



CARTA DE SOLUÇÕES

VOLUME 2

O MACRO IMPACTO DO MICROEMPREENDEDOR



O MACRO IMPACTO DO MICROEMPREENDEDOR.

Como avançar no apoio aos microempreendedores brasileiros?

Os microempreendedores fazem girar, e muito, a economia do Brasil. Segundo o SEBRAE (2018), eles representam 99% das empresas brasileiras e são responsáveis por 27% do nosso Produto Interno Bruto. Além disso, os 6,4 milhões de microempreendimentos respondem por 52% dos empregos com carteira assinada no setor privado.

Que os pequenos e médios empreendedores são responsáveis por boa fatia da economia brasileira não resta dúvida. Mas, mais do que gerar renda e empregos, eles também estimulam o comércio nas comunidades, promovem o acesso à produtos e serviços, além de estimular a inclusão e impacto social. Dados do Data Favela (2015) mostram que 63% dos microempreendedores desejam abrir seu negócio na própria comunidade onde vivem, e 19% querem empreender em região próxima. São empreendedores que tendem a trabalhar por conta própria ou engajando membros da família e vizinhos. Costumam enxergar nos desafios da própria comunidade oportunidades para geração de negócios, levando produtos e serviços que não estão disponíveis ou são de difícil acesso a periferias marginalizadas. Além disso, o seu forte espírito comunitário os impulsiona a formar redes sociais e se tornarem agentes do desenvolvimento local.

Diante desse importante papel das microempresas na economia, mais especificamente nas comunidades periféricas do Brasil, é muito importante questionarmos:

Como avançar no apoio a esses micronegócios e potencializar o seu impacto? Como superar os desafios ainda percebidos, como acesso à formação técnica de qualidade e serviços financeiros? Como desenvolver no microempreendedor de periferia habilidades de gestão e planejamento? Como estimular o seu potencial criativo e inovador?

Em julho de 2018 a Aliança Empreendedora, em parceria com o Bank of America Merrill Lynch, realizou o **2º Fórum Brasileiro de Microempreendedorismo**. Dentro desta programação, convidamos participantes – empreendedores e organizações apoiadoras – a pensar nos desafios enfrentados pelo microempreendedor brasileiro e, juntos, desenhar potenciais soluções. Apresentamos aqui o resultado desse trabalho conjunto. Desejamos que esse documento inspire e engaje os diferentes atores do ecossistema de apoio ao microempreendedor nesse debate.



Como avançar no apoio aos microempreendedores brasileiros? Propomos começar por uma reflexão sobre os desafios percebidos, as suas causas e potenciais soluções.



DESAFIO 1

Dificuldade em inovar, diferenciar e agregar valor aos seus produtos e serviços.

CAUSAS

Para microempreendedores a inovação é um caminho complexo, que deve resultar em algo grandioso e disruptivo. Assim, a inovação é geralmente entendida como um processo que demanda grandes investimentos e que está fora da realidade dos pequenos empreendimentos na base da pirâmide. Além disso, diante da necessidade de rápido retorno financeiro, os microempreendedores tendem a tomar produtos e serviços inovadores como modelos, copiando-os ou até comercializando reproduções. Assim, acabam por não exercitar o seu potencial criativo e inovador.

POTENCIAIS SOLUÇÕES

- Estimular o microempreendedor a explorar e reconhecer as pequenas inovações ou inovações incrementais no seu negócio, e, assim, desmistificar inovação como algo somente grandioso e disruptivo. Estas podem se dar tanto nos produtos e serviços, como também nos processos e na forma de trabalho, no espaço físico, nas relações com funcionários e clientes, no mercado, entre outros.
- Explorar exemplos de pequenos inovadores 'da vida real', estimulando o olhar apreciativo para as inovações nas comunidades e periferias brasileiras.
- Incentivar o microempreendedor a pensar sobre a sua própria identidade e identidade do seu negócio. Explorar o conceito de autenticidade e como, por exemplo, elementos da cultura local, recursos naturais e até vivências pessoais podem adicionar elementos de singularidade ao negócio.
- Fomentar a inovação aberta ou colaborativa também entre microempreendedores, criando espaços de troca de informação e construção coletiva de ideias e soluções inovadoras para os seus pequenos negócios.



DESAFIO 2

Dificuldade de acesso a crédito.

CAUSAS

Por não usarem ferramentas de gestão, como fluxo de caixa e controle de despesas, os empreendedores têm dificuldades de dimensionar e comprovar as suas receitas. Isso dificulta tanto a estimativa de recursos necessários, quanto a demonstração de capacidade de pagamento para as instituições financeiras. Além disso, muitas vezes, o crédito disponibilizado ou as exigências das instituições financeiras não se enquadram com o perfil microempreendedor -- são documentos, fiadores, taxas de juros, que nem sempre estão ao alcance de quem está iniciando um pequeno negócio.

POTENCIAIS SOLUÇÕES

- Disseminar ferramentas de gestão financeira que sejam de fácil usabilidade e acesso.
- Criar e disseminar soluções alternativas de acesso a crédito e capital produtivo, além das opções disponíveis em bancos e financeiras.
- Operacionalizar programas de crédito do governo por meio de organizações alternativas como, por exemplo, OSCIPs focadas em oferta de microcrédito.
- Aproximar instituições financeiras e microempreendedores. Mais especificamente, estimular que as primeiras se desloquem até as comunidades, conheçam a realidade do microempreendedor e, assim, possam desenvolver produtos adaptados e uma relação mais próxima com os seus potenciais clientes.
- Criar opções de crédito diferenciado de acordo com o perfil do microempreendedor e características do negócio, como: tamanho do faturamento, gênero, raça, entre outros.



DESAFIO 3

Dificuldade em acessar formação técnica.

CAUSAS

Uma das principais causas que limitam o acesso de empreendedores à formação técnica é a falta de recursos financeiros para investir em formação. Além disso, como principal ou único responsável pelo negócio, o microempreendedor tem dificuldade de agenda e tempo para participar de cursos e formações. Há ainda questões relacionadas ao conteúdo e metodologia de ensino: nem sempre as formações disponíveis atendem às demandas dos empreendedores, ou possuem linguagem e formato acessível aos mesmos.

POTENCIAIS SOLUÇÕES

- Criar soluções financeiras que facilitem o acesso dos microempreendedores a formações técnicas.
- Incluir o microempreendedor na construção da formação técnica, para que ela se adeque às suas necessidades.
- Realizar capacitações na própria comunidade, ou o mais perto possível dos empreendimentos, otimizando o tempo de deslocamento até os locais de formação.
- Estimular a formação de grupos de estudos com microempreendedores, oportunizando um espaço de troca de experiências e informações.



DESAFIO 4

Dificuldade em idealizar e planejar o futuro do negócio.

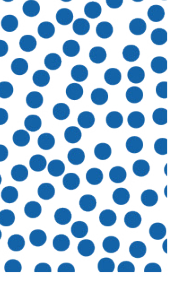
CAUSAS

Por trabalhar muitas vezes sozinho e de forma independente, os microempreendedores acumulam muitas atividades e tendem a focar nos problemas imediatos. Assim, não conseguem exercitar as habilidades como planejamento e pensamento estratégico. Além disso, muitas das informações e ferramentas de planejamento têm uma linguagem complexa e podem ser de difícil compreensão para os microempreendedores. Entre as causas percebidas, há também um componente de autopercepção: muitas vezes esses microempreendedores não se reconhecem como tal, pois têm a ideia de empreendedores como pessoas de 'terno e gravata', à frente de grandes negócios ou negócios de sucesso. Dessa forma, iniciar um pequeno negócio na periferia lhes parece algo de menor valor, pouco complexo, temporário e que não demanda planejamento de médio e longo prazo.

POTENCIAIS SOLUÇÕES

As soluções sugeridas passam, de forma geral, por três caminhos: **acesso à educação empreendedora; quebra de estereótipos sobre a figura empreendedor; e estímulo ao trabalho colaborativo e em rede:**

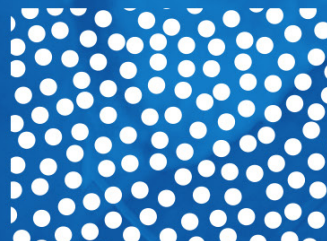
- Trabalhar conceitos de gestão de tempo e organização de agenda, para que o empreendedor consiga melhor planejar e organizar a sua rotina de trabalho.
- Desenvolver ferramentas simples de planejamento e gestão, acessíveis por meio de vídeos ou aplicativos.
- Apoiar o empreendedor a entender o planejamento como parte do seu negócio.
- Oferecer consultorias que ajudem o empreendedor a olhar para as suas habilidades e trajetória, se reconhecer e construir a sua identidade como empreendedor.
- Apresentar a diversidade de perfis e características de empreendedores e negócios, estimulando o microempreendedor a ampliar a sua visão de 'empreendedor de sucesso' e a se perceber também como empreendedor.
- Estimular o empreendedor a desenvolver e usar a sua rede de contatos, pessoas com as quais ele possa trocar e pedir ajuda, engajando-as no negócio para delegar a execução de atividades.



Além de reconhecer os macro impactos do microempreendedor brasileiro, a Aliança Empreendedora acredita na força do ecossistema de organizações apoiadoras (www.mapeamento.org.br) que trabalham para ampliar as chances de sobrevivência e sucesso dos microempreendedores do país.

Juntos, formamos um tecido de organizações sociais, empresas privadas, instituições públicas e mistas, orientadas pelo ideal de apoiar a causa do microempreendedorismo no Brasil. Fazemos muito, e queremos fazer ainda mais!

Esperamos que este documento possa inspirar e sugerir novos caminhos para que avancemos no apoio aos microempreendedores brasileiros.





Lista de organizações que participaram da construção da carta de soluções.

Acreditar Microcrédito
Aliança Empreendedora
ANPECOM - Associação Nacional por uma Economia de Comunhão
Badu Design
Barbara Lorenzoni Basso
Behi: Ideias & Negócios
D2P - Desenvolvimento de Pessoas e Projetos
Integração
Junior Achievement
O Rei dos Pastéis
PAL - Presença da America Latina
SAR - Serviço de Assistência Rural
SEBRAE/RJ - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
Serasa Experian
UNIFIL - Centro Universitário Filadelfia



Aliança Empreendedora

Organização que apoia empresas, organizações sociais e governos a desenvolver modelos de negócios inclusivos e projetos de apoio a microempreendedores de baixa renda, ampliando o acesso a conhecimento, redes, mercados e crédito para que desenvolvam ou iniciem seus empreendimentos.

Entre em contato conosco:

aliancaempreendedora.org.br
(+55 41) 3013-2409 & 3408-5285
contato@aliancaempreendedora.org.br



@aliancaempreendedora

