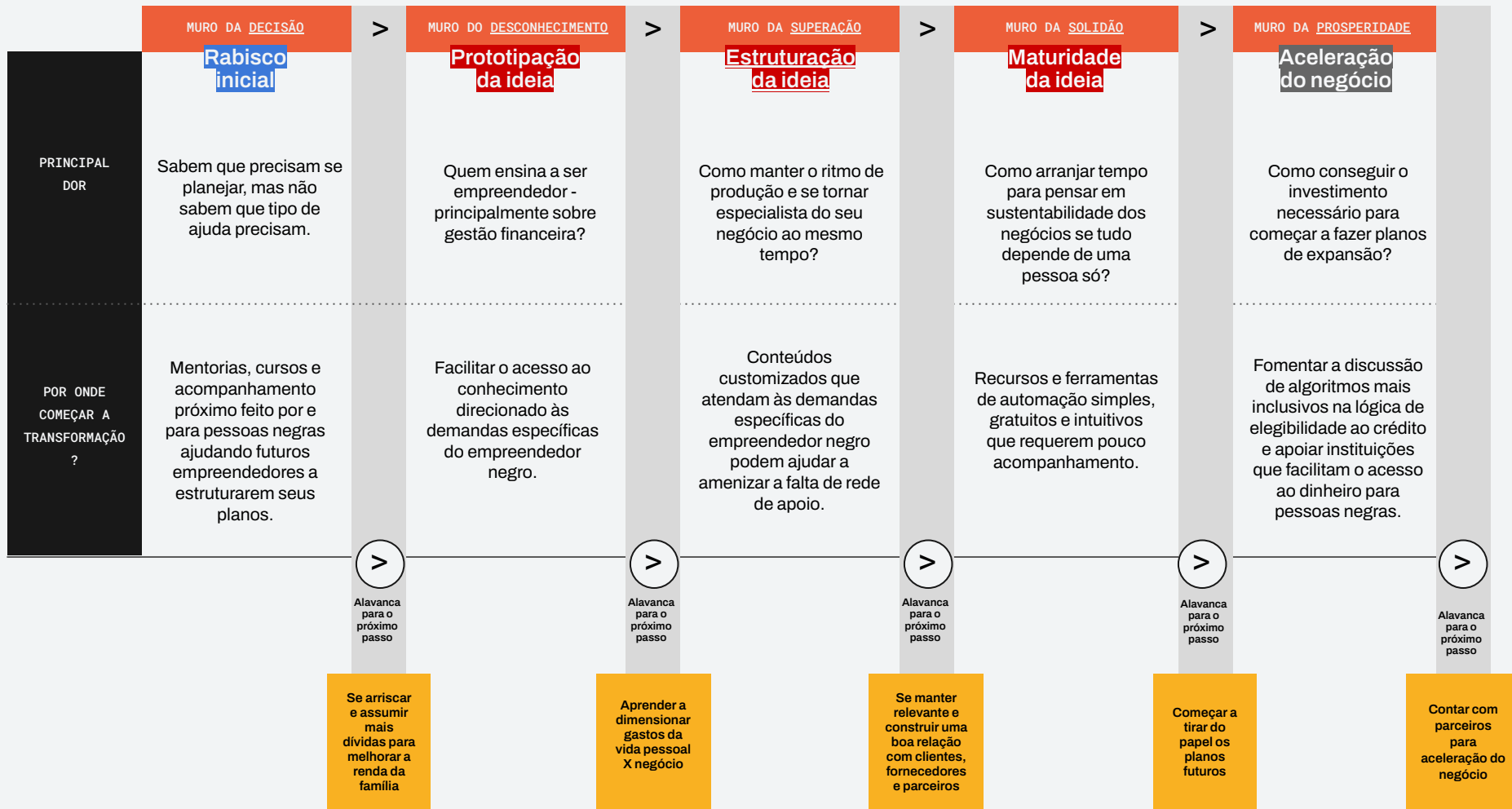
MORRER

ANTES

MESMO DE

EXISTIR.

Atuar nos pontos de virada ao longo da jornada pode ser decisivo para que os negócios de pessoas negras atravessem os muros, ganhem fôlego e tenham a **OPORTUNIDADE DE PROSPERAR.**



GOOGLE #COISADEPRETO

Um estudo sobre a real jornada dos afroempreendedores brasileiros