

**Título:** Pesquisa: microempreendedor aprende por tentativa e erro

**Veículo:** Negócios.net

**Cidade:** Nacional

**Página:** Web

**Cm2:** 618.3

**Mídia:** Web

**Data:** 27/06/2019

**Jornalista:** Redação

27 de junho de 2019 às 16h15

## Pesquisa: microempreendedor aprende por tentativa e erro

O programa Empreender360 lança na próxima quarta-feira (3/7) a pesquisa Jornada do Microempreendedor Brasileiro, durante o **Fórum Brasileiro de Microempreendedorismo**, que acontece na Unibes Cultural, em São Paulo. Uma das principais conclusões do levantamento é que esse perfil de microempreendedor se diferencia dos empresários tradicionais e de startups em três características: contam com sua rede pessoal, aprendem por tentativa e erro e têm relação afetiva com o negócio.

O objetivo do estudo é fornecer dados para entidades que apoiam o microempreendedor de baixa renda. "Nós precisamos conhecer melhor esse perfil de empreendedor para traçar estratégias que o ajudem a se desenvolver. São informações úteis para todo o ecossistema, sejam entidades públicas, privadas ou ONGs", diz o coordenador do Empreender360, Florian Paysan.

Os empreendedores de baixa renda valorizam mais os contatos pessoais do que networking formal, o que pode ser visto em todas as etapas da construção do negócio. "Família e amigos são sócios ou até mesmo fornecem empréstimos, em vez de parcerias comerciais e do acesso formal ao crédito. E os vizinhos são os primeiros clientes, em vez de um público-alvo bem definido", exemplifica a pesquisadora responsável pelo estudo, Nadir França.

Além disso, a estratégia dos proprietários de pequenos negócios se dá mais por tentativa e erro do que por planejamentos. Mesmo sem conhecimento prévio da área em que atuam, eles dão início ao empreendimento com base na observação daquilo que dá certo e da reação dos clientes.

"Esses empreendedores pensam em ações e objetivos de curto prazo e não dão prioridade para planejamento de marketing, de finanças e pesquisas de mercado. Isso implica em um comportamento mais conservador em relação à tomada de riscos e inovação", explica Nadir.

A última característica aponta para uma relação emocional dos empreendedores com seus negócios. Geralmente, além da necessidade de gerar renda, as motivações para abrir o negócio são sustentar a família, estar mais próximo dos filhos ou buscar autonomia e independência. Obter sucesso, para eles, significa ser reconhecido pela família, pela sociedade e pelos clientes.

A pesquisa, qualitativa, estudou 27 microempreendedores das cinco regiões do País. Foram escolhidos proprietários de pequenos negócios, formalizados ou não, que tenham ao menos dois anos de existência e operem principalmente em comunidades de baixa renda.

Para quem deseja ver a apresentação da pesquisa completa, é possível se inscrever para a transmissão online do Fórum pelo link: <http://aliancaempreendedora.rds.land/forum360>

### **Sobre o Empreender 360**

O Empreender360 é uma iniciativa da **Aliança Empreendedora** e do Bank of America Merrill Lynch, que visa fortalecer o ecossistema de apoio ao empreendedor na base da pirâmide. Para isso, promove pesquisas sobre o ecossistema microempreendedor, apoia políticas públicas na área e promove eventos setoriais. Com sua atuação, conecta os atores que dão suporte a pequenos negócios para criar uma rede de apoio forte e consistente.