

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local,  
empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André  
Contrato n. 443/06-PJ**

**Produto 2.2. Relatório com resultados da pesquisa ação**

**Produto 2.3. Seminário com a comunidade**

**Março de 2007**

## **DIEESE**

### **Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos**

Rua Ministro Godói, 310 – Parque da Água Branca – São Paulo – SP – CEP 05001-900

Fone: (11) 3874 5366 – Fax: (11) 3874 5394

E-mail: [en@dieese.org.br](mailto:en@dieese.org.br)

<http://www.dieese.org.br>

### **Direção Nacional**

João Vicente Silva Cayres – Presidente - SIND Metalúrgicos ABC

Carlos Eli Scopim – Vice-presidente - STI Metalúrgicas Mecânicas Osasco

Tadeu Moraes de Sousa – Secretário- STI Metalúrgicas São Paulo Mogi Região

### **Direção Técnica**

Clemente Ganz Lúcio – Diretor Técnico

Ademir Figueiredo – Coordenador de Desenvolvimento e Estudos

Nelson de Chueri Karam – Coordenador de Relações Sindicais

Claudia Fragozo dos Santos – Coordenadora Administrativa e Financeira

## **VIA PÚBLICA**

### **Via Pública Instituto para Desenvolvimento da Gestão Pública e das Organizações de Interesse Público**

Rua Tupi, 397, cjs 91 e 94 - Santa Cecília

01233-001 São Paulo/SP

E-mail: [viapublica@viapublica.org.br](mailto:viapublica@viapublica.org.br)

<http://www.viapublica.org.br>

### **Diretor Executivo**

Pedro Paulo Martoni Branco

### **Diretora Administrativa e Financeira**

Ceres Alves Prates

## SUMÁRIO

Apresentação	5
Introdução	7
1. O Desenvolvimento da Pesquisa	9
1.1. Objetivo da pesquisa	9
1.2. Amostra	9
1.3. Critérios para seleção dos entrevistados	10
1.4. Levantamento de dados	11
1.5. Pesquisa de Campo	11
1.6. Entrada de dados e processamento da base	16
1.7. Análise dos dados	16
2. Resultado da pesquisa	18
2.1 Tabelas e Gráficos	20
3. Oficina de Trabalho para apresentação dos resultados da pesquisa	71
3.1. Síntese dos Resultados da Pesquisa	73

3.2. Trabalho em Grupo	82
3.3. Sistematização das apresentações	85
Considerações Finais	88
Anexos	90

## APRESENTAÇÃO

O presente relatório insere-se no âmbito do contrato 443/06-PJ celebrado entre a Prefeitura Municipal de Santo André e o Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos – DIEESE, para execução de serviços de consultoria sobre trabalho e renda, com base no empreendedorismo, autogestão e economia solidária.

O projeto *“Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André”* tem como um de seus objetivos construir um diagnóstico da realidade local, a fim de identificar limites e oportunidades de geração de trabalho e renda. Este trabalho fornecerá subsídios à Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Ação Social e ao Departamento de Geração de Trabalho e Renda – (DGTR) da Prefeitura de Santo André na a realização de suas ações.

Este relatório apresenta os resultados obtidos na segunda etapa de execução do Plano de Trabalho, relativos aos produtos 2.2 - Relatório com os resultados da pesquisa ação e 2.3 - Seminário com a comunidade para apresentação dos resultados da pesquisa ação.

O primeiro produto refere-se ao desenvolvimento da pesquisa de campo e à análise dos dados obtidos através da aplicação de questionários junto a empreendedores residentes na região do Jardim Santo André.

Algumas alterações ocorreram em relação ao segundo produto. Em reuniões realizadas com o Departamento de Geração de Trabalho e Renda (Anexo 1) foi definido que não seria organizado um Seminário com a comunidade, mas sim uma Oficina de Trabalho com a participação de agentes municipais da Prefeitura Municipal de Santo André.

Limitações enfrentadas ao longo do desenvolvimento do Plano de Trabalho motivaram essa mudança. De acordo com a avaliação da Diretora do DGTR e da coordenação da pesquisa, o fato de não ter havido tempo suficiente para o desenvolvimento de uma pesquisa-ação junto aos empreendedores e lideranças comunitárias impediu sua participação em um Seminário

que objetivava apresentar os resultados da pesquisa e debater o desenvolvimento local no Jardim Santo André.

Sendo assim, optou-se por desencadear, em uma Oficina de Trabalho, o debate interno à Prefeitura de Santo André contando com a presença de representantes de diversas secretarias e órgãos municipais que atuam na região. Esta Oficina, ocorrida em abril de 2007, apresentou os resultados da pesquisa e realizou um debate sobre possíveis diretrizes de ação que norteassem o trabalho do Departamento de Geração de Trabalho e Renda na região pesquisada, bem como em todo o Município de Santo André.

## INTRODUÇÃO

O relatório anterior apresentou o resultado da primeira etapa da pesquisa realizada no Jardim Santo André, descrevendo o caminho percorrido para a seleção da área a ser pesquisada, localização dos empreendedores entrevistados, elaboração dos instrumentais de diagnóstico (questionários), bem como a realização do pré-teste que avaliou a aplicabilidade dos questionários. Tratou também do relato da Oficina realizada, em janeiro de 2007, com representantes de Secretarias e Órgãos Municipais da Prefeitura de Santo André, para a apresentação da proposta de trabalho a ser desenvolvida e obtenção de informações a respeito da realidade do território a ser pesquisado.

Dando seqüência aos trabalhos, o presente relatório aborda o resultado da pesquisa realizada no Jardim Santo André entre janeiro e abril de 2007 e relata o Seminário realizado, em abril do mesmo ano, para a apresentação e debate dos resultados da pesquisa.

Durante o processo de desenvolvimento da pesquisa de campo alguns aspectos que constavam no Plano de Trabalho sofreram alterações. Um deles ocorreu em relação ao resultado a ser apresentado no item 2.2 – Relatório com os resultados da pesquisa ação. Para a concretização deste produto estavam previstas as seguintes atividades: “2.2.1 – Contato e seleção de atores sociais (que participarão da pesquisa) e pesquisadores; 2.2.2 - Organização da Oficina (apresentação de dados pelos técnicos do DIEESE, envio de convite e estruturação do evento); e, 2.2.3 - Oficina para a apresentação da proposta, encaminhamento do processo e capacitação da equipe de pesquisa”.

Inicialmente, o objetivo era capacitar pessoas da própria comunidade para que fizessem a aplicação dos questionários, de forma a conhecerem melhor o bairro em que moram, entrarem em contato com a população e aprenderem a utilizar este instrumental de pesquisa e análise da realidade. Entretanto, o tempo disponível para o desenvolvimento desta capacitação era limitado e, desta forma, optou-se por recorrer à pesquisadores experientes para a aplicação dos questionários, com o objetivo de garantir a qualidade do trabalho mantendo o prazo previsto.

Assim, a proposta de desenvolvimento de uma pesquisa-ação foi revista, redimensionando a participação das pessoas da comunidade nessa etapa do processo, mas envolvendo-as no Seminário Final com a apresentação e debate dos resultados da pesquisa.

A primeira parte do presente relatório trata dos resultados das atividades “2.2.4 - Pesquisa de campo com 300 empreendedores para a aplicação dos questionários e entrevistas, 2.2.5 - Organização, sistematização e análise dos dados e 2.2.6 - Produção do relatório com os resultados da pesquisa ação”, conforme definidas no Plano de Trabalho.

Nesta parte será abordado o processo de definição dos elementos que permitiram o desenvolvimento da pesquisa: seus objetivos; o cadastramento realizado que utilizou informações do Banco do Povo; os passos dados para a definição do território a ser pesquisado; os critérios definidos para seleção dos entrevistados; o levantamento de dados obtidos através da aplicação dos questionários; o desenrolar da pesquisa de campo; e, o processamento e a análise dos dados, incluindo tabelas e gráficos resultantes deste trabalho.

Na segunda parte do relatório será abordada a sistematização do resultado do Seminário realizado com o objetivo de apresentar e debater os resultados da pesquisa, visando identificar limites e oportunidades para o fomento do desenvolvimento local no Jardim Santo André.

As considerações finais apontam questões que surgiram ao longo das duas etapas de trabalho desenvolvidas até o momento, assim como aspectos que permitirão propor a continuidade do processo de pesquisa na região do Jardim Santo André, incluindo o desenvolvimento de uma pesquisa-ação com a participação de empreendedores locais.

## **1. O DESENVOLVIMENTO DA PESQUISA**

### **1.1. Objetivo da Pesquisa**

A pesquisa proporciona a construção de um diagnóstico sobre a realidade local do Jardim Santo André com a realização de um levantamento para identificar limites e oportunidades para a geração de trabalho e renda, considerando aspectos sociais, políticos, culturais, territoriais e ambientais da comunidade.

O foco do trabalho é fornecer subsídios para o Departamento de Geração de Trabalho e Renda – (DGTR) para a realização de suas ações, visando o desenvolvimento local..

### **1.2. Amostra**

Conforme já apresentado no relatório da primeira etapa do projeto, o fato de o Jardim Santo André abranger um extenso território, contar com uma população estimada de 59.000 moradores e o pouco tempo disponível para a execução da pesquisa inviabilizou a realização de um arrolamento que permitisse a definição de uma amostra significativa da região.

A coleta de informações relativas aos empreendimentos populares existentes no Jardim Santo André foi prevista considerando a aplicação de trezentos questionários. Sendo assim, inicialmente foi proposto que o foco recaísse sobre os clientes do Banco do Povo – estimados em duzentos e oitenta - e, num segundo momento, decidiu-se envolver também outros empreendedores da região, de forma a totalizar as trezentas entrevistas previstas no Plano de Trabalho.

Em visita ao Jardim Santo André foi possível constatar a diversidade de empreendimentos existentes na região. Verificou-se também a existência de uma parcela significativa de estabelecimentos comerciais estruturados e de empreendimentos de médio porte estruturados localizados nos próprios domicílios. Além disso, segundo informações colhidas no local, existem muitas pessoas que trabalham em suas casas, mas não divulgam suas atividades em

placas externas, inclusive nos prédios da CDHU. Ao redor desses prédios existem também muitos barracos construídos especificamente para fins comerciais.

Diante das dificuldades e limitações verificadas durante essa visita, a coordenação da pesquisa indicou novamente a possibilidade da pesquisa ser realizada somente com clientes do Banco do Povo em todo o território do Jardim Santo André, pois havia a informação de que estes totalizavam cerca de duzentos e oitenta empreendimentos na região. Entretanto, o cadastro apontou a existência de apenas noventa e dois empreendedores beneficiados com financiamento do Banco do Povo no Jardim Santo André.

A alternativa proposta para solucionar essa questão foi pesquisar os noventa e dois clientes do Banco do Povo residentes no Jardim Santo André e delimitar uma área do território total na qual seriam pesquisados duzentos e dez empreendedores não beneficiados por crédito do Banco do Povo, totalizando trezentos entrevistados de forma a atender o que havia sido estabelecido no Plano de Trabalho. A opção pela delimitação justifica-se pela necessidade de uma referência territorial para a pesquisa. A área selecionada compreende um “quadrilátero” formado pelas vias Loreto, Salesiana, Toledana I e Estrada do Pedroso. (Área 1 - Anexo 2).

### **1.3. Critérios para seleção dos entrevistados**

A coordenação da pesquisa estabeleceu, juntamente com a Diretora do DGTR, critérios para a seleção dos empreendedores não clientes do Banco do Povo e que deveriam ser entrevistados, de forma a facilitar sua localização e a operacionalização do campo. A saber:

- 1 – Privilegiar empreendimentos não estruturados, ou seja, que estejam localizados no domicílio no qual reside o empreendedor, mas que apresentem identificação exterior.
- 2 – Entrevistar empreendedores que recorram apenas à mão de obra familiar ou com, no máximo, dois ajudantes remunerados.

#### **1.4. Levantamento de Dados**

Na realização do pré-teste quatro pesquisadores e a coordenadora da pesquisa aplicaram quinze questionários (seis com clientes do Banco do Povo e o restante com outros empreendedores residentes na região).

Na reunião realizada para a avaliação do pré-teste foram apontadas algumas dificuldades, bem como sugestões de alterações no questionário. Estas foram consideradas no planejamento da continuidade do trabalho de campo e na elaboração do questionário final. As principais questões abordadas pelos pesquisadores foram:

1. Alguns empreendedores se recusaram a receber o pesquisador, pois tinham dúvidas sobre como seriam utilizados os dados coletados e temiam se tratar de uma espécie de fiscalização. O fato de os entrevistadores não terem identificado a pesquisa como sendo uma demanda da Prefeitura pode ter sido o fator responsável por esta recusa.
2. Há necessidade da presença da agente do Banco do Povo no momento de localizar alguns endereços de clientes, pois estes estão incompletos. No entanto, constatou-se que a presença da agente inibe os entrevistados, o que pode causar um grave viés na obtenção das respostas.

#### **1.5. Pesquisa de Campo**

Na realização e avaliação do pré-teste foi possível definir o questionário final a ser aplicado e iniciar o treinamento dos entrevistadores. O trabalho de campo foi realizado com a aplicação dos questionários na região previamente delimitada do bairro (Área 1 - Anexo 2).

No primeiro dia do trabalho de campo a equipe de entrevistadores fez um reconhecimento da área contando com o suporte de um agente local da Secretaria de Orçamento e Planejamento Participativo da Prefeitura do Município de Santo André, que fez contato com lideranças locais em busca de apoio para a realização da pesquisa. Também foi feita uma visita ao Posto de Saúde localizado nas proximidades do local delimitado para a realização da pesquisa. Na

ocasião ficou acertado com os responsáveis pelo Posto de Saúde que seria colocado um aviso divulgando o trabalho que estava sendo realizado.

No momento da abordagem dos empreendedores para a realização da pesquisa os entrevistadores entregaram uma carta de apresentação, com identificação da Prefeitura de Santo André, do DIEESE e do Instituto Via Pública, e explicaram o objetivo do trabalho. No entanto, mesmo tomando esses cuidados, muitas pessoas recusaram-se a responder às perguntas do questionário.

Dois dias após o início do trabalho de campo foi realizada uma reunião para avaliar seu desenvolvimento (Anexo 3). Os principais problemas apontados pelos entrevistadores foram:

1. A não localização de muitos dos endereços dos clientes cadastrados pelo Banco do Povo.
2. Dificilmente na área delimitada seriam encontrados os 200 empreendimentos necessários para a pesquisa, pois já haviam percorrido quase sua totalidade e aplicado, aproximadamente, 70 questionários. Apesar de existir a possibilidade de ainda serem aplicados mais 30 questionários, levando em consideração as ruas que ainda não haviam sido percorridas, havia uma grande probabilidade de que fosse necessário ampliar o raio da pesquisa.

Em relação à primeira questão, ou seja, o fato de não estarem sendo encontrados os clientes do Banco do Povo cujos endereços constavam em cadastro decidiu-se, juntamente com representantes do DGTR, que os entrevistadores deveriam anotar a situação encontrada (Anexo 4), para que ao final do processo fosse possível analisar os problemas existentes.

A definição de critérios para delimitar uma nova área a ser pesquisada surgiu como alternativa para enfrentar a segunda questão, ou seja, o fato de não estarem sendo encontrados empreendimentos em número suficiente para atender o estabelecido no Plano de Trabalho. Decidiu-se consultar os responsáveis pelo Posto de Saúde no Jardim Santo André, pois por conhecerem bem a área, poderiam indicar a região onde havia uma maior concentração de empreendimentos.

Assim foi feito e a área indicada foi a localizada acima da região delimitada inicialmente - quadrante para a região da Rua dos Dominicanos, abrangendo as ruas que circundam os prédios da CDHU e tendo como limite as ruas Lamartine, Minerva e a Estrada do Pedroso (Área 2 - Anexo 2).

Após a pesquisa ter sido realizada em toda a região selecionada chegou-se a um total de 150 questionários aplicados com empreendedores locais, neste total incluídos os beneficiários do Banco do Povo. Dos 92 clientes do Banco do Povo residentes do Jardim Santo André foram encontrados e pesquisados 30 empreendedores.

Os participantes do grupo envolvido no processo da pesquisa no Jardim Santo André avaliaram que o campo deveria ser encerrado mesmo sem ter totalizado os 300 questionários acordados no Plano de Trabalho. Isso porque a área pesquisada representava cerca de 2/3 do Jardim Santo André (Ver total do território - Anexo 2) e o trabalho de campo havia sido esgotado. Assim sendo, não havia nenhum indicador de que no restante do território fosse possível encontrar mais 150 empreendedores que atendessem aos critérios estabelecidos. Além disso, de acordo com o cronograma de trabalho, não havia tempo disponível.

O trabalho de supervisão da pesquisa de campo foi organizado de modo a dar apoio aos pesquisadores, facilitando a crítica aos questionários aplicados e possibilitando que fossem reaplicados, caso necessário, no mesmo momento. Este acompanhamento facilitou o andamento e a conclusão da pesquisa de campo. A supervisão de campo elaborou um relatório abordando o trabalho realizado a cada dia (Anexo 5).

Esse relato da supervisão possibilitou apontar as questões que surgiram ao longo do desenvolvimento do trabalho de campo, de forma a obter uma primeira sistematização das informações acerca do Jardim Santo André. As principais situações que dificultaram a coleta das informações foram:

1. Empreendimentos localizados em imóveis alugados, ou seja, o proprietário reside no bairro, mas não no local onde funciona o empreendimento. Nesses casos não foram entrevistados porque não se encaixavam nos critérios estabelecidos para a pesquisa;
2. Comércio vagos/fechados;
3. Comércio com horário de funcionamento noturno;
4. Responsável não encontrado (ausente);
5. Recusas.

Outros aspectos importantes que a pesquisa de campo revelou em relação à realidade do Jardim Santo André foram:

1. Existem muitos empreendimentos na área, mas grande parte não atende os critérios da pesquisa: “1 – Privilegiar empreendimentos não estruturados, ou seja, que estejam localizados em domicílios, mas que apresentem identificação exterior. 2 – Empreendedores que recorram apenas à mão de obra familiar ou com, no máximo, dois ajudantes remunerados”. É possível que a definição desses critérios tenha limitado o alcance da pesquisa.
2. O território apresenta uma grande diversidade no que se refere aos tipos de moradia. Existe uma área bem estruturada, com ruas asfaltadas, com imóveis de melhor qualidade e exclusivamente residenciais. Há uma área intermediária, na qual se concentra a maioria dos empreendimentos de grande e médio porte, mas que, de forma geral, não atendem aos critérios estabelecidos para a pesquisa. Existe também uma região caracterizada por ocupação desordenada com a presença da maior parte dos empreendimentos pesquisados. Por fim, uma área de favela, na qual a circulação da equipe de pesquisa ficou limitada por motivos de segurança (principalmente na região denominada Cruzado II).

A reunião de avaliação realizada ao final do trabalho de campo permitiu que fossem indicados alguns aspectos que determinaram a situação encontrada em campo. A saber:

1. Houve um super dimensionamento em relação à quantidade de empreendimentos financiados pelo Banco do Povo localizados no Jardim Santo André. Inicialmente a informação era que totalizavam cerca de duzentos e oitenta e, na realidade, existiam noventa e dois empreendedores;
2. Destes, somente 30 foram localizados e entrevistados pelos pesquisadores, pois o fato de o cadastro dos clientes do Banco do Povo não estar atualizado impossibilitou o acesso aos demais beneficiários. Em razão da não atualização dos registros, ao final do trabalho de campo constatou-se que a busca dos empreendedores financiados pelo Banco do Povo, tendo como base o cadastro de endereços fornecido pelo Banco do Povo, apresentou sérias limitações (Anexo 4). Foram encontradas diferentes situações, entre elas: a) empreendimentos que não existem mais; b) endereços que não foram encontrados; e, c) casas vazias, sem indicação de existência de empreendimento no local;
3. A impossibilidade de realizar um arrolamento prévio, por conta da exigüidade de tempo, para a tomada de conhecimento da realidade do território a ser pesquisado;
4. O fato de não ter havido uma mobilização local para a realização da pesquisa, ou seja, de não terem sido realizados contatos prévios com a comunidade para informar e esclarecer os objetivos da pesquisa pode ter sido responsável pela existência de recusas em receber os pesquisadores e em responder os questionários. Também devido ao tempo limitado para a realização da pesquisa, os contatos com as lideranças locais foram estabelecidos somente no primeiro dia do trabalho de campo;
5. Após o término do trabalho de campo, avaliou-se que o fato de os entrevistadores terem apresentado a pesquisa como uma demanda da Prefeitura nem sempre garantiu que o empreendedor aceitasse responder ao questionário. Muitos continuaram desconfiando de seus objetivos.

### **1.6. Entrada de Dados e Processamento da Base**

Após a elaboração do sistema de entrada de dados foram selecionados e capacitados os digitadores. Estes iniciaram seu trabalho paralelamente à realização da pesquisa de campo, como forma de acelerar o processo.

Com o término do trabalho de digitação foi verificada a consistência das informações e, posteriormente, tabulados os dados obtidos na aplicação dos questionários.

### **1.7. Análise dos Dados**

As tabelas e os gráficos são resultado da tabulação dos dados coletados na pesquisa de campo desenvolvida no Jardim Santo André. Nestas constam informações sobre:

1. Os moradores - identificação de elementos que possibilitam estabelecer um perfil da população pesquisada (gênero, idade, situação ocupacional, fonte de rendimentos, rendimento médio, tamanho médio das famílias e escolaridade);
2. Os empreendedores residentes no bairro - aspectos que permitem a definição do perfil destes empreendedores (gênero, idade, situação ocupacional, fonte de rendimentos, rendimento médio, tamanho da família, escolaridade, dias e horas trabalhadas por semana, tempo na atividade, oportunidades de poupança ou reaplicação, colaboração de contador, participação em associação e conhecimento e/ou participação em alguma articulação de empreendedores no bairro);
3. Os empreendimentos – número de funcionários, tipo de negócio, local onde exerce o negócio, se há concorrência, principais dificuldades e o que considera fundamental para melhorar o empreendimento;
4. Os empreendedores clientes do Banco do Povo -como soube do Banco do Povo, o que achou do empréstimo e do tratamento recebido, o que achou dos juros cobrados e da forma de pagamento e se já pagou o empréstimo;

5. Os fornecedores - pessoa física ou jurídica, local da compra ou recebimento, meio de transporte utilizado e formas de recebimento;
6. Os clientes - pessoa física ou jurídica, local de compra, meio de transporte utilizado e formas de recebimento.

Os dados coletados são consistentes e as variáveis são interessantes e de fundamental importância para a construção de um diagnóstico da realidade dos empreendimentos populares existentes no Jardim Santo André, assim como dos beneficiados por financiamentos do Banco do Povo que residem na região.

O principal objetivo da análise realizada foi construir uma base de dados que subsidiasse o debate acerca dos limites e das oportunidades para a geração de trabalho e renda na região do Jardim Santo André, visando promover o desenvolvimento local e o fomento à economia solidária.

## 2. RESULTADO DA PESQUISA

O Jardim Santo André, com cerca de 59.000 moradores, apresenta uma grande diversidade de empreendimentos. A primeira fase da pesquisa foi realizada em um “quadrilátero” constituído pelas vias Loreto, Salesiana, Toledana I e a Estrada do Pedroso. Na segunda fase o trabalho de campo foi expandido para o quadrilátero formado pela Rua Dominicanos, abrangendo as ruas que circundam os prédios da CDHU e tendo como limite as ruas Lamartine, Minerva e a Estrada do Pedroso.

Também em função dessa diversidade e, na impossibilidade de se contar com material subsidiário, optou-se por selecionar todo e qualquer empreendimento que conjugasse o local de moradia com a atividade econômica e apresentasse alguma identificação exterior; ao mesmo tempo, essa atividade econômica deveria ser exercida pelo empreendedor, isoladamente, ou auxiliado por familiares ou com até dois ajudantes remunerados.

Realizada em toda a região selecionada, a pesquisa foi realizada com 152 empreendedores da região, incluindo-se os beneficiários do Banco do Povo. Do total de 92 clientes do Banco do Povo constantes de uma listagem inicial foram localizados e pesquisados apenas 30 empreendedores.

O questionário utilizado pela pesquisa, composto de várias partes, foi estruturado de forma a obter dados a respeito de cada morador do domicílio, captando sua posição na família e situação ocupacional, além da escolaridade. Caso um dos moradores se classificasse como empreendedor, autônomo ou exercendo alguma atividade que gerasse renda, as partes seguintes do questionário eram aplicadas. Nessas questões, captaram-se características do empreendimento, dos empréstimos, da renda gerada, dos fornecedores, clientes e várias questões opinativas.

De forma geral e centrando apenas nos resultados dominantes, pode-se constatar que os empreendedores exercendo ou não atividade associada a alguma outra renda (26% deles) são responsáveis por 60% da renda familiar. O investimento no seu negócio é mais fruto de poupança própria e empréstimos pessoais do que de bancos comerciais ou do Banco do Povo.

Os fornecedores abastecem seus negócios com artigos e mercadorias adquiridos no próprio comércio e, na realidade, realizam atividades de transação de mercadorias adquiridas no próprio Jardim Santo André. Não possuem, como seria de se esperar, associações, ou seja, não geraram canais de participação, à exceção as de cunho religioso.

Todas as perguntas abertas do questionário estão classificadas e transcritas neste relatório, uma vez que objetivaram fornecer subsídios e insumos para uma possível atividade de mobilização, podendo ser útil, nesse caso, no sentido de melhor detalhar e orientar essa ação.

A seguir são apresentadas as Tabelas e Gráficos nos quais constam os dados obtidos através da aplicação dos questionários. Optou-se por incluir a análise referente aos dados nas próprias Tabelas e Gráficos, facilitando a visualização e compreensão das mesmas.

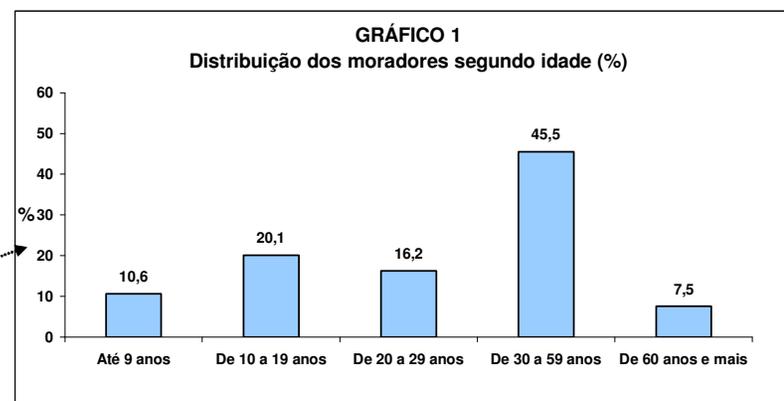
## 2.1. Tabelas e Gráficos

### Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André

Santo André - Março de 2007

**TABELA 1**  
Identificação dos Moradores

Questões	Frequência	Porcentagem
<b>P2 - Posição na família</b>	<b>517</b>	<b>100,0</b>
Chefe	150	29,0
Cônjuge	104	20,1
Filho (a)	222	42,9
Demais	41	7,9
<b>P3 - Gênero</b>	<b>517</b>	<b>100,0</b>
Masculino	256	49,5
Feminino	261	50,5
<b>P4 - Idade</b>	<b>517</b>	<b>100,0</b>
Até 9 anos	55	10,6
De 10 a 19 anos	104	20,1
De 20 a 29 anos	84	16,2
De 30 a 59 anos	235	45,5
De 60 anos e mais	39	7,5



A distribuição dos moradores residentes em famílias que detêm algum pequeno empreendimento, levando-se em conta apenas o gênero, era rigorosamente igual (50,5% sexo feminino e 49,5% do sexo masculino). A se destacar, também, que quase 46% destes moradores tinham idade que variava entre os 30 e os 60 anos, justamente a faixa etária que incide sobre a maioria dos pequenos empreendedores do bairro, caracterizando, portanto, uma população adulta.

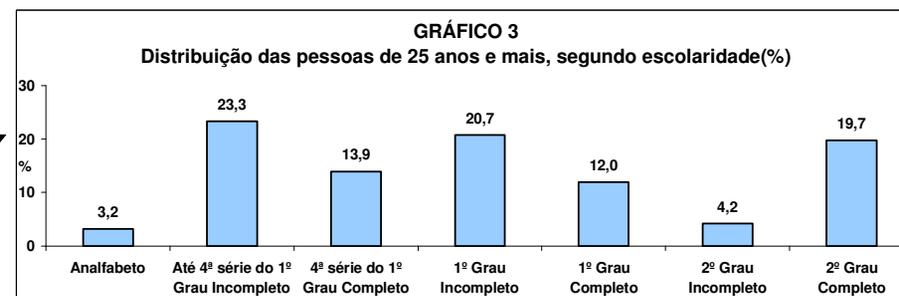
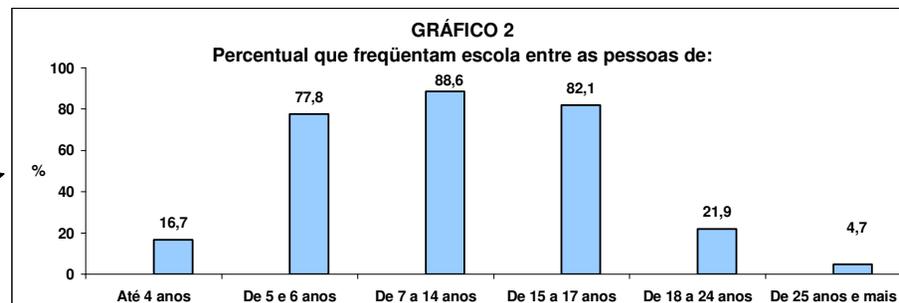
**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André - 1ª Fase - Jardim Santo André

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**TABELA 2**  
**Identificação dos Moradores**

Questões	Frequência	Porcentagem
<b>Percentual que frequentam escola entre as pessoas:</b>		<b>25,6</b>
Até 4 anos		16,7
De 5 e 6 anos		77,8
De 7 a 14 anos		88,6
De 15 a 17 anos		82,1
De 18 a 24 anos		21,9
De 25 anos e mais		4,7
<b>Distribuição das pessoas de 25 anos e mais, segundo escolaridade</b>	<b>309</b>	<b>100,0</b>
Analfabeto	10	3,2
Até 4ª série do 1º Grau Incompleto	72	23,3
4ª série do 1º Grau Completo	43	13,9
1º Grau Incompleto	64	20,7
1º Grau Completo	37	12,0
2º Grau Incompleto	13	4,2
2º Grau Completo	61	19,7
Demais	9	2,9



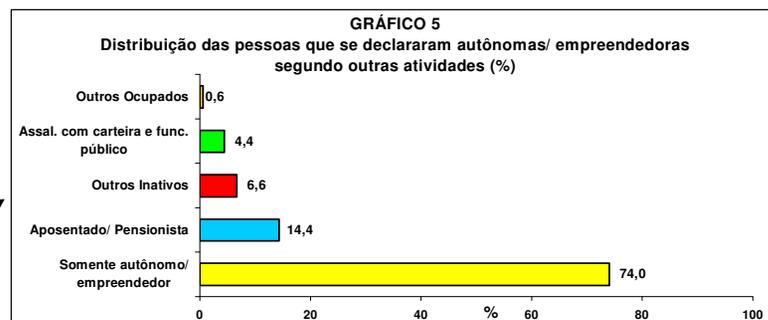
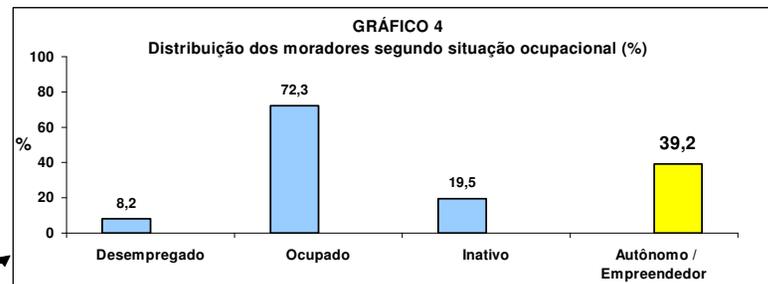
Como era de se esperar, é baixo o nível de escolaridade das famílias que geriam pequenos empreendimentos no Jardim Santo André. Cai para 22% o número de moradores que frequentavam escola a partir dos 18 anos e apenas 1/5 (20%) possuía 2º Grau Completo, lembrando que mais da metade já tinha passado dos 30 anos. E mesmo a porcentagem de moradores na faixa dos 7 aos 17 anos que frequentam escola (entre 80 e 90%) fica abaixo do registrado para o próprio município de Santo André, onde a porcentagem para essa faixa etária gira em torno dos 95%.

**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André - Jardim Santo André

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**  
Santo André - Março de 2007

**TABELA 3**  
**Identificação dos Moradores**

Questões	Frequência	Porcentagem
<b>P5, P7 e P9 - Situação ocupacional das pessoas de 10 anos e mais</b>	<b>462</b>	<b>100,0</b>
<b>Desempregado</b>	<b>38</b>	<b>8,2</b>
<b>Ocupados</b>	<b>334</b>	<b>72,3</b>
Autônomo / Empreendedor	181	39,2
Assalariado com carteira e funcionário público	72	15,6
Assalariado sem carteira	20	4,3
Empregado doméstico	7	1,5
Outros	54	11,7
<b>Inativos</b>	<b>90</b>	<b>19,5</b>
Aposentado/ Pensionista	9	1,9
Outros	81	17,5
<b>Pessoas que se declaram autônomas/ empreendedoras segundo outras atividades</b>	<b>181</b>	<b>100,0</b>
Somente autônomo/ empreendedor	134	74,0
Assalariado com carteira e funcionário público	8	4,4
Outros Ocupados	1	0,6
Aposentado/ Pensionista	26	14,4
Outros Inativos	12	6,6



Entre as famílias com empreendimento no Jardim Santo André, a taxa de ocupação chega a 72%, sendo que, destes, quase 40% se declararam como autônomo/empreendedor. Ainda assim, mesmo entre os empreendedores, 26% exercem outras atividades ou complementam sua renda com pensão,/ aposentadoria, dado que pode denotar uma das dimensões da precariedade do empreendimento e da fragilidade financeira destas famílias. Cabe aqui afirmar que este fato não deve ser considerado uma surpresa, uma vez que o Jardim Santo André apresenta situações extremas de pobreza.

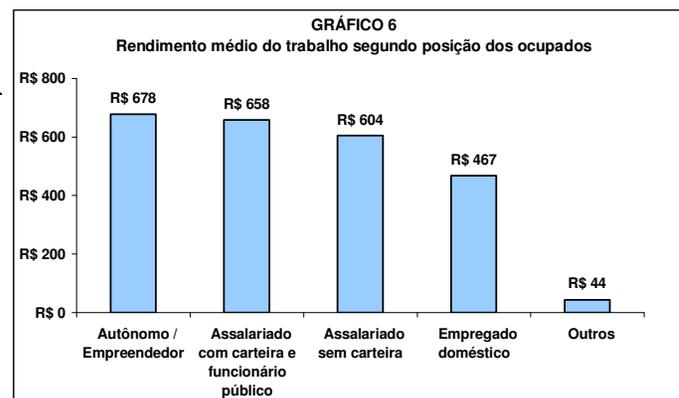
**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André - 1ª Fase - Jardim Santo André

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1a Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**TABELA 4**  
**Identificação dos Moradores**

Questões	Frequência	Porcentagem / Valor Médio
<b>Rendimento médio dos ocupados segundo posição na ocupação:</b>		
Autônomo / Empreendedor		R\$ 556
Assalariado com carteira e funcionário público		R\$ 678
Assalariado sem carteira		R\$ 658
Empregado doméstico		R\$ 604
Outros		R\$ 467
		R\$ 44
<b>Porcentagem de pessoas com fonte de rendimentos de:</b>		
Aposentadoria/ Pensões	517	100,0
Auxílio do Inss	41	7,9
Seguro Desemprego	8	1,5
	0	0,0
<b>Rendimento médio das pessoas com fonte de rendimentos de:</b>		
Aposentadoria/ Pensões		R\$ 548
Auxílio do Inss		R\$ 579



É possível observar uma certa homogeneidade entre as rendas dos empreendedores (R\$ 678) e dos assalariados com carteira e funcionários públicos (R\$658). Esses rendimentos estão pouco acima do rendimento médio dos ocupados em geral (R\$ 556) mas, ainda assim, também estão todos situados em um patamar muito baixo. Em suma, apenas reflete, mais uma vez, as condições precárias do empreendedorismo e a situação de pobreza do Jardim Santo André.

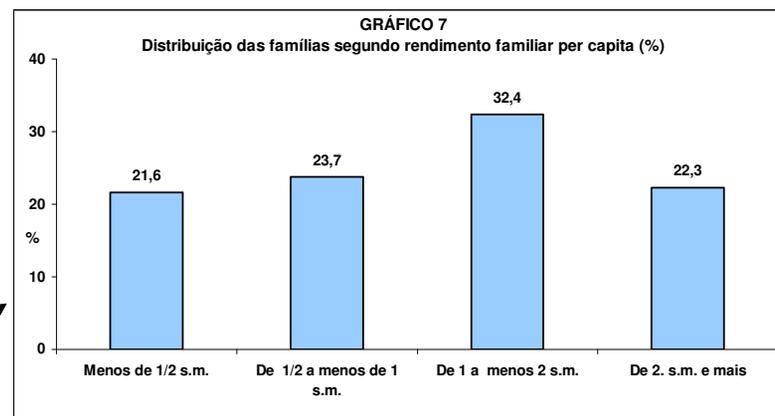
**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ Diiese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André - Jardim Santo André

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1a Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**TABELA 5**  
**Identificação dos Moradores**

Questões	Frequência	Porcentagem / Valor Médio
<b>Porcentagem das famílias com fonte de rendimentos de:</b>		
Aposentadoria/ Pensões	38	24,8
Programas Sociais	21	13,7
Aluguel	1	0,7
<b>Rendimento médio das famílias com fonte de rendimentos de:</b>		
Programas Sociais		<b>R\$ 42</b>
<b>Tamanho médio da família:</b>		
		<b>3,4</b>
<b>Rendimento Médio Familiar <i>per Capita</i> :</b>		
		<b>R\$ 472</b>
<b>Distribuição</b>		
Menos de 1/2 s.m.	30	21,6
De 1/2 a menos de 1 s.m.	33	23,7
De 1 a menos 2 s.m.	45	32,4
De 2. s.m. e mais	31	22,3



O rendimento médio familiar *per capita* das famílias que mantêm um pequeno negócio no Jardim Santo André é de R\$ 472,00 e o tamanho médio da família é de 3,4 pessoas. E, 25% dessas famílias obtêm parte do rendimento com aposentadoria/ pensões e cerca de 14% recebem algum tipo de benefício via programa social. Sobre o rendimento familiar, poderá ser visto, mais à frente, o papel fundamental que os pequenos empreendimentos desempenham para a composição da renda familiar.

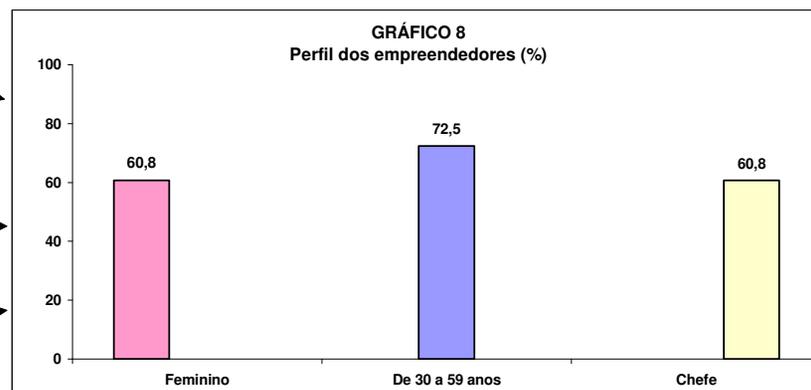
**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ DiEese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André - Jardim Santo André

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**TABELA 6**  
**Identificação dos Empreendedores**

Questões	Frequência	Porcentagem
<b>P2 - Posição na família</b>	153	<b>100,0</b>
Chefe	93	60,8
Cônjuge	51	33,3
Filho (a)	7	4,6
Demais	2	1,3
<b>P3 - Gênero</b>	153	<b>100,0</b>
Masculino	60	39,2
Feminino	93	60,8
<b>P4 - Idade</b>	153	<b>100,0</b>
De 10 a 19 anos	3	2,0
De 20 a 29 anos	15	9,8
De 30 a 59 anos	111	72,5
De 60 anos e mais	24	15,7



Além do fato de 61% dos empreendedores se declararem chefes da sua família e que quase 90% deles tenham idade superior a 30 anos, o que mais chama a atenção é que 61% são mulheres empreendedoras. Mas quais as razões para essa "supremacia" feminina nos empreendimentos? É fato que os empreendimentos se constituem numa alternativa para o complemento da renda familiar, uma vez que a solução pela conquista de um emprego é muito difícil. Por isso o caráter tão precário de empreendimentos como o comércio de gelinhos, serviço de costura, mini-bazar ou lojinhas que vendem artigos variados (salgadinhos, detergente, doces, vassoura e serviço de costura, entre outras possibilidades). Há que se lembrar, também, que o rendimento médio da mulher empreendedora (R\$ 631), no Jardim Santo André, é praticamente a metade do rendimento médio do homem empreendedor (R\$ 1.198), o que mostra também uma divisão na estruturação dos empreendimentos: geralmente, à mulher cabe a função de gerir os empreendimentos mais precários, o que também evidencia que, juntamente à política de micro crédito, pode-se elaborar uma política de gênero para a região.

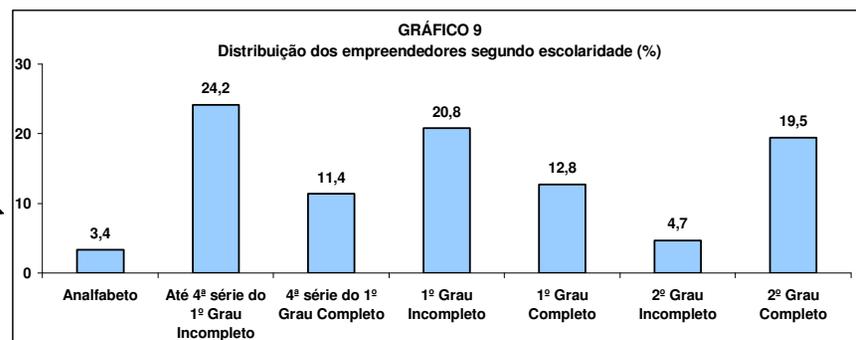
**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André - Jardim Santo André

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**TABELA 7**  
**Identificação dos Empreendedores**

Questões	Frequência	Porcentagem
Percentual que frequentam à escola entre as pessoas:		<b>3,3</b>
<b>Distribuição dos empreendedores segundo escolaridade</b>		
	149	<b>100,0</b>
Analfabeto	5	3,4
Até 4ª série do 1º Grau Incompleto	36	24,2
4ª série do 1º Grau Completo	17	11,4
1º Grau Incompleto	31	20,8
1º Grau Completo	19	12,8
2º Grau Incompleto	7	4,7
2º Grau Completo	29	19,5
Demais	5	3,4



Cerca de 1/5 dos empreendedores tinham 2º Grau Completo; em oposição, 21% não completou o 1º Grau e 35% dos empreendedores não estudou além da 4ª Série do primeiro grau. Com esses resultados, fica claro que não se deve esperar uma relação direta entre gestão do empreendimento e escolaridade mais elevada.

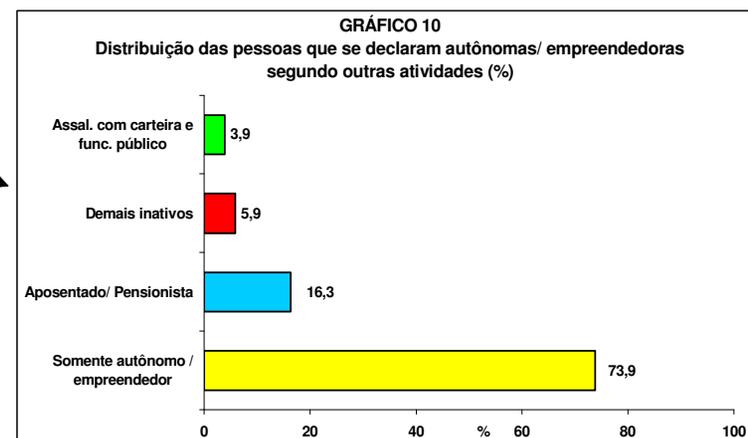
**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo An Santo André

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**TABELA 8**  
**Identificação dos Empreendedores**

Questões	Frequência	Porcentagem
<b>Pessoas que se declaram autônomas/ empreendedoras segundo outras atividades</b>	<b>153</b>	<b>100,0</b>
Somente autônomo / empreendedor	113	73,9
Exercecem outras atividades	40	26,1
Assalariado com carteira e funcionário público	6	3,9
Aposentado/ Pensionista	25	16,3
Demais inativos	9	5,9
<b>Origem das outras rendas dos empreendedores com outras fontes de renda</b>	<b>40</b>	<b>100,0</b>
Assalariado com carteira e funcionário público	6	15,0
Aposentadoria/ Pensões	25	62,5
Demais Inativos	9	22,5
Programas Sociais	6	15,0
Auxílio do Inss	2	5,0
Aluguel	1	2,5



Quanto às atividades desenvolvidas pelos empreendedores, destaca-se, primeiramente, o fato de que 3/4 deles (74%) eram somente autônomos/ empreendedores. Já em relação à parcela de empreendedores que obtém outras rendas (26,1%), a aposentadoria/pensões aparece como fonte para 62,5% deles. O que sugere que, nesses casos, as atividades autônomas/empreendedoras sejam exercidas para complementar a renda extraída com aposentadoria/pensões. Contudo, poder-se-á verificar, em seguida, que justamente as atividades ligadas ao empreendedorismo são as responsáveis pela maior parcela do rendimento médio familiar.

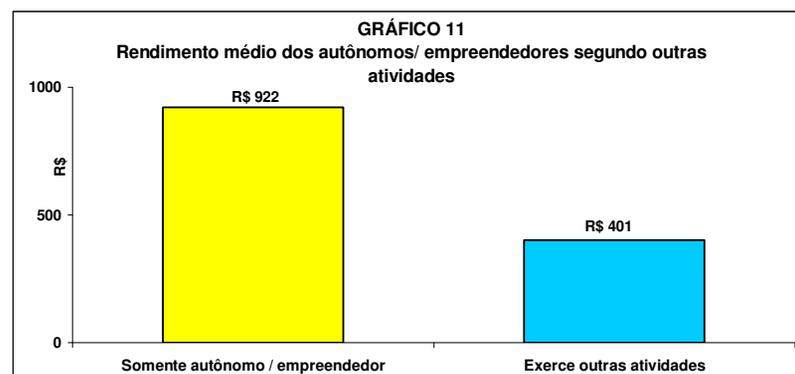
**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André - 1º Jardim Santo André

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**TABELA 9**  
**Identificação dos Empreendedores**

<b>Questões</b>	<b>Renda Média / Porcentagem</b>
<b>Rendimento dos autônomos/ empreendedores segundo exercício de outras atividades</b>	<b>R\$ 786</b>
Somente autônomo / empreendedor	R\$ 922
Exerce outras atividades	R\$ 401
<b>Autônomos/ empreendedores que exercem outras atividades</b>	
Rendimento total	R\$ 861
Rendimento somente das atividades de autônomas/ empreendedoras	R\$ 401
Porcentagem do rendimento das atividades autônomas/ empreendedoras no total dos rendimentos	47%



Os dados são muito sugestivos: a renda média de todos os empreendedores pesquisados foi de R\$ 786 mensais. Os empreendedores sem atividades ou rendimentos extra, perfaziam uma renda de R\$ 922 enquanto que os que possuíam uma atividade ou um rendimento a mais, recebiam apenas R\$ 401 mensais. Para esses casos em que o empreendedor exerce outras atividades, fica claro que o negócio/empreendimento aparece como uma atividade fundamental para o complemento da renda. E isso se comprova pela parcela que corresponde ao rendimento médio propiciado pelo empreendimento, chegando a 47% do rendimento total do autônomo/empreendedor.

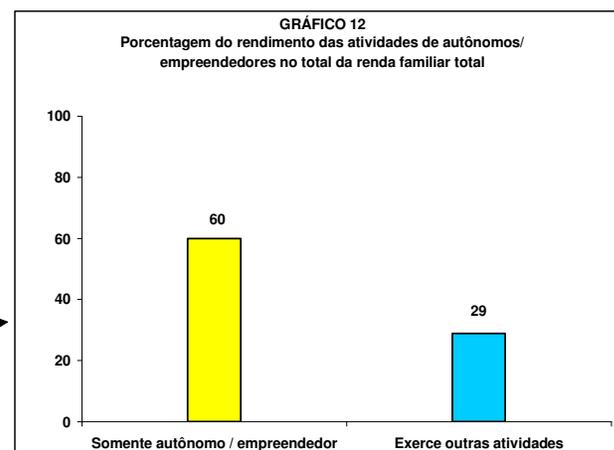
**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André / Jardim Santo André

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamento - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**TABELA 10**  
**Identificação dos Empreendedores**

Indicadores	Autônomos/ empreendedores segundo exercício de outras atividades		
	Total	Somente autônomo / empreendedor	Exerce outras atividades
<b>Rendimento médio</b>			
Familiar total	R\$ 1.506	R\$ 1.543	R\$ 1.394
Somente das atividades de autônomos/ empreendedores	R\$ 786	R\$ 922	R\$ 401
De todas as atividades	R\$ 906	R\$ 922	R\$ 861
<b>Porcentagem do rendimento das atividades de autônomos/ empreendedores no total da renda familiar total</b>			
	52%	60%	29%
<b>Porcentagem do rendimento total das atividades no total da renda familiar total</b>			
	60%	60%	62%



Dois destaques especiais:

- 1- A renda familiar média das famílias pesquisadas foi de R\$ 1.506 mensais, sendo que a renda média das famílias com empreendedores sem atividades ou rendimentos secundários foi de R\$ 1.543. Em oposição, aquelas cujos empreendedores possuíam essas características foi de R\$ 1.394;
- 2- Ao se detalhar a renda observa-se, também, que o empreendedor com renda média de R\$ 401 compensa, com a renda do seu empreendimento, a sua renda total, equiparando-a com a do empreendedor exclusivo e tornando-se tão responsável pela renda familiar quanto o outro, pois ambos respondem por 60% da renda familiar.

**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ DiESE/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André - Jardim Santo André

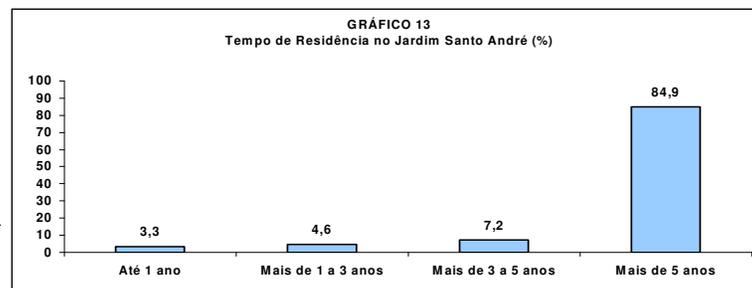
**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**TABELA 11**  
**Informações sobre o empreendedor**

Questões	Frequência	Porcentagem
<b>P2 - Quantas pessoas trabalham com o Sr.(a) nesse negócio?</b>	<b>152</b>	<b>100,0</b>
Somente o responsável (empreendedor)	91	59,9
O empreendedor e mais uma ajudante (funcionário)	3	2,0
O empreendedor e mais dois ajudantes (funcionários)	6	3,9
O empreendedor e outras pessoas da própria família	52	34,2
<b>P2.1 - Entre os empreendedores que trabalham com outras pessoas da família, com quantas pessoas da família trabalha?</b>	<b>51</b>	<b>100,0</b>
Uma	39	76,5
Duas	7	13,7
Três	4	7,8
Seis	1	2,0
<b>P3 - O terreno onde está a sua moradia é o mesmo onde se situa o seu local de trabalho?</b>	<b>153</b>	<b>100,0</b>
Sim	139	90,8
Outro	3	2,0
Não	11	7,2
<b>P4 - Sua residência é:</b>	<b>153</b>	<b>100,0</b>
Própria/ocupada	134	87,6
Alugada	13	8,5
Cedida	3	2,0
Outros	3	2,0
<b>P5 - Há quantos anos mora nesse endereço?</b>	<b>153</b>	<b>100,0</b>
Até 1 ano	14	9,2
Mais de 1 a 3 anos	15	9,8
Mais de 3 a 5 anos	13	8,5
Mais de 5 anos	111	72,5
<b>P6 - Há quantos anos mora no Jardim Santo André?</b>	<b>152</b>	<b>100,0</b>
Até 1 ano	5	3,3
Mais de 1 a 3 anos	7	4,6
Mais de 3 a 5 anos	11	7,2
Mais de 5 anos	129	84,9
<b>P7 - Há quantos anos reside no município de Santo André?</b>	<b>152</b>	<b>100,0</b>
Até 1 ano	3	2,0
Mais de 1 a 3 anos	3	2,0
Mais de 3 a 5 anos	7	4,6
Mais de 5 anos	139	91,4

Quase 60% dos empreendedores trabalhavam sozinhos. Em seguida, aproximadamente 34% trabalhavam somente com pessoas da própria família, sendo que, dentre eles, uma parcela alta (76%) trabalhava com apenas uma pessoa da própria família. Para 90% dos empreendedores, o local de trabalho se situa no mesmo terreno da moradia. Além disso, a maioria dos empreendedores afirmou que a residência é própria ou ocupada (87,6%). A maioria também afirmou residir no endereço há mais de 5 anos e 85% residem no Jardim Santo André há mais de 5 anos. Finalmente, 91% residem há mais de 5 anos no município de Santo André.



**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André - 1º Jardim Santo André

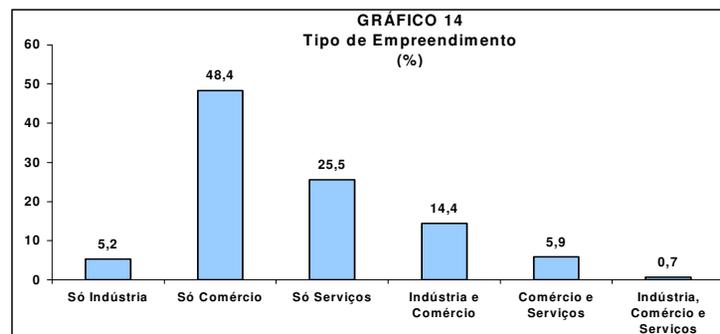
**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**TABELA 12**  
**Informações sobre o empreendedor**

Questões	Frequência	Porcentagem
<b>P8 - Qual é o seu tipo de negócio?</b>	153	100,0
Só Indústria	8	5,2
Só Comércio	74	48,4
Só Serviços	39	25,5
Indústria e Comércio	22	14,4
Comércio e Serviços	9	5,9
Indústria, Comércio e Serviços	1	0,7
<b>P9 - Local em que exerce o seu negócio:</b>	153	100,0
No interior da própria residência em cômodo não adaptado + em estabelecimento próprio	1	0,7
No interior da própria residência em cômodo não adaptado	26	17,0
No interior da própria residência em cômodo adaptado para o empreendimento + em estabelecimento próprio	3	2,0
No interior da própria residência em cômodo adaptado para o empreendimento	45	29,4
Separado da residência, mas no mesmo terreno + em estabelecimento próprio	4	2,6
Separado da residência, mas no mesmo terreno	33	21,6
Em andares separados, mas na mesma construção + em estabelecimento próprio	4	2,6
Em andares separados, mas na mesma construção	21	13,7
Na via pública, em local fixo + em estabelecimento próprio	1	0,7
Na via pública, em local fixo	2	1,3
Na via pública, em local não fixo	2	1,3
Serviço no domicílio dos clientes	3	2,0
Em estabelecimento próprio	8	5,2
<b>P9.1 - Entre os empreendedores que exercem o seu negócio em estabelecimento próprio, qual é o tipo deste estabelecimento?</b>	21	100,0
Próprio	13	61,9
Alugado	7	33,3
Cedido	1	4,8
<b>P10 - Quantos dias da semana Sr.(a) trabalha?</b>	147	100,0
Até 5 dias	18	12,2
6 dias	24	16,3
7 dias	105	71,4

O ramo de atividade dos empreendimentos se concentrou no comércio (48%), seguido dos serviços (25,5%). Apenas 5% das atividades pertenciam ao ramo da indústria e 14% eram ao mesmo tempo indústria e comércio. Quanto ao local onde o negócio é exercido, 29% dos empreendedores o exerciam no interior da residência em cômodo adaptado. Para 21%, o empreendimento se localizava fora da residência, porém no mesmo terreno. Apenas 5% se localizavam em estabelecimento próprio (exclusivo) para o empreendimento. Dentre os estabelecimentos exclusivos, 62% eram próprios. Esses resultados acompanharam os critérios selecionados para a pesquisa: empreendedores que residiam e trabalhavam no mesmo lugar, à exceção dos que receberam benefícios do Banco do Povo. Chama a atenção o tempo dedicado ao negócio: 7 dias por semana para 71% dos empreendedores, explicável pelo fato desses empreendedores trabalharem no mesmo local de moradia.



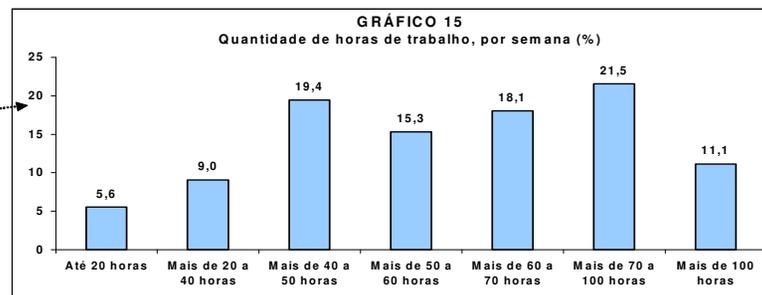
**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André - Jardim Santo André

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**TABELA 13**  
**Informações sobre o empreendedor**

Questões	Frequência	Porcentagem
<b>P11 - Normalmente, quantas horas Sr.(a) trabalha por semana?</b>	144	100,0
Até 20 horas	8	5,6
Mais de 20 a 40 horas	13	9,0
Mais de 40 a 50 horas	28	19,4
Mais de 50 a 60 horas	22	15,3
Mais de 60 a 70 horas	26	18,1
Mais de 70 a 100 horas	31	21,5
Mais de 100 horas	16	11,1
<b>P11 - Média de horas semanais trabalhadas</b>		<b>64</b>
<b>P12 - A atividade que o Sr.(a) exerce é:</b>	153	100,0
Permanente	130	85,0
Ocasional	23	15,0
<b>P13 - Sr.(a) está nessa atividade há quanto tempo?</b>	153	100,0
Até 6 meses	20	13,1
Mais de 6 meses a 1 ano	20	13,1
Mais de 1 a 3 anos	26	17,0
Mais de 3 a 5 anos	29	19,0
Mais de 5 a 10 anos	30	19,6
Mais de 10 anos	28	18,3
<b>P14 - O Sr.(a) alguma vez pediu empréstimo com o Banco do Povo?</b>	153	100,0
Sim, e conseguiu	33	21,6
Sim, mas não conseguiu	7	4,6
Não pediu	113	73,9
<b>P15 - Como o Sr.(a) conseguiu o empréstimo?</b>	33	100,0
Foi até o banco e solicitou	12	36,4
Um funcionário/agente de crédito o entrevistou	20	60,6
Outro	1	3,0
<b>P16 - Como o Sr.(a) soube do Banco do Povo?</b>	33	100,0
Através de conhecidos/amigos/parentes + através de propaganda	1	3,0
Através de conhecidos/amigos/parentes	7	21,2
Através de propaganda + Outro meio	1	3,0
Através de propaganda	6	18,2
Por um agente de crédito	14	42,4
Viu a sede	1	3,0
Outro meio	3	9,1



Cerca de 21% dos empreendedores trabalhavam de 70 a 100 horas por semana e 19,4% trabalhavam de 40 a 50 horas semanais; a média de horas semanais trabalhadas foi de 64. Para 85% dos empreendedores a atividade era permanente. E, 19% afirmaram exercer a atividade entre 3 e 5 anos. Uma proporção muito semelhante (19,6%) estava na atividade entre 5 e 10 anos. Aproximadamente 75% dos empreendedores não pediram empréstimo ao Banco do Povo. Houve um índice bastante baixo de empreendedores que pediram empréstimo mas não conseguiram: 4,6%. Entre os 21,6% que pediram, destacou-se o trabalho de aproximação feito pelo agente de crédito.

**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

Listagem das questões com respostas por escrito - 1

**P12 - A atividade que o Sr.(a) exerce é: ocasional. Por que ela é ocasional?**

A ATIVIDADE EH UM QUEBRA-GALHO PARA COMPLEMENTAR A RENDA  
A ATIVIDADE GERA MAIS CUSTO DO QUE BENEFICIO. NAO PRETENDE CONTINUAR  
AS VEZES NAO TEM SERVICO  
COMECOU A FAZER A POUCO TEMPO. SUA RENDA MESMO EH A APOSENTADORIA  
DE ACORDO COM A DEMANDA  
EH SOH UMA RENDA COMPLEMENTAR E VENDE QUANDO SUA AMIGA PODE FAZER O PR  
EH UMA PESSOA APOSENTADA, FAZ O TRABALHO COMO RENDA EXTRA  
IDADE, E NAO COMPENSA NO VERAO  
NAO PARA NINGUEM EM CASA  
NAO TEM SERVICO  
PARA CONSEGUIR PAGAR O ALUGUEL, MAS NAO RENDE O SUFICIENTE  
PENSA EM SAIR DO MUNICIPIO  
POR NAO TER SALAO E SER NOVA NA VILA  
PORQUE EH APOSENTADO  
PORQUE NAO TEM TIDO CLIENTES ULTIMAMENTE  
PORQUE PRETENDE TRABALHAR COM OUTRO COMERCIO  
QUANDO DA PRA SAIR PRA RUA  
QUANDO FAZ CALOR  
SAI MUITO, ESTA PROCURANDO EMPREGO  
SO QUANDO APARECE GENTE. ESTA COMECANDO NESTE ENDereco PQ ANTERIORMENT  
SOH PARA TER UMA RENDA MINIMA, ENQUANTO NAO ACHA OUTRA ATIVIDADE  
SOH TEM SERVICO QUANDO APARECE CLIENTE  
SOH VENDE EM DIAS QUENTES

A atividade é ocasional para alguns empreendedores principalmente porque eles têm o empreendimento apenas como um complemento da renda. Há também casos em que a atividade só se concretiza quando há demanda. Os empreendedores alegaram também causas como o clima para que a atividade ocorra de forma irregular.

**P14 - O Sr.(a) alguma vez pediu empréstimo com o Banco do Povo? SIM, MAS NÃO CONSEGUIU. Por quê?**

EMPRESTIMO EH PARA COMERCIO COM MAIS DE 6 MESES  
EXIGIU O CURSO, MAS NAO TINHA TEMPO  
NAO CONSEGUIU PQ NAO TINHA RENDA SUFICIENTE  
NAO TEM FIRMA ABERTA  
NAO TEVE INTERESSE  
PQ JA TINHA MONTADO O EMPREENDIMENTO (O B.P. NAO ACEITOU)  
PQ NAO TINHA ALGUNS DOCUMENTOS NECESSARIOS

**P14 - O Sr.(a) alguma vez pediu empréstimo com o Banco do Povo? NÃO PEDIU. Por quê?**

ACHA QUE SO QUEM TEM COMERCIO REGULAR E DIFICULDADE DE PAGAR  
AINDA NAO FOI ATRAS, MAS CONHECE  
AINDA NAO TINHA PRECIDADO. ESTAH PENSANDO EM PEDIR  
BUROCRACIA  
COMECEI AOS POUCOS, NAO PRECISOU. QUANDO VIOS JUROS DESANIMEI  
DESCONFIA QUE PODE NAO CONSEGUIR EMPRESTIMO QUE PRECISA  
DESCONHECE  
DESCONHECIA  
DIFICULDADES PARA PAGAR  
ESQUECE, NAO DA TEMPO  
FAZ EMPRESTIMO COM BANCO COMERCIAL  
GANHA POUCO  
JUROS ALTOS  
MEDO DE NAO CONSEGUIR  
MEDO DE NAO CONSEGUIR PAGAR

Como visto anteriormente, 74% dos empreendedores não pediram empréstimo ao Banco do Povo. A maior razão para não o terem feito foi o receio de não conseguirem pagar a dívida posteriormente e a dificuldade de lidar com os juros, ou mesmo o simples fato de não querer contrair dívida. O segundo maior motivo alegado para não pedirem o empréstimo foi a falta de interesse. Alguns empreendedores também afirmaram desconhecer o procedimento de empréstimo do Banco do Povo.

Continua

Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André  
Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André

Santo André - Março de 2007

Listagem das questões com respostas por escrito - 2

**P14 - O Sr.(a) alguma vez pediu empréstimo com o Banco do Povo? NÃO PEDIU. Por quê? (continuação)**

MEDO DE TER DIVIDAS  
MUITA BUROCRACIA  
NAO ACHA VANTAGEM PAGAR EMPRESTIMO. NAO QUER SE ENVIDIDAR.  
NAO COMPENSA  
NAO CONHECE  
NAO CONHECE AS CONDICOES  
NAO CONHECE, NAO SABE COMO FUNCIONA  
NAO CONHECIA  
NAO CONHECIA BANCO DO POVO  
NAO FEZ EMPRESTIMOS, NAO QUER PAGAR JUROS  
NAO FOI ATRAS  
NAO FOI PEDIR PQ NAO CONHECE  
NAO GOSTA DE DIVIDA  
NAO GOSTA DE DIVIDAS  
NAO GOSTA DE EMPRESTIMOS  
NAO GOSTA DE FAZER DIVIDA  
NAO GOSTA DE FINANCIAMENTO  
NAO GOSTA DE MEXER COM ISSO  
NAO GOSTA, MUITO PREOCUPACAO  
NAO INFORMOU  
NAO OUVIU FALAR  
NAO PODE POIS O NOME ESTA NO SPC  
NAO POSSO POR ENQUANTO  
NAO PRECISEI, POIS FOI AOS POUCO QUE COMECEI  
NAO PRECISOU  
NAO PRECISOU GASTAR MUITO PARA FAZER SABAO  
NAO QUER EMPRESTIMO  
NAO QUER SE ENVIDIDAR  
NAO QUIS  
NAO SE INTERESSOU E TEM CONTA EM OUTRO BANCO  
NAO TEM COMO PAGAR  
NAO TEM INSCRICAO  
NAO TEM INTERESSE  
NAO TEM MOTIVO ESPECIFICO  
NAO TEM MUITO CONHECIMENTO  
NAO TEM NECESSIDADE  
NAO TEM TANTA NECESSIDADE  
NAO TEVE INTERESSE  
NAO TEVE NECESSIDADE  
NO MOMENTO NAO EH INTERESSANTE  
NR  
NUNCA ACREDITEI MUITO NISSO, ENTAO NUNCA ME INFORMEI  
NUNCA FOI ATRAS  
NUNCA PENSOU EM FINANCIAMENTO  
NUNCA PENSOU NESTA POSSIBILIDADE  
NUNCA PENSOU NISSO  
NUNCA PENSOU NISSO E JAH TEM EMPRESTIMO NA CAIXA  
NUNCA PRECISOU  
NUNCA PRECISOU, MAS SE CADASTROU PARA SE PRECISAR UM DIA

Continua

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**Listagem das questões com respostas por escrito - 3**

**P14 - O Sr.(a) alguma vez pediu empréstimo com o Banco do Povo? NÃO PEDIU. Por quê? (conclusão)**

---

NUNCA SE INFORMOU  
NUNCA SE INTERESSOU  
OUVIU FALAR QUE HAVIA DIFICULDADES  
PARA EVITAR DÍVIDA  
POR NÃO ENTENDER DAS COISAS DO BANCO  
PORQUE NÃO PRECISEI AINDA  
PORQUE O NOME ESTÁ SUJO  
PORQUE SE UTILIZOU DE BANCO COMERCIAL  
PQ NÃO PRECISOU  
PQ VEJO PESSOAS APERTADAS PARA PAGAR SUAS DÍVIDAS. NÃO ME ARRISCO  
PROBLEMA NO SERASA  
RECUSA  
SEM INTERESSE  
TEM MEDO  
TEM MEDO DE FAZER NOVAS DÍVIDAS, E BARRA NÃO É FIXO O QUE SE GANHA  
TEVE EXEMPLO DE UMA AMIGA COM RENDA MAIOR E NÃO CONSEGUIU, NEM TEM  
VALOR DO EMPRÉSTIMO DO BANCO DO POVO É MUITO BAIXO

**P15 - Como o Sr.(a) conseguiu o empréstimo? Outro. Qual?**

---

POR TELEFONE

**P16 - Como o Sr.(a) soube do Banco do Povo? - outro meio. Qual?**

---

JORNAL  
O PRIMO QUE TRABALHA PRESTAVA SERVIÇO NO BP  
PANFLETOS, JORNAIS  
PELA TELEVISÃO

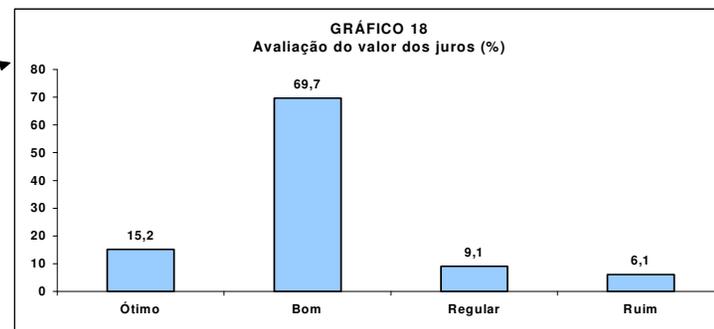
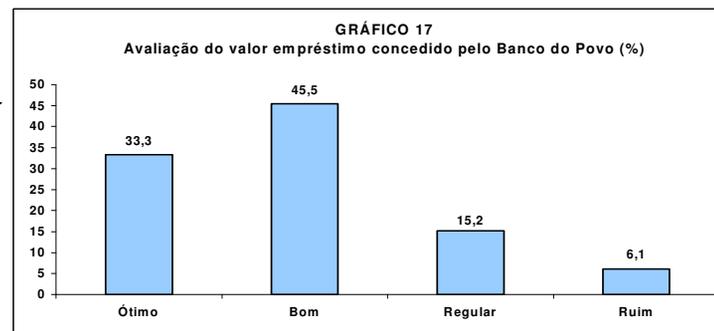
**Fonte: Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André - 1ª Fase - Jardim Santo André**

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**TABELA 14**  
Informações sobre o empreendedor

Questões	Frequência	Porcentagem
<b>P17.1 - O que o Sr.(a) achou do Banco do Povo quanto ao valor do empréstimo recebido?</b>	33	100,0
Ótimo	11	33,3
Bom	15	45,5
Regular	5	15,2
Ruim	2	6,1
<b>P17.2 - O que o Sr.(a) achou do Banco do Povo quanto ao tratamento recebido pelos funcionários do Banco?</b>	33	100,0
Ótimo	21	63,6
Bom	12	36,4
<b>P17.3 - O que o Sr.(a) achou do Banco do Povo quanto ao agente de crédito?</b>	33	100,0
Ótimo	23	69,7
Bom	10	30,3
<b>P17.4 - O que o Sr.(a) achou do Banco do Povo quanto ao valor dos juros pagos?</b>	33	100,0
Ótimo	5	15,2
Bom	23	69,7
Regular	3	9,1
Ruim	2	6,1
<b>P17.5 - O que o Sr.(a) achou do Banco do Povo quanto à forma de pagamento?</b>	33	100,0
Ótimo	8	24,2
Bom	23	69,7
Regular	2	6,1
<b>P17.6 - O que o Sr.(a) achou do Banco do Povo quanto à cobrança?</b>	33	100,0
Ótimo	5	15,2
Bom	19	57,6
Regular	1	3,0
Não sabe	8	24,2
<b>P17.7 - O que o Sr.(a) achou do Banco do Povo quanto à agilidade do serviço?</b>	32	100,0
Ótimo	14	43,8
Bom	16	50,0
Regular	2	6,3



Em todos os aspectos elencados, o Banco do Povo atingiu bons níveis de satisfação. Para 45% dos empreendedores, o valor do empréstimo foi considerado bom. Quanto à forma de pagamento, 70% se mostraram satisfeitos ao avaliarem a forma de pagamento. Os empreendedores também consideraram boas a cobrança do empréstimo (58%) e a agilidade do serviço (50%).

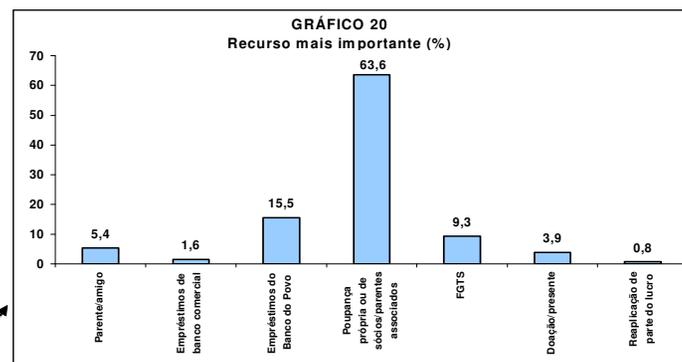
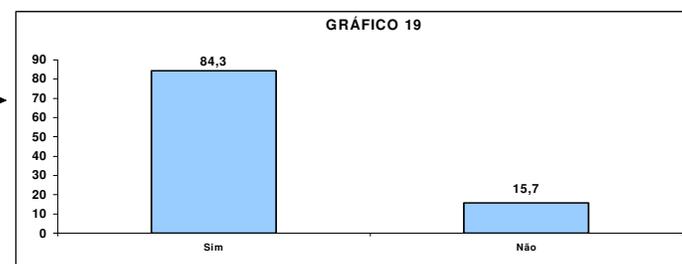
Fonte: Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**TABELA 15**  
**Informações sobre o empreendedor**

Questões	Frequência	Porcentagem
<b>P18 - Para exercer essa atividade precisou investir/comprar/reformar ao longo desse período?</b>		
Sim	129	84,3
Não	24	15,7
<b>P19 - Recursos utilizados</b>		
Poupança própria ou de sócios/parentes associados + FGTS + Empréstimos	1	0,8
Poupança própria ou de sócios/parentes associados + Doação/presente	2	1,6
Poupança própria ou de sócios/parentes associados + Empréstimos	20	15,5
Poupança própria ou de sócios/parentes associados FGTS + Empréstimos	75	58,1
FGTS	3	2,3
Doação/presente	9	7,0
Empréstimos	5	3,9
Empréstimos	14	10,9
<b>P20 - Empréstimos: De onde?</b>		
Amigo/parente + Banco comercial	1	2,6
Amigo/parente + Banco do Povo	1	2,6
Amigo/parente	5	13,2
Banco comercial + Banco do Povo	1	2,6
Banco comercial	3	7,9
Banco do Povo	27	71,1
<b>P21 - Empréstimos - Já pagou?</b>		
Sim, totalmente	14	37,8
Sim, parcialmente	22	59,5
Não/não se aplica	1	2,7
<b>P22 - Desses recursos utilizados, qual foi o mais importante?</b>		
Parente/amigo	7	5,4
Empréstimos de banco comercial	2	1,6
Empréstimos do Banco do Povo	20	15,5
Poupança própria ou de sócios/parentes associados	82	63,6
FGTS	12	9,3
Doação/presente	5	3,9
Reaplicação de parte do lucro	1	0,8



A maioria dos empreendedores (84%) precisou investir ou reformar o empreendimento, utilizando, na maior parte das vezes (58%), recursos próprios, de sócios ou parentes para esse fim e, apenas 11%, pediram empréstimo. Dos que pediram empréstimo, 71% recorreram ao Banco do Povo e 59,5% já começaram a pagar a dívida. Ao avaliar a importância dos recursos utilizados, 64% afirmaram que os recursos próprios ou de parentes foram essenciais.

**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André - 1ª Jardim Santo André

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**TABELA 16**  
**Informações sobre o empreendedor**

Questões	Frequência	Porcentagem
<b>P23 - Hoje, o seu empreendimento possui máquinas e equipamentos próprios?</b>	152	100,0
Sim	87	57,2
Não	63	41,4
Não sabe	2	1,3
<b>P23 - Valor médio estimado de máquinas e equipamentos próprios que os empreendimentos possuem</b>		R\$ 4.625
<b>P24 - Hoje, o seu empreendimento possui veículo(s) próprio(s) usado(s) para o negócio?</b>	153	100,0
Sim	32	20,9
Não	120	78,4
Não sabe	1	0,7
<b>P24 - Valor médio estimado de veículo(s) próprio(s) usado(s) para o negócio que os empreendimentos possuem</b>		R\$ 7.703
<b>P25 - Hoje, o seu empreendimento possui móveis e utensílios próprios exclusivos do negócio?</b>	153	100,0
Sim	93	60,8
Não	53	34,6
Não sabe	7	4,6
<b>P25 - Valor médio estimado de móveis e utensílios próprios exclusivos do negócio que os empreendimentos possuem</b>		R\$ 1.777
<b>P26 - Hoje, o seu empreendimento deve para fornecedores?</b>	153	100,0
Sim	23	15,0
Não	130	85,0
<b>P26 - Valor médio estimado que os empreendedores devem para fornecedores</b>		R\$ 1.129
<b>P27 - Hoje, o seu empreendimento deve para empréstimos?</b>	153	100,0
Sim	30	19,6
Não	123	80,4
<b>P27 - Valor médio estimado que os empreendedores devem para empréstimos</b>		R\$ 1.118



Pouco mais da metade (57%) dos empreendimentos possuíam máquinas e equipamentos próprios. O valor desses equipamentos - R\$ 4.625 - indica que houve um investimento alto dos empreendedores, principalmente se for considerado o baixo rendimento deles, como já foi mostrado anteriormente.

A maioria dos empreendedores não possuía veículos próprios (78%) e 60% possuía móveis e utensílios próprios e exclusivos para exercer a atividade do empreendimento. O valor médio dos veículos era de R\$ 7.703 e o valor dos móveis e utensílios era de R\$ 1.777. Ambos os valores, relativamente altos, também indicam um alto investimento no empreendimento, comparando com baixo rendimento que, em geral, os empreendedores obtiveram. Na época da pesquisa, apenas 15% dos empreendedores deviam para fornecedores, num valor médio estimado em R\$ 1.129. Cerca de 19% dos empreendedores possuíam dívidas com empréstimos, percentual ligeiramente maior do que as dívidas com fornecedores, e o valor médio delas era de R\$ 1.118.

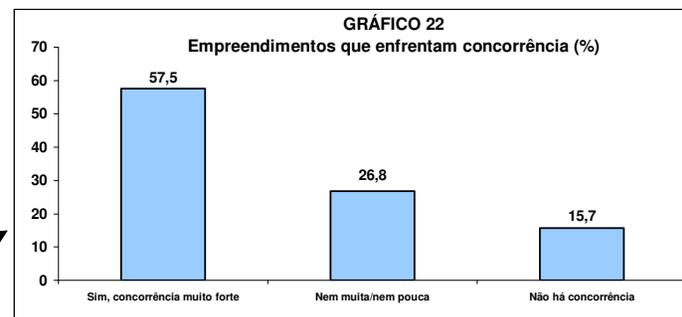
**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André - 1 Jardim Santo André

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**TABELA 17**  
Informações sobre o empreendedor

Questões	Frequência	Porcentagem
<b>P28 - O Sr.(a) enfrenta muita concorrência nesse seu negócio?</b>	153	100,0
Sim, concorrência muito forte	88	57,5
Nem muita/nem pouca	41	26,8
Não há concorrência	24	15,7
<b>P30 - O Sr.(a) trabalha para alguma indústria, produzindo e recebendo por peça trabalhada?</b>	153	100,0
Sim, de vestuário	5	3,3
Sim, mas não de vestuário	2	1,3
Não	146	95,4



A concorrência era forte para aproximadamente 57% dos empreendedores, demonstrando ser esse um dos grandes obstáculos a ser enfrentado. A grande maioria dos empreendedores não trabalha diretamente para indústria, recebendo por peça produzida. Essa forma, que pode ser considerada como um assalariamento disfarçado, reduz o custo de produção da indústria. Em função da baixa porcentagem encontrada no Jardim Santo André (menos de 5%), aventou-se a possibilidade dos moradores receberem o trabalho de outras pessoas físicas e não diretamente da indústria, como foi formulada a questão, ficando, assim, prejudicada a resposta a essa resposta.

**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**Listagem das questões com respostas por escrito - 4**

**P29 - Hoje, quais seriam as suas principais dificuldades em relação ao seu negócio?**

	<b>Código</b>	<b>CLASSIFICAÇÃO</b>	<b>OCORRÊNCIA</b>
A CLIENTELA COMPRA FIADO E DEPOIS NAO PAGA. O ROMBO EH COBERTO PELO DINHEIRO DA PROPRIA EMPREENDEDORA	5	1- CONCORRÊNCIA	12
QUE ACABA PERDENDO MUITO TEMPO INDO COBRAR DEVEDORES	1	2- FALTA DE DINHEIRO DO CLIENTE	4
A CONCORRENCIA	1	3- FALTA DE CLIENTE	13
A CONCORRENCIA MESMO	1	4- LOCALIZAÇÃO / ACESSO	5
A CONCORRENCIA, O QUE CRIA OU FAZ, OS OUTROS COMPIAM.	1	5- FIADO / DEMORA PARA PAGAR	11
A CONCORRENCIA; O NEGOCIO RENDE POUQUISSIMO; EH SOH QUEBRA-GALHO PARA NAO FICAR SEM RENDA ALGUMA	2	6- CAPITAL PARA INVESTIMENTO	32
A FALTA DE DINHEIRO E A PRINCIPAL DIFICULDADE	4	7- ESPAÇO FÍSICO	11
A FALTA DE FREGUESIA E A LOCALIZACAO (SUA CASA EH MUITO ESCONDIDA)	5	8- MAIS MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	2
A MAIOR DIFICULDADE EH QUE AS PESSOAS QUE COMPRAM SEUS TRABALHOS DEMORAM MUITO PARA PAGAR, E A MATERIA-PRIMA ELA TEM QUE PAGAR NA HORA	9	9- CONSEGUIR MATERIA-PRIMA / MERCADORA	5
A MATERIA PRIMA ESTA MUITO CARA	9	10- NÃO TEM DIFICULDADE	9
A MERCADORIA EH MUITO CARA E SUPERFLUA	3	11- OUTROS	23
ACABOU A CLIENTELA	7		
AS INSTALACOES, O ESPACO FISICO EH PEQUENO	7		
AUMENTAR O ESPACO, EH MUITO APERTADO.	6		
CAPITAL DE GIRO MAIOR	6		
CAPITAL DE INVESTIMENTO	12		
CARROS MAIS NOVOS. NAO SABE MEXER DIREITO	7		
CHOVE NA BARRACA	5		
CLIENTES QUE NAO PAGAM	5		
CLIENTES QUE NAO PAGAM EM DIA	9		
COMPRA DE MATERIAL	9		
COMPRAR MATERIAL	1		
CONCORRENCIA	1 e 6		
CONCORRENCIA	1 e 3		
CONCORRENCIA	1 e 6		
CONCORRENCIA, NAO TEM COMO INVESTIR, NAO TEM CAPITAL DE GIRO	3		
CONSEGUIR VENDER A MERCADORIA	5		
CONTAS NAO PAGAS (FIADO)	9		
DE ADQUIRIR MATERIA PRIMA	4		
DIFICIL ACESSO AO LOCAL DO COMERCIO	6		
DIFICULDADE DE EXPANDIR, COMPRAR MAIS PRODUTOS	3		
DIFICULDADE DE VENDER MESMO AS PECAS	6		
DIFICULDADE NA REPOSICAO DAS MERCADORIAS POR CONTA DA FALTA DE INVESTIMENTOS (DINHEIRO)	11		
DIFICULDADE PARA ARRUMAR COSTUREIROS- MAO DE OBRA	6		
DIFICULDADES FINANCEIRAS, TRABALHA SOZINHO	6		
DINHEIRO PARA INVESTIMENTO	6		
DINHEIRO PARA INVESTIR	6		
DINHEIRO PARA REAPLICAR	6		
DINHEIRO PARA TECIDOS	6		
DIVERSIFICAR O SERVICO, EXPANSAO	6		
DIVULGACAO E DINHEIRO PARA INVESTIMENTO	11		
EH DIFICIL ACHAR COSTUREIRA BOA	11		
EH UM SERVICO DESVALORIZADO, QUE AS PESSOAS PAGAM MUITO POUCO E O TRA BALHADOR FICA FORCADO A ACEITAR	4		
EH UMA RUA DE POUCO MOVIMENTO E NAO TEM COMO EXPANDIR, POIS EH UMA GARAGEM. TEM POUCA VIZUALIZACAO DOS PEDESTRES.	9		
ENCONTRAR AS MERCADORIAS EM BOM ESTADO	6		
FALTA DE CAPITAL	6		
FALTA DE CAPITAL DE GIRO. NAO CONSEGUE POUPAR DINHEIRO.	6		
FALTA DE CAPITAL FINANCEIRO, FALTA DE UM VEICULO BOM PARA TRANSPORTAR AS MERCADORIAS	6		
FALTA DE CAPITAL PARA INVESTIMENTO	6		

Continua

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**Listagem das questões com respostas por escrito - 5**

<b>P29 - Hoje, quais seriam as suas principais dificuldades em relação ao seu negócio? (continuação)</b>	<b>Código</b>
FALTA DE CLIENTE	3
FALTA DE CLIENTES	3
FALTA DE DINHEIRO	2
FALTA DE DINHEIRO PARA AJEITAR O LUGAR, DAR UMA ARRUMADA NO ESPACO, AMPLIAR O LUGAR	7
FALTA DE DINHEIRO PARA APLICAR	6
FALTA DE DINHEIRO PARA ELE E PARA OS CLIENTES	2
FALTA DE DINHEIRO PARA INVESTIMENTO	6
FALTA DE DINHEIRO PARA INVESTIR, PARA CONSEGUIR UM OUTRO PONTO MAIS MOVIMENTADO	6
FALTA DE DINHEIRO PARA PAGAR MERCADORIA E O FIADO NAO TEM ENTRADO	5
FALTA DE EQUIPAMENTOS	8
FALTA DE ESPACO FISICO	7
FALTA DE ESPACO FISICO E COM TRANSPORTE (PARA ENTREGA)	7
FALTA DE ESTRUTURA FISICA - INVESTIMENTO	7
FALTA DE FREGUES	3
FALTA DE URBANIZACAO	4
FALTA DE URBANIZACAO	FALTA DE LEGALIZACAO DAS RESIDENCIAS
FALTA DE VEICULO PARA TRABALHAR, ESPACO FISICO, FALTA DE RECURSOS.	11
FALTA DINHEIRO	6
FALTA DINHEIRO PARA INVESTIMENTO	6
FALTA DINHEIRO PARA INVESTIR	6
FALTA DINHEIRO, O FORNECEDOR NAO ENTREGA NA REGIAO	6
FALTA MAIS INVESTIMENTO (DINHEIRO)	6
FALTA SEGURANCA	11
FORNCEDORES	11
IMPOSTOS	11
INSEGURANCA	11
INVESTIMENTO (FALTA DE DINHEIRO)	6
IPTU, TAXA DE DRENAGEM, COLETA DE LIXO EM GERAL MUITO CARO	11
JUROS ALTOS. COM ISSO, NAO TEM COMO INVESTIR	11
MAIS VERBA PARA PODER AMPLIAR O NEGOCIO	6
MERCADORIAS FICAM PARADAS	3
MOVIMENTO EH FRACO	3
MOVIMENTO FRACO	3
MOVIMENTO FRACO, FALTA DE CLIENTE	3
MUITA CONCORRENCIA	1
MUITOS BARES CONCORRENTES	1
NAO DISPOE DE TEMPO	11
NAO HA DIFICULDADES	10
NAO PODE ABRIR FIRMA E PRECISA TRABALHAR SEM GARANTIA, FUNCIONANDO CO MO UM BICO, SEM REGISTRO	11
NAO SABE, NAO TEM MUITAS DIFICULDADES	10
NAO SER REGULARIZADO E TER MAIOR DIFICULDADE P EMPRESTIMOS QUANDO PRECISA	11
NAO TEM CAPITAL DE INVESTIMENTO	CONCORRENCIA
NAO TEM CONDICOOES FINANCEIRAS SUFICIENTE PARA MELHORAR INSTALACOES	6 e 1
NAO TEM DIFICULDADE	7
NAO TEM DIFICULDADES	10
NAO TEM DINHEIRO PARA REBOCAR, POR PISO ETC - NAO CONSEGUE ARRUMAR	10
NAO TEM MUITAS DIFICULDADES	7
NAO TEM UMA QUANTIDADE DEFINIDA DE PRODUCAO. NAO DANDO PARA FAZER MUI TOS PLANOS PARA A VIDA	10
NAO TER DINHEIRO PARA COMPRAR MAIS MERCADORIAS	11
	9

Continua

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**Listagem das questões com respostas por escrito - 6**

<b>P29 - Hoje, quais seriam as suas principais dificuldades em relação ao seu negócio? (conclusão)</b>	<b>Código</b>
NAO TER DINHEIRO PARA INVESTIR EM SALAO	6
NAO TER LUGAR ESPECIFICO PARA VENDER (ESTRUTURA FISICA). FORTE CONCOR RENCIA DE GELINHO	7
NAO TER RECURSO PARA COMPRAR MAIS EQUIPAMENTO E NAO TER MAQUINA DE CREDITO E DEBITO AUTOMATICO, NAO TER CNPJ QUE FACILITE	
CONTATO COM FORNE CEDOR	8
NAO TEVE MUITA	10
NAO VE DIFICULDADE	10
NAO VE DIFICULDADES	10
NENHUMA	10
O FIADO	5
O FIADO, A RELACAO DE PAGAMENTO COM O CLIENTE	5
O LADO FINANCEIRO MESMO. E A CRISE DO PAIS QUE SEMPRE ATINGE O SETOR (MARCENARIA)	11
O MOVIMENTO ESTA FRACO	3
O TEMPO (AS CONDICOOES CLIMATICAS)	11
OS CONSUMIDORES NAO PAGAM CORRETAMENTE	5
OS PEQUENOS EMPREENDEDOR	11
PAGAR CURSOS PARA APERFEICOAMENTO	11
PODER INVESTIR MAIS PARA AMPLIAR O NEGOCIO	6
POR SER UMA AREA CARENTE A FREGUESIA NAO VEM COM FREQUENCIA	3
POUCA VERBA	6
POUCA VERBA PARA PODER INVESTIR EM OUTROS TIPOS DE PRODUTOS	6
POUCA VERBA PARA TRABALHAR	5
POUCO DINHEIRO QUE CIRCULA NA REGIAO	2
POUCO RETORNO	11
PRECISA COLOCAR MAIS MERCADORIA E EH PEQUENO	7
PRECISA DE INVESTIR EM MERCADORIA	9
PREÇO MERCADORIAS	9
QUANDO FALTA SERVICO	3
QUERIA MAIS VERBA PARA MUDAR O NEGOCIO PARA COMERCIO DE COISAS FEMININAS	11
QUERIA UMA LOJINHA, UM LOCAL MAIOR PARA VENDER OUTROS TIPOS DE PRODUTOS (FALTA DE ESPACO)	7
SAIR NA RUA E CONSEGUIR PEGAR AS COISAS	11
SER AFASTADO DO MOVIMENTO COMERCIAL, MELHORAR O ESPACO	4
SEUS PROBLEMAS DE SAUDE QUE NAO PERMITEM QUE TRABALHE MAIS	11
SITUACAO FINANCEIRA, PARA INVESTIR	6
TRABALHAR COM USADOS EH MAIS COMPLICADO PQ NAO TEM GARANTIA.	11
TRANSPORTE PARA ENTREGA E DINHEIRO PARA PEGAR EMPRESTIMOS.	11
VENDER MUITO FIADO E DEPOIS NAO RECEBER	5
VENDER OS MEUS PRODUTOS QUE SAO UM POUCO MELHORES QUE OS DOS CONCORRENTES. MUITA CONCORRENCIA.	1

**As maiores dificuldades encontradas pelos empreendedores foram a falta de clientes e falta de capital para investir. Como foi apontado anteriormente, uma das grande dificuldades apontadas também foi a concorrência. Outra queixa muito freqüente foram os problemas relacionados ao espaço físico.**

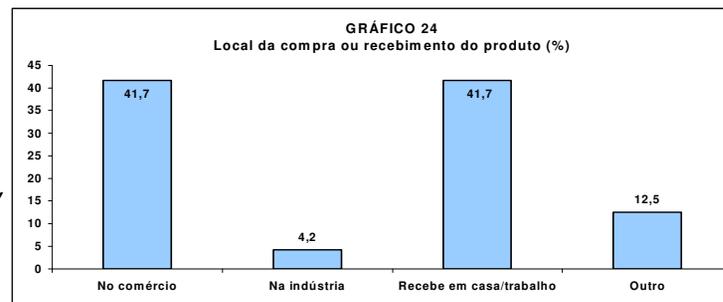
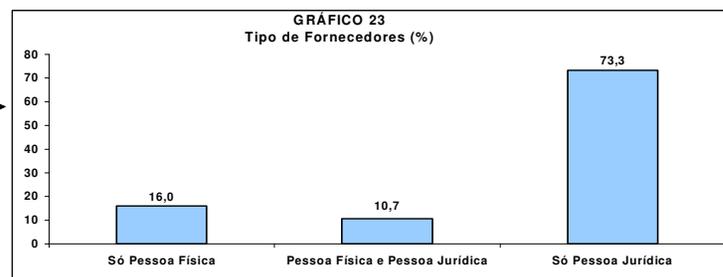
**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André Jardim Santo André

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**TABELA 18**  
**Informações sobre os fornecedores**

Questões	Frequência	Porcentagem
<b>P31.1 - Empreendedores segundo tipo de fornecedores</b>	150	100,0
Só Pessoa Física	24	16,0
Pessoa Física e Pessoa Jurídica	16	10,7
Só Pessoa Jurídica	110	73,3
<b>P31.2a - Fornecedores segundo tipo de insumo/produto - Só Pessoa Física</b>	24	100,0
Produto acabado da indústria	22	91,7
Produto industrial a ser transformado	2	8,3
<b>P31.2b - Fornecedores segundo tipo de insumo/produto - Pessoa Física e Pessoa Jurídica</b>	44	100,0
Produto acabado da indústria	38	86,4
Produto acabado da agricultura	4	9,1
Produto industrial a ser transformado	2	4,5
<b>P31.2c - Fornecedores segundo tipo de insumo/produto - Só Pessoa Jurídica</b>	179	100,0
Produto acabado da indústria	136	76,0
Produto acabado da agricultura	5	2,8
Produto industrial a ser transformado	28	15,6
Produto da agricultura a ser transformado	10	5,6
<b>P31.3.1a - Fornecedores segundo local da compra ou recebimento - Só Pessoa Física</b>	24	100,0
No comércio	10	41,7
Na indústria	1	4,2
Recebe em casa/trabalho	10	41,7
Outro	3	12,5
<b>P31.3.1b - Fornecedores segundo local da compra ou recebimento - Pessoa Física e Pessoa Jurídica</b>	44	100,0
No comércio	20	45,5
Na indústria	3	6,8
Recebe em casa/trabalho	17	38,6
No CEAGESP/entrepasto	1	2,3
Em rua, tipo 25 de Março	2	4,5
Outro	1	2,3



A maior parte dos fornecedores era do tipo Pessoa Jurídica (73,3%) e apenas 16% eram do tipo Pessoa Física. Para os empreendedores que adquiriam produtos apenas de Pessoa Jurídica, 76% do material eram produtos acabados da indústria. E, para aqueles que recebiam produtos somente de Pessoa Física, quase 92% eram produtos acabados da indústria. O local da compra ou recebimento do produto/mercadoria obteve índice idêntico tanto para o empreendedor que compra diretamente no comércio como para aquele que recebe em casa/trabalho.

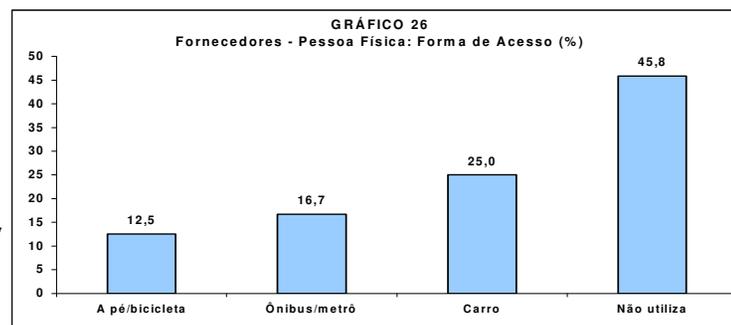
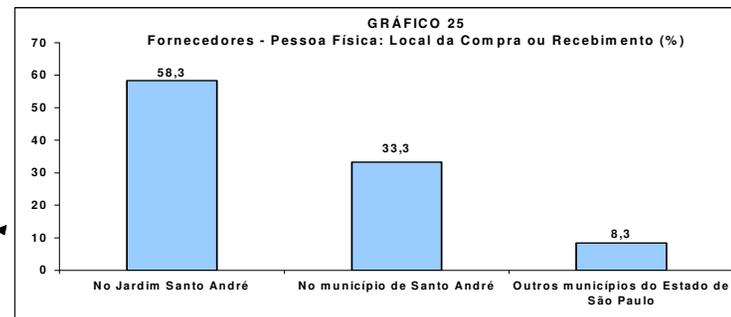
**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André - 1ª | Jardim Santo André

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**TABELA 19**  
**Informações sobre os fornecedores**

Questões	Frequência	Porcentagem
<b>P31.3.1c - Fornecedores segundo local da compra ou recebimento - Só Pessoa Jurídica</b>	<b>180</b>	<b>100,0</b>
Em feira	2	1,1
No comércio	99	55,0
Na indústria	12	6,7
Recebe em casa/trabalho	58	32,2
No CEAGESP/entrepoto	1	0,6
Em rua, tipo 25 de Março	6	3,3
Outro	2	1,1
<b>P31.3.2a - Fornecedores segundo local da compra ou recebimento - Só Pessoa Física</b>	<b>24</b>	<b>100,0</b>
No Jardim Santo André	14	58,3
No município de Santo André	8	33,3
Outros municípios do Estado de São Paulo	2	8,3
<b>P31.3.2b - Fornecedores segundo local da compra ou recebimento - Pessoa Física e Pessoa Jurídica</b>	<b>44</b>	<b>100,0</b>
No Jardim Santo André	22	50,0
No município de Santo André	14	31,8
Outros municípios do Estado de São Paulo	8	18,2
<b>P31.3.2c - Fornecedores segundo local da compra ou recebimento - Só Pessoa Jurídica</b>	<b>180</b>	<b>100,0</b>
No Jardim Santo André	94	52,2
No município de Santo André	58	32,2
Outros municípios do Estado de São Paulo	27	15,0
Recebe em casa/trabalho	1	0,6
<b>P31.4a - Fornecedores segundo forma de acesso - Só Pessoa Física</b>	<b>24</b>	<b>100,0</b>
A pé/bicicleta	3	12,5
Ônibus/metrô	4	16,7
Carro	6	25,0
Não utiliza	11	45,8
<b>P31.4b - Fornecedores segundo forma de acesso - Pessoa Física e Pessoa Jurídica</b>	<b>44</b>	<b>100,0</b>
A pé/bicicleta	7	15,9
Ônibus/metrô	7	15,9
Carro	13	29,5
Não utiliza	17	38,6



O local da compra ou recebimento de produto/mercadoria era o Jardim Santo André. Quanto à forma de acesso, para os empreendedores que têm como fornecedor somente Pessoa Física, 45,8% não utilizaram meio de transporte e 25% usaram carro. Para os que têm Pessoa Física e Pessoa Jurídica como fornecedores, 38,6% não utilizaram meio de transporte e 29,5% usam carro; e, finalmente, aqueles que possuem como fornecedor apenas Pessoa Jurídica, 33,9 não utilizam meio de transporte e 31,7% usam carro.

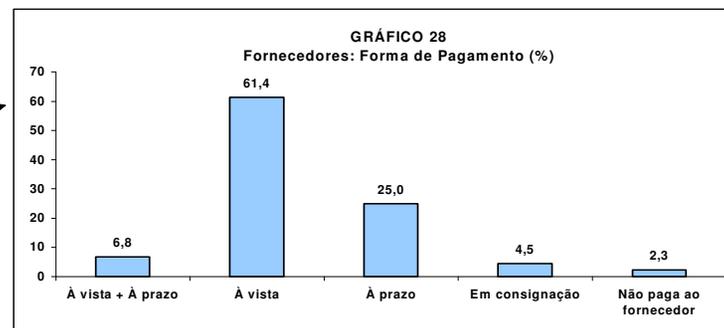
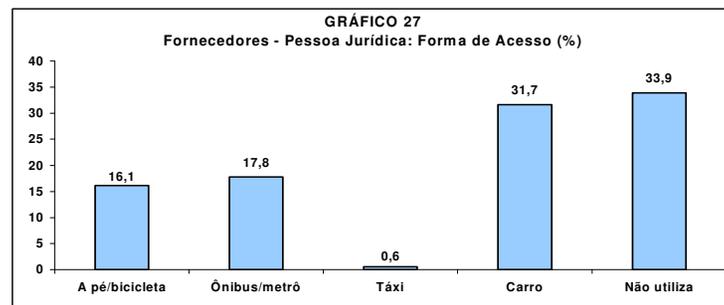
**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**TABELA 20**  
**Informações sobre os fornecedores**

Questões	Frequência	Porcentagem
<b>P31.4b - Fornecedores segundo forma de acesso - Só Pessoa Jurídica</b>		
A pé/bicicleta	29	16,1
Ônibus/metrô	32	17,8
Táxi	1	0,6
Carro	57	31,7
Não utiliza	61	33,9
<b>P31.5a - Fornecedores segundo forma de pagamento - Só Pessoa Física</b>		
A vista + À prazo	3	12,5
À vista + Não paga ao fornecedor	1	4,2
À vista	12	50,0
À prazo	4	16,7
Em consignação	1	4,2
Não paga ao fornecedor	2	8,3
Outros	1	4,2
<b>P31.5b - Fornecedores segundo forma de pagamento - Pessoa Física e Pessoa Jurídica</b>		
A vista + À prazo	3	6,8
À vista	27	61,4
À prazo	11	25,0
Em consignação	2	4,5
Não paga ao fornecedor	1	2,3
<b>P31.5c - Fornecedores segundo forma de pagamento - Só Pessoa Jurídica</b>		
A vista + À prazo	9	5,0
À vista	113	62,8
À prazo	45	25,0
Em consignação	2	1,1
Fiado	3	1,7
Não paga ao fornecedor	5	2,8
Outros	3	1,7



Os empreendedores pagaram à vista aos seus fornecedores, com índices que são iguais ou superiores a 50%.

**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ DiEese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

Listagem das questões com respostas por escrito - 7

**P31 - Fornecedores - Pessoa Jurídica: Nome**

(NÃO SABE O NOME, PEQUENOS COMERCIOS NO PRÓPRIO BAIRRO)

25 DE MARÇO  
A.FERNANDO  
ABC  
ABC COMP  
ABC COMPONENTES  
ABC ELETRONICA  
ABCD ESPUMA  
ADEGA  
ADEGA DO DANI  
ADEGA DO RAIMUNDO  
ADEGA SOUZA  
ADEGAS  
ADRIA  
ALFA PARF  
AMBEV  
ANCHIETA  
ARMARINHO  
ARMARINHO FERNANDO  
ARMARINHOS FERNANDO  
ATACADAO  
AUTO PECAS DOMACO  
AVON  
BALAO INTER  
BARRACAO  
BAZAR  
BIOCOLOR  
BLOCKBUSTER  
BRAHMA  
BRAS  
BRECHO TUCANO  
C ESPERANCA  
CAPRICHIO  
CASA DE DOCE  
CASA DE DOCE PEDROSO  
CASA DE DOCES  
CASA DO NORTE  
CASA DOCE  
CASILAR (BRAS)  
CEASA  
CENTER LA  
CHERRY MELLOW  
CHOCOLATE E CIA.  
CHORAO  
COCA COLA  
COFEMOBILE  
COMERCIAL DT  
CONDRI  
CONVENCAO

Continua

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

Listagem das questões com respostas por escrito - 8

**P31 - Fornecedores - Pessoa Jurídica: Nome (continuação)**

---

DELFRÍ  
DEPARELI  
DEPOSITO  
DEPOSITO CHORAO  
DEPOSITO DE BEBIDA CHORAO  
DEPOSITO DE BEBIDAS  
DEPOSITO DE BEBIDAS CHORAO  
DEPOSITO PRIMOS  
DEPOSITO TOMAS  
DEPOSITOS  
DIA  
DISBRASIL  
DOACAO DE IGREJA  
DOCE AMOR  
DOCERIA  
DOCERIAS  
DOT - 1  
EBO  
EDDIE  
EL SHIN  
ELMA CHIPS  
EMPRESAS DE ALUMINIO E VIDRO  
EP TECIDOS  
FABRICA  
FARIAS  
FARMACIA  
FEIRA  
FOCUS  
FORNECEDOR DE ELANCA  
GALPAO DA VILA LUZITA  
GICON  
GONCALVES  
HIROSHI  
INDUSTRIA COSMETICO  
ITALIAN COLOR  
KAISER  
KALUNGA  
KI-CHARM  
KIOMOTO  
KMW  
LEO  
LIMPELAR  
LOJA  
LOJA DE DOCES  
LUME  
LUZIA BORDADO  
MACRO  
MADEIREIRA GRANDE ABC  
MAGIC

Continua

Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André  
Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André

Santo André - Março de 2007

Listagem das questões com respostas por escrito - 9

**P31 - Fornecedores - Pessoa Jurídica: Nome (continuação)**

---

MAKRO  
MARIBEL  
MERCADINHO  
MERCADO  
MERCANTIL NOVA ESTRELA  
MONTE SUMO  
NAGUM  
NAGUMO  
NAGUMU  
NAO LEMBRA O NOME  
NAO SABE O NOME  
NAO SE APLICA  
NATURA  
NICE ARTES  
NIS  
NONOS DOCES  
NOSSO LAR  
NR  
NYLON 100  
ODILON  
OPCOM  
PAO DE ACUCAR  
PERFUMARIA IVE  
PORTAL TERRA  
PO DOM PEDRO  
REALCE  
REINO DAS MALHAS  
SACOLAO  
SALOPE  
SAM S CLUBE  
SANS CLUBE  
SANTO ANDRE FERRO E ACO  
SCHINCARIOL  
SEMPRE BELA  
SENSORMATIC DO BRASIL  
SKIN  
SORVEPAM  
SORVETES SABATINA  
SOUZA CRUZ  
SOVERPAN  
SUELI PLASTIFICADO  
SUMA  
SUPER PAO  
SUPERMERCADO NAGUIMOS  
SUPERMERCADO SUPREMO  
SUPREMA  
SUPREMO  
TAMAI'S DEPOSITO DE BEBIDAS  
TUTI LIMP

Continua



**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

Listagem das questões com respostas por escrito - 10

**P31 - Fornecedores - Pessoa Jurídica: Nome (conclusão)**

---

VENESAPAN  
VEVEI  
VISOBEL  
VOTORAN  
WORLD FERRO  
YOKI

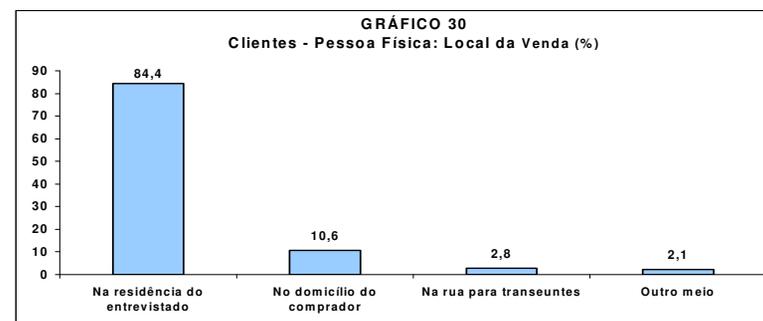
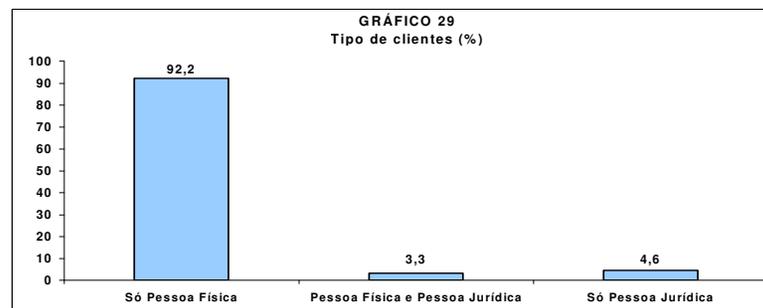
**Fonte: Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André - 1ª Fase - Jardim Santo André**

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**TABELA 21**  
**Informações sobre os clientes**

Questões	Frequência	Porcentagem
<b>P32.1 - Empreendedores segundo tipo de clientes</b>	153	100,0
Só Pessoa Física	141	92,2
Pessoa Física e Pessoa Jurídica	5	3,3
Só Pessoa Jurídica	7	4,6
<b>P32.2 - Empreendedores segundo percentual das vendas realizadas no último mês por clientes</b>	153	100,0
100 % das vendas para pessoa(s) física(s)	141	92,2
100 % das vendas para pessoa jurídica	7	4,6
90% das vendas para pessoa(s) física(s) e 10% das vendas para pessoa jurídica	1	0,7
70% das vendas para pessoa(s) física(s) e 30% das vendas para pessoa jurídica	1	0,7
50% das vendas para pessoa(s) física(s) e 50% das vendas para pessoa jurídica	2	1,3
40% das vendas para pessoa(s) física(s) e 60% das vendas para pessoa jurídica	1	0,7
<b>P32.3.1a - Clientes segundo local da venda - Só Pessoa Física</b>	141	100,0
Na residência do entrevistado	119	84,4
No domicílio do comprador	15	10,6
Na rua para transeuntes	4	2,8
Outro meio	3	2,1
<b>P32.3.1b - Clientes segundo local da venda - Pessoa Física e Pessoa Jurídica</b>	10	100,0
Em feira	1	10,0
Na residência do entrevistado	4	40,0
No domicílio do comprador	2	20,0
Para loja comercial	2	20,0
Outro meio	1	10,0
<b>P32.3.1c - Clientes segundo local da venda - Só Pessoa Jurídica</b>	7	100,0
Na residência do entrevistado	1	14,3
No domicílio do comprador	2	28,6
Para loja comercial	1	14,3
Para a indústria	3	42,9



Cerca de 92% dos clientes dos empreendimentos são do tipo Pessoa Física. O local de venda para aqueles que vendem apenas para Pessoa Física ou para Pessoa Física e Pessoa Jurídica é a residência do empreendedor (84,4% e 40%, respectivamente). Já para aqueles que vendem exclusivamente para Pessoa Jurídica (4,6%), o local de venda é a indústria do cliente (42,9%).

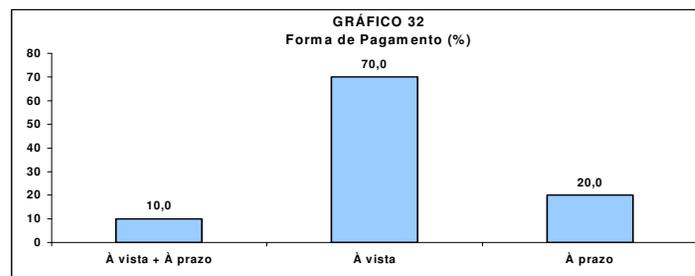
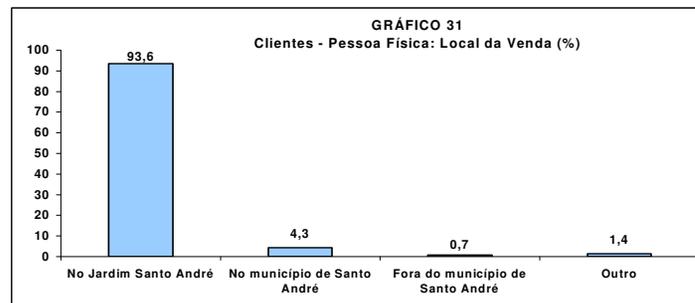
**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**TABELA 22**  
**Informações sobre os clientes**

Questões	Frequência	Porcentagem
<b>P32.3.2a - Clientes segundo local da venda - Só Pessoa Física</b>		
Física	141	100,0
No Jardim Santo André	132	93,6
No município de Santo André	6	4,3
Fora do município de Santo André	1	0,7
Outro	2	1,4
<b>P32.3.2b - Clientes segundo local da venda - Pessoa Física e Pessoa Jurídica</b>		
Pessoa Jurídica	10	100,0
No Jardim Santo André	10	100,0
<b>P32.3.2c - Clientes segundo local da venda - Só Pessoa Jurídica</b>		
Jurídica	7	100,0
No Jardim Santo André	2	28,6
No município de Santo André	2	28,6
Fora do município de Santo André	2	28,6
Outro	1	14,3
<b>P31.5a - Clientes segundo forma de recebimento - Só Pessoa Física</b>		
Pessoa Física	141	100,0
À vista + À prazo + Fiado	6	4,3
À vista + À prazo	14	9,9
À vista + Fiado	26	18,4
À vista	69	48,9
À prazo	11	7,8
Fiado	15	10,6
<b>P31.5b - Clientes segundo forma de recebimento - Pessoa Física e Pessoa Jurídica</b>		
Física e Pessoa Jurídica	10	100,0
À vista + À prazo	1	10,0
À vista	7	70,0
À prazo	2	20,0
<b>P31.5c - Clientes segundo forma de recebimento - Só Pessoa Jurídica</b>		
Jurídica	7	100,0
À vista	3	42,9
À prazo	1	14,3
Em troca de produto	3	42,9



Para os empreendedores que atendem apenas a Pessoa Física, o local das vendas é o Jardim Santo André (93,6%), assim como para aqueles que vendem para Pessoa Física e Pessoa Jurídica (100%). Para os que vendem apenas para Pessoa Jurídica, há variedade do local de venda: no Jardim Santo André, no município de Santo André e fora do município de Santo André com a mesma porcentagem (28,6%) para os três casos. O recebimento do pagamento, para os que atendem Pessoa Física ou Pessoa Física e Pessoa Jurídica é à vista (48,9% e 70%, respectivamente); para os que atendem somente Pessoa Jurídica, o recebimento é à vista (42,9%) ou em troca de produto (42,9%).

**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André



**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**Listagem das questões com respostas por escrito - 11**

**P32 - Clientes - Pessoa Jurídica: Nome**

---

CHERRY MELLOW  
DEPARELI  
DOCES LEMBRANCAS  
EL SHIN  
ESCOLA ELEFANTINHO  
ESCOLA PARTICULAR  
METALURGICA GUAZELI  
NAO SABE O NOME (DEPOSITOS EM GERAL)  
NAO SABE O NOME (LOJAS DE 1 REAL)  
SALOPE  
SENSORMATIC DO BRASIL

**Fonte: Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André - 1ª Fase - Jardim Santo André**

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**TABELA 23**  
**Informações sobre o empreendedor**

Questões	Frequência	Porcentagem
<b>P33 - Normalmente, o Sr.(a) tem conseguido poupar ou reaplicar no seu negócio?</b>	152	100,0
Sim	57	37,5
Não	95	62,5
<b>P33 - Valor médio que os empreendedores têm conseguido poupar ou reaplicar no seu negócio</b>		<b>R\$ 776</b>
<b>P34 - No final de cada mês, o Sr.(a) sabe o quanto gastou com seu negócio e o quanto gastou com suas despesas pessoais ou de sua família?</b>	153	100,0
Sim	80	52,3
Não	73	47,7
<b>P35 - O Sr.(a) conta com a colaboração de algum contador ou de alguma pessoa para realizar o controle de contabilidade?</b>	153	100,0
Sim	16	10,5
Não	137	89,5
<b>P36 - O que o Sr.(a) considera, hoje, fundamental para melhorar o seu empreendimento?</b>	153	100,0
Necessidade de mais crédito/empréstimo	56	36,6
Necessidade de treinamento	2	1,3
Transporte	2	1,3
Matérias primas mais em conta	10	6,5
Melhorar a sua estrutura física	25	16,3
Mais fornecedores	1	0,7
Aumentar o raio de atendimento	10	6,5
Outras coisas	40	26,1
Não sabe	7	4,6
<b>P37 - O Sr.(a) conhece alguma associação de amigos de bairro, de igreja, ou qualquer outra atividade com caráter participativo?</b>	148	100,0
Sim, conhece e participa	33	22,3
Sim, conhece, mas não participa	38	25,7
Não conhece	77	52,0
<b>P38 - O Sr.(a) conhece alguma articulação com organização regular entre os negociantes/empreendedores do bairro?</b>	150	100,0
Sim, conhece e participa	2	1,3
Sim, conhece, mas não participa	13	8,7
Não conhece	135	90,0

A maioria dos empreendedores (63%) não conseguia poupar ou reaplicar no empreendimento. Entre os que conseguiram, o valor médio de poupança ou reaplicação é de R\$ 776. Pouco mais da metade conseguiu discriminar o quanto gastou com o empreendimento e com as despesas pessoais ou da família e 89,5% não contavam com a colaboração de um contador ou pessoa para realizar o controle de contabilidade. Segundo os empreendedores, a necessidade de mais crédito/empréstimo é fundamental para a melhoria do empreendimento. Esses empreendedores também disseram não conhecer associações ou atividades com caráter participativo e articulações com organização regular entre os negociantes/empreendedores do bairro.

**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André

Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André  
Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André

Santo André - Março de 2007

TABELA 24

Informações sobre o empreendedor

Questões	Frequência	Porcentagem
<b>P38 - O Sr.(a) conhece alguma articulação com organização regular entre os negociantes/empreendedores do bairro? Qual é tipo?</b>	<b>2</b>	<b>100,0</b>
Empreendedores que se juntaram espontaneamente	1	50,0
Outro	1	50,0

Dos empreendedores que afirmaram conhecer alguma articulação com organização regular entre os negociantes/empreendedores do bairro, metade afirmou que essas articulações são fruto de agrupamentos de empreendedores que se juntaram espontaneamente.

Fonte: Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo Ar Santo André

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**Listagem das questões com respostas por escrito - 12**

<b>P36 - O que o Sr.(a) considera, hoje, fundamental para melhorar o seu empreendimento?</b>	<b>Código</b>	<b>CLASSIFICAÇÃO</b>	<b>OCORRÊNCIA</b>
ABAIXAR O PREÇO DAS COISAS, MERCADORIAS MAIS BARATAS	5		
ABRIR SALAO	11	1- ALTERAR FORMA DE PAGAMENTO DO CLIENTE	4
ABRIR UMA FIRMA	11	2- DINHEIRO PARA INVESTIR	34
ACABAR COM O FIADO	1	3- ASPECTOS RELACIONADOS AO CLIENTE	11
AMPLIAR O ESPACO	7	4- URBANIZAÇÃO DO ENTORNO / LOCALIZAÇÃO	11
APLICACAO DE PROPAGANDA	6	5- CONSEGUIR MERCADORIAS	11
ATENDER MAIS PESSOAS	7	6- PROPAGANDA / DIVULGAÇÃO	3
AUMENTAR ESPACO	7	7- MELHORAR ESTRUTURA FÍSICA	28
AUMENTAR O ESPACO	7	8- TRANSPORTE	4
AUMENTAR O ESPACO, REBCOAR, COLOCAR PORTA	7	9- LEGALIZAÇÃO / REGULARIZAÇÃO DO IMÓVEL	2
AUMENTAR O RAIO DE ATENDIMENTO	3	10- NADA	3
AUMENTAR PARA SER LANCHONETE	7	11- OUTROS	19
BOA REFORMA NA CASA	7	12- MÁQUINAS /EQUIPAMENTOS	5
CAPITAL	2		
CAPITAL E CLIENTE	2 e 3		
CAPITAL PARA INVESTIR NA INFRA-ESTRUTURA TODA	7		
CAPITAL PARA MANTER SEU NEGOCIO, PQ GELINHO NAO GARANTE RENDA	2		
CARRO	8		
COMPRAR MERCADORIAS	5		
CONSEGUIR AS FRUTAS MAIS BARATAS	5		
CONSEGUIR CREDITO (EH MUITO BUROCRATICO)	2		
CREDITO	2		
DIFERENCIAR O SEU COMERCIO DOS RESTANTES (BARES)	11		
DINHEIRO	2		
DINHEIRO (INVESTIMENTO)	2		
DINHEIRO PARA INVESTIR	2		
DINHEIRO PARA INVESTIR E COSTUREIRA PARA TRABALHAR	2		
DINHEIRO PARA INVESTIR EM PIZZARIA	2		
DINHEIRO PARA INVESTIR EM REPOSICAO DE MERCADORIAS	2		
DINHEIRO PARA INVESTIR NO COMERCIO	2		
DINHEIRO PARA MERCADORIAS	2		
DINHEIRO, CAPITAL	2		
DINHEIRO. CONSEGUIR UM NOVO EMPRESTIMO	2		
DIVULGACAO	6		
ECONOMIZAR, NAO COMPRAR MERCADORIAS QUE NAO VENDEM	11		
EMPRESTIMO, AMPLIACAO DA EMPRESA	2		
ESPACO E DIVULGACAO	6 e 7		
ESTAR COM NOME LIMPO E PODER ABRIR FIRMA	9		
ESTOQUE	11		
ESTRUTURA FISICA	7		
ESTRUTURA MUNICIPAL - URBANIZACAO	4		
FALTA DE MOVIMENTO // LUGAR DE DIFICIL ACESSO	4		
FALTA DE URBANIZACAO	4		
FALTAM CLIENTES. FALTA DE VISAO PARA OS CLIENTES	3		
FAZER UMA REFORMA	7		
FINANCIAMENTO	2		
FORNECEDORES	11		
FREEZER E REFORMA	7 e 12		
INVESTIMENTO	2		

**A necessidade de mais crédito/empréstimo é considerada fundamental para a melhoria do empreendimento, segundo os empreendedores, seguido da melhoria da estrutura física do empreendimento.**

**Continua**

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

Listagem das questões com respostas por escrito - 13

**P36 - O que o Sr.(a) considera, hoje, fundamental para melhorar o seu empreendimento? (continuação)**

	<b>Código</b>
INVESTIMENTO	2
INVESTIMENTO EM CURSOS	2
INVESTIMENTO, PLANEJAMENTO, VISAO	2
INVESTIR MAIS	2
LEGALIZAR O EMPREENDIMENTO	9
LOCALIZACAO EM BAIROS NOBRES	4
MAIS CAPITAL PARA INVESTIR NO NEGOCIO	2
MAIS CAPITAL PARA INVESTIR, PRINCIPALMENTE NO TRANSPORTE	8
MAIS CLIENTES	3
MAIS CLIENTES (COM PODER AQUISITIVO)	3
MAIS CREDITO	2
MAIS CREDITO PARA CAPITAL DE GIRO	2
MAIS DINHEIRO	2
MAIS DINHEIRO PARA INVESTIR	2
MAIS ESPACO	7
MAIS INVESTIMENTO	2
MAIS INVESTIMENTO E REFORMA	7
MAIS INVESTIMENTO PARA COMPRA DE PRODUTOS	5
MAIS MERCADORIAS	5
MAQUINA DE SORVETE	12
MATERIA-PRIMA MAIS BARATA	5
MATERIA PRIMA MUITO CARA, PRECISA FICAR MAIS EM CONTA	5
MATERIAS PRIMAS MAIS EM CONTA	5
MELHORAR A ESTRUTURA FISICA	7
MELHORAR A LOCALIZACAO	4
MELHORAR A LOCALIZACAO DO SALAO	4
MELHORAR O PONTO	4
MELHORAR O VISUAL, ESTRUTURA FISICA	7
MELHORAR VISUAL, REFORMAR E TROCAR EQUIPAMENTO, MELHORAR PRECO COM FORNECEDOR	7 e 12
MELHORIA DAS CONDICÕES GERAIS DE EMPREENDIMENTO	11
MELHORIAS NA ESTRUTURA FISICA	7
MUDAR DE PONTO	4
NADA	10
NADA. PARA ELE ATE AGORA ESTA BOM.	10
NAO CONDICÕES DE MELHORAR	10
NAO HA IGUALDADE NA COBRANCA DE IMPOSTOS	11
NAO SABE	11
NAO SABE, A VENDA EH SOH UMA ATIVIDADE OCASIONAL	11
NAO VE POSSIBILIDADE DE MELHORAR O EMPREENDIMENTO ATUAL	11
NECESSITA DE INVESTIMENTO FINANCEIRO	2
NOVOS CLIENTES (OUTRAS INDUSTRIAS PARA PRESTAR SERVICOS)	3
NS	11
OS CLIENTES PRECISAM TER \$, COLOCAR MAQUINA DE CARTAO PARA DIMINUIR FIADO	1
OUTRO EMPREGO	11
PARA INVESTIR EM MERCADORIAS	5
INVESTIR NO ESPACO FISICO	7
PESSOAS PRECISAM TER MAIS RENDA	3
PODER INVESTIR MELHOR	2
PRECISA COMPRAR MAIS BARATO	5
QUE O CONSUMIDOR TIVESSE DINHEIRO	3

Continua

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**Listagem das questões com respostas por escrito - 14**

<b>P36 - O que o Sr.(a) considera, hoje, fundamental para melhorar o seu empreendimento? (conclusão)</b>	<b>Código</b>
QUE OS CLIENTES PAGUEM SUAS DIVIDAS (FIADO)	1
QUE OS CLIENTES QUITEM OS DEBITOS	1
QUER ABRIR UMA ROTISSERIE	11
QUER UM SERVICO REGISTRADO	11
REFORMA DO ESPACO	7
REFORMA E ESPECIALIZACAO	7
REFORMAR O ESPACO ONDE ESTAVA	7
REFORMAR O ESPACO, RESOLVER PROBLEMAS DE VAZAMENTO, FAZER FACHADA	7
REVESTIR, COMPRAR UMA MESA MELHOR, UMA ESTUFA MELHOR	7
SE TIVESSE CLIENTES FIXOS	3
SEGURANCA PUBLICA	11
TER APARELHOS MAIS SOFISTICADOS	11
TER MAIS CLIENTES	3
TER MAIS CREDITO	2
TER POSSIBILIDADES DE CONCORRER MELHOR	11
TER UM CARRO MELHOR, DINHEIRO PARA APLICAR	8 e 2
TER UM FREEZER	12
TER UM PONTO COMERCIAL COM MELHOR LOCALIZACAO	4
TRATAMENTO MEDICO, VOLTAR A TRABALHAR DIREITO (TEM PROBLEMA DE COLUNA)	11
UM CAPITAL DE GIRO	2
UM ESPACO MELHOR	7
UM LOCAL MELHOR, (BEM LOCALIZADO)	4
UM LUGAR MAIOR	7
UM LUGAR MELHOR E CLIENTES COM MAIS DINHEIRO. AQUI ELA MAIS DAH GELADINHO	3
UMA BARRACA EN FORMA DE BANCA, MAIS ARRUMADA	7
UMA GELADEIRA COM PORTA DE VIDRO	12
UMA SALAO PROPRIO E MAIOR PARA EXPOR AS ROUPAS	7
URBANIZACAO	4
VARIEDADES DE MERCADORIA, ATINGIR NOVA CLIENTELA, INOVAR	5
VEICULO	8
VERBA	2
<b>P36 - O que o Sr.(a) considera, hoje, fundamental para melhorar o seu empreendimento? - outras coisas. Quais?</b>	
ABRIR FIRMA - REGULARIZAR	11
ABRIR UMA ROTISSERIE	11
ACABAR COM O FIADO	12
ADQUIRIR EQUIPAMENTO - MAQUINAS	12
COMPRAR MAQUINA PARA AUMENTAR A FREGUESIA	12
CONDICOES PARA MONTAR UM NEGOCIO MELHOR	11
CORTAR FIADO	1
DIVULGACAO	6
ESTRUTURA MUNICIPAL (URBANIZACAO)	4
ESTUDO DE MERCADO PARA VENDER MAIS E NAO PERDER ME	6
LEGALIDADE DO EMPREENDIMENTO	9
LOCALIZACAO	4
MAIS CLIENTES COM PODER AQUISITIVO	3
MAIS DINHEIRO	2
MAIS ESPACO	7
MELHORAR A LOCALIZACAO	4

Continua

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**Listagem das questões com respostas por escrito - 15**

**P36 - O que o Sr.(a) considera, hoje, fundamental para melhorar o seu empreendimento? - outras coisas. Quais? (conclusão)**

	<b>Código</b>
MELHORAR A QUANTIDADE DE CLIENTES	3
MELHORAR OS EQUIPAMENTOS	12
MELHORAR SISTEMA TRIBUTARIO	11
MELHORIA DE CONDICAO EM GERAL	11
MUDAR DE LOCALIZACAO	4
MUDAR O PONTO COMERCIAL (LOCALIZACAO)	4
NADA	10
NAO VE POSSIBILIDADES DE MELHORAR	11
OUTRO LUGAR, MAIOR	7
PARA ELE ESTA BOM ASSIM	10
PESSOAS NAO TEM DINHEIRO PARA ALUGAR	3
QUE OS CLIENTES PAGUEM O FIADO	1
REGULARIZAR A ATIVIDADE (ABRIR FIRMA)	9
RESOLVER A INADIMPLENCIA	1
SEGURANCA PUBLICA	11
SERVICO REGISTRADO	11
TER CLIENTES FIXOS	3
TER UM ESTOQUE	11
TRATAMENTO MEDICO	11
UMA MELHORA GERAL DA SITUACAO FINANCEIRA DO CONSUMIDOR	3
URBANIZACAO	4

**P36 - O que o Sr.(a) considera, hoje, fundamental para melhorar o seu empreendimento? Por quê?**

	<b>Código</b>	<b>CLASSIFICAÇÃO</b>
A TELHA EH BAIXA, AUMENTAR FACILITA O TRABALHO	2	1- ATRAIR MAIS CLIENTES
ASSIM PODE AMPLIAR A FREGUESIA	1	2- MELHORAR O ESPAÇO FÍSICO
ATRAIRIA MAIS CLIENTES, FICARIA MAIS VISIVEL	1	3- COMPRAR MERCADORIA, MATÉRIA-PRIMA
AUMENTARIA O CONSUMO	1	4- LOCALIZAÇÃO
AUMENTARIA PRODUCAO, COMPRARIA MAIS PRODUTO	1	5- ALTERAR FORMA DE PAGAMENTO DO CLIENTE
CHAMAR A ATENCAO DE CLIENTES	1	6- CONCORRÊNCIA
COM MAIS DINHEIRO AUMENTARIA O NUMERO DE MERCADORIAS, E UM ESPAÇO MAIOR SERIA MAIS ADEQUADO	2 e 3	7- PAGAR DÍVIDAS
COM MAIS NOVIDADES OS CLIENTES SE ATRAEM MAIS	1	8- TER LUCRO
COMPRAR MAIS BEBIDA QUE EH O QUE MAIS VENDE	3	9- SEGURANÇA
COMPRAR MAIS MAQUINAS DE COSTURA E MATERIAL	10	10- ADQUIRIR MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS
COMPRAR MAIS MAQUINAS, TER MAIS ESPAÇO PARA A MARCENARIA	10	11- EXPANDIR
COMPRAR MAIS MERCADORIA	3	12- OUTROS
CONSEGUIR COMPRAR MAIS MERCADORIAS E VENDER MAIS	3	
CONSEGUIR UM LOCAL MELHOR PARA A OFICINA, MAIS MOVIMENTADO	4	
DIFERENCIA A MERCADORIA, VENDER MELHOR POR EX. CASA DO NORTEE MERCEARIA	3	
DINHEIRO JOGADO FORA	12	
DIVERSIFICAR O NEGOCIO	3	
ELE GASTA MUITO COM MATERIA PRIMA	3	
ESPAÇO FISICO E PEQUENO E O ENTREVISTADO TEM QUE USAR A CALCADA	2	
ESTAH COM GRANDE PROBLEMA DE NAO RECEBER O DINHEIRO DAS VEN DAS (INADIMPLENTES)	5	
EVOLUIR O NEGOCIO	11	
EXPANDIR O EMPREENDIMENTO	11	
EXPANDIR O NEGOCIO	11	
FARIA UMA REFORMA	2	
FAZER MAIOR DIVULGACAO PARA QUE MAIS PESSOAS E EMPRESAS TENHAM CONHECIMENTO DO NEGOCIO	1	
FICA DENTRO DO CONDOMINIO DA CDHU E NAO CHAMA A ATENCAO	4	

Dentre os motivos alegados pelos empreendedores para o que eles julgaram como fundamental para a melhoria do empreendimento, destaque para a intenção de atrair um maior número de clientes, melhoria do espaço físico e compra de mercadoria e matéria-prima.

Continua

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**Listagem das questões com respostas por escrito - 16**

<b>P36 - O que o Sr.(a) considera, hoje, fundamental para melhorar o seu empreendimento? Por quê? (continuação)</b>	<b>Código</b>
GOSTARIA DE UM ESPAÇO MAIS BONITO QUE CHAMASSE MAIS ATENÇÃO	1
HIGIENE	12
IA APAREÇER MAIS CLIENTES	1
INVESTIMENTO	12
INVESTINDO EM COISAS BOAS TEM COMO GANHAR MELHOR.	8
MAIS SEGURANÇA	12
MANTER UM ESTOQUE PARA PRONTA ENTREGA	12
MARKETING	12
MELHORANDO O AMBIENTE GANHA COM A FREGUESIA	1
MELHORAR O TRANSPORTE PARA BUSCAR MERCADORIA E AMPLIAR OS ITENS/TIPOS DE MERCADORIA	3
MONTAR NEGOCIO EM OUTRO PONTO	4
NAO CHEGA CORRESPONDENCIA	12
LEGALIZACAO DAS RESIDENCIAS	6
NAO CONSEGUIE CONCORRER COM EMPREENDIMENTOS MAIORES, POIS TEMPREÇOS MENORES.	12
NAO RESPONDEU	12
NAO SOUBE DIZER. JA EH UMA PESSOA IDOSA, NAO VE NEM PROCURA NOVAS PERSPECTIVAS	12
NAO TEM CONDICÖES DE COMPRAR MERCADORIAS	3
NAO TEM MUITOS CLIENTES, POR MOTIVO DE LOCALIZACAO	4
NO CENTRO. A CONCORRENCIA EH FORTE. O CLIENTE NAO TEM A VISAO DE QUE, APESAR DO PRECO NO CENTRO SER MENOR, NO SALDO O	6
NR	12
NS	12
NUM LUGAR MELHOR, MAIS VISIVEL, ONDE CIRCULE MAIS GENTE ELA TERIA MAIS CLIENTES	4
O BRECHO NAO DA MUITO LUCRO E A ROTISSERIA NAO EXISTE NA REGIAO	8
O ESPAÇO EH PEQUENO	2
O LUGAR FICA MAIS AGRADAVEL E AUMENTA ASSIM A FREGUESIA	1
O QUE IMPORTA EH TER CLIENTE	1
O QUE PEGA (LUCRO) EH MUITO POUCO	8
ORGANIZACAO E ATENDER MELHOR	1
PARA ACERTAR O QUE DEVE E PODER COMPRAR O CARRINHO	7
PARA ALUGAR UM LUGAR BOM, UM PONTO BOM PARA O SALAM, NUMA A VENIDA	4
PARA AMPLIACAO, REFORMAS, OS CLIENTES SENTAM NA CALCADA	2
PARA AMPLIAR O BAR, TORNANDO-O UM POINT PARA OS JOVENS, POIS ELES SAO CLIENTES QUE PAGAM E CONSOMEM MAIS DO QUE MAIS VELHOS	2
PARA AMPLIAR O ESPAÇO, COMPRAR EQUIPAMENTO, MERCADORIA	10
PARA ATRAIR MAIS FREGUESES	1
PARA ATRAIR MAIS OS CLIENTES	1
PARA AUMENTAR A FREGUESIA	1
PARA AUMENTAR A FREGUESIA, DIVULGAR MELHOR OS TRABALHOS	1
PARA AUMENTAR A GAMA DE PRODUTOS	3
PARA AUMENTAR O ESPAÇO FISICO E CRIAR UM LUGAR ESPECIFICO PARA O EMPREENDIMENTO	2
PARA AUMENTAR O FLUXO DE DINHEIRO E PODER INVESTIR MAIS	8
PARA AUMENTAR O NUMERO DE CLIENTES	1
PARA COMERCIALIZAR OUTROS PRODUTOS	3
PARA COMPRAR MAIS MATERIAL, MELHORAR INFRA-ESTRUTURA E APA RENCIA	2
PARA COMPRAR MERCADORIAS, NOVAS MERCADORIAS, MELHORAR O ESPAÇO	5
PARA COMPRAR OS PRODUTOS E CONSTRUIR UM ESPAÇO NA FRENTE DA CASA ONDE PASSA FAZER SUAS VENDAS	2
PARA COMPRAR PRODUTOS E PODER PEGAR E PAGAR EMPRESTIMO	7
PARA CONSEGUIR AMPLIAR E COMPRAR MAIS TIPOS DE PRODUTOS	3
PARA CONSTRANGER AS RELACOES AGRESSIVAS NO BAR E PARA EVITARROUBOS	9
PARA CONTRATAR COSTUREIRA E MONTAR SUA PROPRIA FABRICA	12
PARA DAR MAIS CONFORTO AOS CLIENTES	12

Continua

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**Listagem das questões com respostas por escrito - 17**

<b>P36 - O que o Sr.(a) considera, hoje, fundamental para melhorar o seu empreendimento? Por quê? (continuação)</b>	<b>Código</b>
PARA EVOLUIR	11
PARA EXPANDIR O NEGOCIO, MONTAR MELHOR ESTRUTURA DE TRABALHO	11
PARA EXPANDIR SUA PRODUCAO E SUA LOJA	11
PARA EXPANDIR, COMPRAR OUTROS TIPOS DE MERCADORIA	11
PARA FACILITAR A ENTREGA E RETIRADA	12
PARA FAZER MAIS GELINHO	12
PARA FUGIR UM POYCO DA CONCORRENCIA DO BAIRRO	6
PARA INVESTIR E PAGAR DIVIDAS	7
PARA MELHOR ATENDER	1
PARA MELHORAR A ESTRUTURA FISICA DO LOCAL                    MAIS VARIEDADE DE MERCADORIAS	2
PARA MELHORAR ATENDIMENTO	1
PARA MELHORIA DO ESPACO FISICO	2
PARA MUDAR DE RAMO	12
PARA MUDAR MEU NEGOCIO PARA ARTIGOS FEMININOS	12
PARA OFERECER MAIS OPCOES AOS CLIENTES	1
PARA PODER ATENDER MELHOR AOS CLIENTES	1
PARA PODER COMPRAR PRODUTOS DO BRECHO E NAO DEPENDER SOH DE DOACOES E PARA MELHORAR A INSTALACAO	3
PARA PODER CONCORRER COMO UMA EMPRESA, INFORMATIZAR, MODERNIZAR	6
PARA PODER EMPREGAR MAIS PESSOAS	12
PARA PODER GANHAR MAIS DINHEIRO	8
PARA PODER INVESTIR	12
PARA PODER PEGAR SERVICOS GRANDES, DE PESSOA FISICA E EMPRESA	11
PARA QUE ELE POSSA PAGAR SUAS DIVIDAS COM O EMPREENDIMENTO E INVESTIR	7
PARA REFORMA E MERCADORIA	2 e 3
PARA RENDER MAIS	8
PARA TER AMSI LUCRO E INVESTIR MAIS	8
PARA TER MAIS CLIENTES	1
PARA TER MAIS DIVERSIDADES	3
PARA TER MAIS ESPACO	2
PARA TER MAIS ESTABILIDADE	12
PARA TER MAIS LUCRO E PODER VENDER PARA MAIS PESSOAS	8
PARA TROCAR O QUADRO, RENOVAR OS FILMES	3
PARA UM LUGAR ONDE CIRCULEM MAIS PEDESTRES PARA AUMENTAR A CLIENTELA	1
PARA UMA LOJINHA MAIS ESTRUTURADA	2
PARA VOLTAR A TRABALHAR COM EFICIENCIA	12
PEGAR SERVICIO DIRETO DA FIRMA (NAO DE TERCEIROS - LOJA) E PODER COMRPAR MATERIAL NO ATACADO, MAIS BARATO.	3
PELA DIFICULDADE DE CONCORRE COM PRECOS ALHEIOS	6
PENSA EM EXPANDIR O COMERCIO, MAS PRECISA DE INVESTIMENTO	11
PODER ATENDER MAIS GENTE	1
PODERIA COBRAR MAIS	12
POR CAUSA DA CONCORRENCIA	6
POR SER SITUADO NA FAVELA	4
PORQUE AS PESSOAS NAO PAGAM	5
PORQUE AS PESSOAS OLHAM MUITO A ESTETICA DO LUGAR. GANHARIA MAIS FREGUESIA	1
PORQUE ASSIM ESTA BOM	12
PORQUE EH LOCAL DE DIFICIL ACESSO, A NOITE NAO TEM ILUMINACAO NEM CALCAMENTO	4
PORQUE ELA VENDE MUITO POUCO E MUITOS QUE COMRPAR FIADO NAO PAGAM.	5
PORQUE JA SAO IDOSOS E NAO QUEREM MAIS TABALHO	12
PORQUE O MEU SALAO FICA DA PORTA PRA DENTRO, SE FOSSE MAIS EXPOSTO GANHARIA MAIS CLIENTES	1

Continua

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**Listagem das questões com respostas por escrito - 18**

<b>P36 - O que o Sr.(a) considera, hoje, fundamental para melhorar o seu empreendimento? Por quê? (conclusão)</b>	<b>Código</b>
PORQUE O PRECO DAS MERCADORIAS É ALTO	3
PORQUE PODE COMPRAR NA HORA	12
PORQUE PODERIA VENDER OUTRAS COISAS COMO COCO VERDE, ETC.	11
PORQUE TERIA MAIS CLIENTES, EM UM LOCAL MAIS MOVIMENTADO	1
PQ O SALAO FICA DENTRO DA CASA E NAO EH MUITO VISIVEL	2
PQ PRECISA DE MERCADORIAS E EQUIPAMENTO	3 e 10
PRECISA DE CONDICOES, TANTO QUALIFICACAO QUANTO CAPITAL E MAQUINATIA PARA PODER VENDER OUTROS TIPOS DE PRODUTOS.	10
PRECISA REFORMAR, AMPLIAR O ESTABELECIMENTO, MELHORAR O AM BIENTE	2
PRECISO TER MAIS MERCADORIAS E MELHORAR O ESPACO FISICO	2 e 3
PROGREDIR NO EMPREENDDIMENTO	11
REFORMA	2
REFORMA E MAIS MAQUINARIO	2 e 10
REPOR MERCADORIAS	3
SOFRE COM CONTRATACAO DE FUNCIONARIOS E MULTAS DEVIDO AO NAONAO PAGAMENTO DE AGUA E LUZ	12
TEM MEDO DE ARROMBAREM	9
TEM MUITA CONCORRENCIA	6
TEM MUITO CONCORRENTE; NINGUEM PROCURA	6
TENDO DINHEIRO POUPADO ELA CONSEGUIRIA FAZER MAIS VENDAS E PRAZO, O QUE AUMENTARIA SUA VENDAS.	8
TER NOVIDADES, MUDAR O VISUAL	2
VAI AMPLIAR A GAMA DE CLIENTES	1
VARIEDADE PARA TER MAIS OPCOES COM RELACAO A CUSTOS E PRODU TOS	12

**Fonte: Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André - 1ª André**

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**Listagem das questões com respostas por escrito - 19**

<b>P37 - O Sr.(a) conhece alguma associação de amigos de bairro, de igreja, ou qualquer outra atividade com caráter participativo? Qual?</b>	<b>Código</b>	<b>CLASSIFICAÇÃO</b>	<b>OCORRÊNCIA</b>
ASSEMBLEIA DE DEUS	1		
ASSOCIACAO DA CDHU	2	1- IGREJAS	18
ASSOCIACAO DO JD STO ANDRE	2	2- ASSOCIAÇÕES	6
ASSOCIACAO DO OSNIR DOS SANTOS	2		
ASSOCIACAO SAO JERONIMO, SAO VICENTE DE PAULA	2		
AVIVAMENTO BIBLICO	1		
CENTRO COMUNITARIO JD STO ANDRE	2		
CONGREGACAO CRISTAO DO BRASIL	1		
CRISTO VIVO	1		
CURSOS, PALESTRAS NA IGREJA CATOLICA	1		
ESCOLA DOMINICAL	1		
IGREJA - TRABALHOS BENEFICENTES	1		
IGREJA	1		
IGREJA ADVENTISTA	1		
IGREJA BATISTA	1		
IGREJA CATOLICA	1		
IGREJA DEUS EH AMOR	1		
IGREJA EVANGELICA	1		
IGREJA METODISTA	1		
IGREJA NOSSA SENHORA DE FATIMA	1		
IGREJA SAO JERONIMO	1		
REGUA COMPASSO (NOME DA ASSOCIACAO)	2		
SALAO DO REINO (TESTEMUNHA DE JEOVA)	1		
TESTEMUNHA DE JEOVA SALAO DO REINO	1		

Entre as associações e/ou atividades com caráter participativo lembradas pelos entrevistados, e articulações com organização regular entre os negociantes/empreendedores do bairro frequentadas pelos mesmos, destaque para as igrejas. Falta de interesse foi o motivo alegado pelos empreendedores que afirmaram conhecer uma articulação e não frequentá-la.

**P38 - O Sr.(a) conhece alguma articulação com organização regular entre os negociantes/empreendedores do bairro? SIM, CONHECE E PARTICIPA. Qual?**  
 IGREJA  
 OSNIR

**P38 - O Sr.(a) conhece alguma articulação com organização regular entre os negociantes/empreendedores do bairro? SIM, CONHECE E PARTICIPA. Qual é tipo? Outro tipo. Qual?**  
 BENEFICENTE

<b>P38 - O Sr.(a) conhece alguma articulação com organização regular entre os negociantes/empreendedores do bairro? SIM, CONHECE, MAS NÃO PARTICIPA. Por quê?</b>	<b>Código</b>	<b>CLASSIFICAÇÃO</b>	<b>OCORRÊNCIA</b>
ACHA QUE O COMERCIO NAO DA PARA PARTICIPAR	2	INTERESSE/	
ACREDITA NAO TER NECESSIDADE	1	NECESSIDADE	5
NAO AGREGA VALORES IMPORTANTES	1	2- ATIVIDADE NÃO	
NAO EH ABRANGENTE. ALUGUEL DE BOX.	2	COMPATIVEL	2
NAO FOICONVIDADO	3	3- OUTROS	3
NAO INFORMOU	3		
NAO PRECISA	1		
NAO TEM INTERESSE	1		
NAO TEM TEMPO	3		
NAO TEM VANTAGEM. NINGUEM SE INTERESSA	1		
PQ EH UM SACOLAO E EU VENDO OUTROS TIPOS DE PRODUTOS	2		

**Fonte: Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André - 1ª Fase - Jardim Santo André**

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

Listagem das questões com respostas por escrito - 20

**P8 - Qual é o seu tipo de negócio? - Só Comércio (conclusão)**

BRECHO		
PAPELARIA		
VENDE PRODUTOS DE LIMPEZA		
MERCEARIA		
MERCEARIA E BAR		
BAR		
BOMBONIERE		
VENDE PRODUTOS DE LIMPEZA		
COMERCIO DE BEBIDAS		
BAR		
MERCADINHO		
BRECHO		
VENDE LIXO PARA DEPOSITOS		
VENDA DE ROUPAS E OBJETOS USADOS (BRECHO)		
BAR		
LOJINHA, PAPELARIA		
VENDE ROUPAS E OBJETOS USADOS - BRECHO		
VENDE SABAO		
BAR		
BAR E MERCEARIA		
COMERCIO DE PRODUTOS DE LIMPEZA		
QUITANDA		
COMERCIO DE BEBIDAS		
VENDE PRODUTOS DE LIMPEZA		
BIJUTERIAS E BRINQUEDOS EM GERAL		
SORVETERIA		
VENDE SORVETES		
CASA DO NORTE	MERCADINHO - DOCERIA	
COMERCIO CD, FERRAMENTAS, ARTIGOS E MIUDEZAS	DOCES	
BAZAR	VENDE ALIMENTOS	
VENDE PRODUTOS DE LIMPEZA	VENDE PRODUTOS DE MATERIAL DE CONSTRUCAO	
QUITANDA	BAZAR	
VENDE ROUPAS, SAPATOS, LINGERIE	VENDE BIJUTERIAS	
DOCERIA	SORVETERIA	BAR
BAR	BRECHO	PRODUTOS DE LIMPEZA
BAZAR	GELADINHO	BRECHO
PRODUTOS DE LIMPEZA	BAZAR	DOCERIA

**P8 - Qual é o seu tipo de negócio? - Só Serviços**

ALUGA COCHEIRA PARA CAVALOS  
COSTURA  
FAZ BORDADOS  
SERRALHERIA ARTISTICA  
PANIFICADORA  
CABELEIREIRO  
CABELEIREIRO  
RESTAURANTE, LANCHONETE  
LAN HOUSE  
MINI PADARIA

**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André - 1ª Fase - Jardim Santo André

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

Listagem das questões com respostas por escrito - 21

**P8 - Qual é o seu tipo de negócio? - Só Serviços (conclusão)**

AUTO ELETRICO		
MECANICA		
TROCA DE OLEO		
AUTO ELETRICO, MEXE COM ELETRICIDADE DE CARRO		
PADARIA		
CABELEIREIRO		
FAZ PINTURAS EM RESIDENCIAS E TEXTURA		
MANUTENCAO ELETRONICA		
AUTO-ELETRICA		
ELETRICISTA DE AUTOS		
CABELEIREIRA		
PINTURA E FUNILARIA		
CABELEIREIRO		
CONCERTO DE APARELHOS ELETRONICOS		
PANIFICADORA - PADARIA		
SERVICO DE ESTETICA: MANICURE, PEDICURE, CABELEIREIRO, DEPILA		
MONTA ALARMES		
PANIFICADORA		
SERVICO DE CABELEIREIRA		
PADARIA / MERCADO		
ELETRONICA		
SALAO DE BELEZA		
COSTUREIRA		
CONSTRUTOR, INSTALADOR DE BOX PARA BANHEIRO		
PRESTACAO DE SERVICOS DE MANICURE		
MANICURE	COSTUREIRA	
MANUTENCAO ELETRONICA	COPIADOR DE CHAVES	
TAPECARIA	PINTURA TEXTURIZADA	
CARPINTARIA	PEDREIRO	HIDRAULICA

**P8 - Qual é o seu tipo de negócio? - Indústria e Comércio**

PRODUZ GELADINHO	VENDE GELADINHO	
PRODUZ SORVETE	VENDE SORVETE	
FAZ TAPIOCA E GELADINHO	VENDE TAPIOCA E GELADINHO	
ROUPA DE LA - INDUSTRIA	COMERCIO DE ROUPA DE LA	
FAZ SALGADOS	VENDE SALGADOS	
FAZ GELINHO	VENDE GELINHO	
TRABALHOS DE ARTESANATO EM BARBANTE		
PRODUCAO E COMERCIO DE ARTESANATO		
FABRICA PANO DE PRATOS	VENDE PANOS DE PRATO	
FAZ E VENDE GELINHO		
COXINHA		
FAZ GELINHO	VENDE GELINHO	
PRODUCAO E VENDA DE ROUPAS		
COSTURA	SALGADOS	ARTESANATO
GELADINHOS (FAZ E VENDE)	TAPIOCA (FAZ E VENDE)	COSMETICOS (VENDE)
FAZ SALGADO	VENDE SALGADO	VENDE BEBIDAS
PRODUCAO DE CHOCOLATE	VENDA DE CHOCOLATE	VENDA DE LINGERIE
LOJINHA QUE VENDE PECAS DE ROUPA	FAZ AS ROUPAS PARA VENDER	

**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André - 1ª Fase - Jardim Santo André

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

Listagem das questões com respostas por escrito - 22

**P8 - Qual é o seu tipo de negócio? - Indústria e Comércio (conclusão)**

BAZAR	ARTESANATO	DOCERIA
VENDE PRODUTO DE LIMPEZA	FAZ GELINHO	VENDE GELINHO
VENDE BEBIDAS / DOCES	FAZ ROUPAS	VENDE ROUPAS
VENDA DE SORVETES (CASEIRO)	FAZ SORVETES (CASEIRO)	

**P8 - Qual é o seu tipo de negócio? - Comércio e Serviços**

LANCHONETE	DOCERIA
COMERCIO DE ALIMENTACAO (DOCES, BEBIDAS, TEMPEROS)	SERVICO JOGOS E ENTRETENIMENTO (FLIPERAMA)
DOCERIA	SALAO DE CABELEIREIRO
CONSEIRO DE GUARDA-CHUVA E SOMBRINHA	VENDA DE GUARDA-CHUVA E SOMBRINHA
FAZ CACHORRO QUENTE E LANCHES	COMERCIO DE SORVETES
VIDEO LOCADORA (VIDEO E DVD)	VENDE TRUFAS
OFICINA COSTURA	PAPELARIA
CONSERTA E VENDE RELOGIOS	
VENDE COMIDA (TIRA-GOSTO, CHURRASCO, CALDO) - BAR	VENDE BEBIDA

**P8 - Qual é o seu tipo de negócio? - Indústria, Comércio e Serviços**

FAZ DOCE, BOLO, SALGADO POR ENCOMENDA	VENDE DOCE, BOLO, SALGADO	FAZ DECORACAO
---------------------------------------	---------------------------	---------------

**P8 - Qual é o seu tipo de negócio? - Classificação da Atividade - Só Indústria**

VESTUARIO	COSTURA PARA FABRICA
FABRICACAO DE PECAS DE VESTUARIO	OFICINA DE COSTURA
PRODUTOS DE MARCENARIA	MARCENARIA
PECAS DE VESTUARIO	OFICINA DE COSTURA
PAES, BOLO	PANIFICACAO, FABRICACAO DE BOLO
MARCENARIA	MARCENARIA
MARCENARIA	MARCENARIA
ROUPAS	CONFECACAO DE ROUPAS

**P8 - Qual é o seu tipo de negócio? - Classificação da Atividade - Só Comércio**

PRODUTOS ALIMENTICIOS
BIJOUTERIAS E BRINQUEDOS EM VIAS PUBLICAS
PRODUTOS ALIMENTICIOS
ROUPAS USADAS
PRODUTOS ALIMENTICIOS
BAR
BEBIDAS
BEBIDAS
BEBIDAS
PRODUTO ALIMENTICIO
MERCADORIAS DIVERSAS
BEBIDAS
DOCES
PRODUTOS DIVERSOS
ARTIGOS DE PAPELARIA E PRODUTOS DIVERSOS
BEBIDAS
DOCES
SORVETES
BEBIDAS

**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André - 1ª Fase - Jardim Santo André

Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André  
Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André

Santo André - Março de 2007

Listagem das questões com respostas por escrito - 23

**P8 - Qual é o seu tipo de negócio? - Classificação da Atividade - Só Comércio (continuação)**

BEBIDAS  
 PRODUTO DE LIMPEZA  
 PRODUTOS DE ALIMENTACAO  
 ROUPAS  
 DOGES  
 BEBIDAS  
 BEBIDAS  
 PRODUTOS DIVERSOS  
 BEBIDAS E DOCES  
 PRODUTOS DIVERSOS, ROUPAS, ETC.  
 DOCES  
 DOCES  
 PRODUTOS DIVERSOS  
 MATERIAIS DE CONSTRUCAO  
 BEBIDAS  
 PRODUTOS DIVERSOS  
 ALIMENTOS  
 PRODUTOS DE LIMPEZA  
 ROUPAS  
 PRODUTOS DE PAPELARIA  
 PRODUTOS DE LIMPEZA  
 DOGES E BEBIDAS  
 BEBIDAS E ALIMENTACAO  
 BEBIDAS  
 DOCES (BOMBONIERE)  
 PRODUTOS DE LIMPEZA  
 BEBIDAS  
 BEBIDAS  
 ALIMENTOS - PRODUTOS DE LIMPEZA  
 ROUPAS/CALCADOS USADOS  
 LIXO  
 ROUPAS E OBJETOS USADOS  
 BEBIDAS  
 PRODUTOS DE PAPELARIA  
 ROUPAS E OBJETOS USADOS  
 SABAO  
 BEBIDAS  
 BEBIDAS E PRODUTOS ALIMENTICIOS  
 PRODUTOS DE LIMPEZA  
 ALIMENTOS  
 BEBIDAS  
 PRODUTOS DE LIMPEZA  
 BIJUTERIAS E OUTROS PRODUTOS  
 ALIMENTACAO  
 ALIMENTACAO  
 ALIMENTOS  
 CD, FERRAMENTAS, ARTIGOS DIVERSOS  
 BAZAR  
 PRODUTO DE LIMPEZA  
 ALIMENTOS  
 DOCES  
 ALIMENTOS  
 PRODUTO DE MATERIAL DE CONSTRUCAO

Fonte: Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André - 1ª Fase - Jardim Santo André

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

**Listagem das questões com respostas por escrito - 24**

**P8 - Qual é o seu tipo de negócio? - Classificação da Atividade - Só Comércio (conclusão)**

FRUTAS	PRODUTOS DE PAPELARIA	
ROUPAS, SAPATOS	BIJUTERIA	
DOCES	SORVETE	BEBIDAS
BEBIDAS	ROUPAS	PRODUTOS DE LIMPEZA
PRODUTOS DIVERSOS	GELADINHO	ROUPAS
PRODUTOS DE LIMPEZA	PRODUTOS DIVERSOS	DOCES

**P8 - Qual é o seu tipo de negócio? - Classificação da Atividade - Só Serviços**

LOCACAO DE COCHEIRA	
COSTURA	
BORDADOS	
SERRALHERIA	
ALIMENTACAO	
CABELEIREIRO	
CABELEIREIRO	
ALIMENTACAO	
ACESSO A INTERNET	
PADARIA ALIMENTACAO	
ELETRICA, REPARA VEICULOS	
MECANICA DE AUTOMOVEIS	
TROCA DE OLEO DE VEICULOS	
AUTO-ELETRICO, REPARACAO DE VEICULO	
ALIMENTACAO	
CABELEIREIRO (SERVICOS PESSOAIS)	
PINTURA - TEXTURA	
MANUTENCAO E REPARACAO ELETRONICA	
AUTO-ELETRICA - REPARACAO DE VEICULOS	
ELETRICISTA DE AUTOS - REPARACAO DE VEICULOS	
ESTETICA	
PINTURA E FUNILARIA (VEICULOS)	
ESTETICA	
REPARACAO DE APARELHOS ELETRONICAS	
ALIMENTACAO	
ESTETICA	
MONTAGEM DE ALARMES (TERCEIRIZACAO)	
ALIMENTACAO	
CABELEIREIRO / ESTETICA	
ALIMENTACAO	
ELETRICA/ REPARACAO	
ESTETICA	
COSTURA	
INSTALACAO DE BOX PARA BANHEIRO	
ESTETICA	
MANICURE	COSTURA
REPARACAO DE ARTIGOS ELETRONICOS	COPIA DE CHAVES
REFORMA DE SOFAS	PINTURA

**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André - 1ª Fase - Jardim Santo André

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

Listagem das questões com respostas por escrito - 25

**P8 - Qual é o seu tipo de negócio? - Classificação da Atividade - Indústria e Comércio**

GELADINHO	GELADINHO	
SORVETE	SORVETE	
TAPIOCA E GELADINHO	TAPIOCA E GELADINHO	
ROUPA DE LA	ROUPA DE LA	
SALGADOS	SALGADOS	
GELINHO	GELINHO	
ARTIGOS CONFECCIONADOS COM BARBANTE	ARTESANATO	
BISCUIT	ARTESANATO	
PANOS DE PRATO	PANOS DE PRATO	
GELINHO	GELINHO	
COXINHA	COXINHA	
GELINHO	GELINHO	
ROUPAS	ROUPAS	
CONFECCAO DE VESTUARIO	PRODUTOS ALIMENTICIOS	ARTESANATO
GELADINHO - TAPIOCA	GELADINHO - TAPIOCA	COSMETICO
SALGADOS	SALGADOS	BEBIDAS
CHOCOLATE	CHOCOLATE	LINGERIE
ROUPAS	ROUPAS	
BAZAR	ARTESANATO	PRODUTOS ALIMENTICIOS
PRODUTO DE LIMPEZA	GELINHO	GELINHO
BEBIDAS E DOCES	ROUPAS	ROUPAS
ALIMENTACAO	ALIMENTACAO	

**P8 - Qual é o seu tipo de negócio? - Classificação da Atividade - Comércio e Serviços**

PRODUTOS ALIMENTICIOS	ALIMENTACAO
PRODUTOS ALIMENTICIOS	ENTRETENIMENTO
DOCES	CABELEIREIRO
GUARDA-CHUVA E SOMBRINHA	REPARACAO
LANCHES, ALIMENTACAO	SORVETES
LOCACAO DE FITAS DE VIDEO E DVD	TRUFAS
COSTURA	PAPELARIA
CONserto DE RELOGIOS	RELOGIOS
ALIMENTACAO	BEBIDAS

**P8 - Qual é o seu tipo de negócio? - Classificação da Atividade - Indústria, Comércio e Serviços**

BOLO, SALGADO	BOLO, SALGADO	DECORACAO
---------------	---------------	-----------

**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André - 1ª Fase - Jardim Santo André

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

Listagem das questões com respostas por escrito - 26

**Classificação das atividades**

SÓ INDÚSTRIA	OCORRÊNCIA	SÓ COMÉRCIO	OCORRÊNCIA	SÓ SERVIÇO	OCORRÊNCIA
VESTUÁRIO	4	PRODUTOS ALIMENTÍCIOS	28	ALIMENTAÇÃO	7
ALIMENTAÇÃO	1	BEBIDAS	23	ESTÉTICA (CABELEIREIRO, MANICURE, ETC)	10
MARCENARIA	3	VESTUÁRIO	10	AUTO-ELÉTRICO/MECÂNICO	7
		PRODUTOS DE LIMPEZA	10	REPARAÇÃO DE APARELHOS ELETRÔNICOS	4
		OUTROS	22	COSTURA/BORDADO	4

**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André - 1ª Fase - Jardim Santo André

**Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária - Município de Santo André**  
**Resultados da 1ª Fase de Levantamentos - Jardim Santo André**

Santo André - Março de 2007

Listagem das questões com respostas por escrito - 27

**P8 - Qual é o seu tipo de negócio? - Só Indústria**

---

COSTURA PARA FABRICA  
OFICINA DE COSTURA  
MARCENARIA  
OFICINA DE COSTURA  
PANIFICACAO, FABRICACAO DE BOLO  
MARCENARIA  
MARCENARIA  
CONFECCAO DE ROUPAS

**P8 - Qual é o seu tipo de negócio? - Só Comércio**

---

MERCEARIA  
BANCA DE VARIEDADES - BIJOUTERIAS, BRINQUEDOS  
SORVETERIA E DOCERIA  
BRECHO  
MERCEARIA  
BAR  
COMERCIO DE BEBIDAS  
COMERCIO DE BEBIDAS  
BAR  
MERCADO DE GENERO ALIMENTICIO  
COMERCIO  
COMERCIO DE BEBIDAS  
BOMBONIERE  
MERCEARIA  
BAZAR, PAPELARIA  
BAR  
DOCERIA  
SORVETERIA  
COMERCIO DE BEBIDAS - BAR  
BAR  
COMERCIO DE PRODUTO DE LIMPEZA  
DOCERIA, REFRIGERANTES, GELINHO AMERICANO (INDUSTRIALIZADO)  
BRECHO  
COMERCIO DIVERSO - DOCES  
VENDE BEBIDA  
BAR - COMERCIO DE BEBIDAS  
MERCEARIA  
BAR E DOCERIA  
BAZAR  
DOCERIA  
DOCERIA  
BAZAR  
LOJA DE MATERIAIS DE CONSTRUCAO  
BAR  
MINIMERCADO  
QUITANDAS  
COMERCIALIZA PRODUTOS DE LIMPEZA

**Fonte:** Prefeitura do Município de Santo André/ Dieese/ Instituto Via Pública - Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André - 1ª Fase - Jardim Santo André

**DiESE**



### **3. OFICINA DE TRABALHO PARA APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS DA PESQUISA**

A abertura da Oficina de Trabalho contou com a participação do Diretor Técnico do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos – DIEESE e de representante do Instituto Via Pública. Na ocasião a Diretora do Departamento de Geração de Trabalho e Renda apresentou o trabalho realizado pela Secretaria de Desenvolvimento e Ação Regional e pelo DGTR em Santo André (ver Anexo 6).

Em seguida os participantes da Oficina se apresentaram, indicando a Secretaria na qual desenvolvem suas atividades (ver lista de presença no Anexo 7). A coordenadora da pesquisa apresentou a pauta e os objetivos da Oficina (Anexo 8) e, na seqüência, agradeceu ao apoio prestado pela Secretaria de Saúde, pela Secretaria de Orçamento Participativo e pelo Banco do Povo durante o desenvolvimento da pesquisa.

O trabalho realizado no Jardim Santo André foi tratado em dois momentos. No primeiro foi abordado o desenvolvimento do processo de pesquisa, apontando as principais limitações enfrentadas, as soluções encontradas para superá-las e os resultados obtidos. Na ocasião a coordenadora da pesquisa expôs fotos do território como um todo (Anexo 2), de forma a permitir que os participantes localizassem as áreas pesquisadas.

Num segundo momento a responsável pela elaboração dos questionários e pela análise dos dados obtidos destacou as questões mais relevantes. Entre elas:

- O perfil do empreendedor: mulheres, com a faixa etária entre 30 e 60 anos, com o 1º. grau completo;
- As famílias grandes e nucleares, com uma média de idade elevada;
- Há uma quantidade significativa de pessoas com até o 1º. grau completo, ou seja, verifica-se na região uma baixa escolaridade. Por outro lado, 22% dos entrevistados possuem o 2º. grau completo;

- A média do rendimento total dos empreendedores é de R\$ 786,00. E a média da renda familiar dos empreendedores é de R\$ 1.543,00;
- Em 60% dos casos a mão de obra utilizada no empreendimento é composta somente pelo empreendedor;
- A maior parte dos empreendedores pesquisados dedica-se ao comércio (48%);
- A jornada de trabalho caracteriza-se por ser desenvolvida ao longo dos sete dias da semana, totalizando mais de quarenta horas semanais;
- 60% dos empreendedores está há mais de três anos nessa atividade;
- Em relação ao Banco do Povo constatou-se que 74% dos entrevistados não solicitaram empréstimo, grande parte deles porque não queria contrair dívidas. De forma geral, a avaliação do Banco do Povo é ótima/boa;
- Uma das principais dificuldades enfrentadas pelos empreendedores é conseguir capital para investimento. Desta forma, o fator apontado como sendo fundamental para melhorar o empreendimento é acesso a crédito/empréstimo;
- 73% dos fornecedores é constituído por pessoa jurídica e 92% dos clientes por pessoa física;
- Quase a totalidade dos entrevistados afirmou que desconhece a existência de associações na região.

### **3.1. Síntese dos resultados da pesquisa**

A seguir são apresentados os resultados da pesquisa que foi entregue aos participantes durante a atividade.

## OFICINA DE TRABALHO

Apresentação e debate dos resultados da

### PESQUISA E ESTUDO PARA PROMOÇÃO DO DESENVOLVIMENTO LOCAL, EMPREENDEDORISMO E ECONOMIA SOLIDÁRIA NO MUNICÍPIO DE SANTO ANDRÉ

## SINTESE DOS RESULTADOS

### IDENTIFICAÇÃO DOS MORADORES

Escolaridade - Pessoas de 25 anos e mais	3,2% analfabeto 23,3 % até a 4ª. Série do 1º. Grau Incompleto 13,9% 4ª. Série do 1º. Grau Completo 20,7% 1º. Grau Incompleto 12% 1º. Grau Completo 4,2% 2º. Grau Incompleto 19,7% 2º. Grau Completo
Situação ocupacional das pessoas de 10 anos e mais	8,2% Desempregados 72,3% Ocupados 39,2 % autônomos/empreendedores 15,6% assalariado com carteira e funcionário público 4,3% assalariado sem carteira 11,7% outros 19,5% Inativos

Rendimento médio dos ocupados segundo posição na ocupação	Autônomo/empreendedor - R\$ 678,00 Assalariado com carteira - R\$ 658,00 Assalariado sem carteira - R\$ 604,00 Empregado doméstico – R\$ 467,00
Rendimento médio das famílias com fonte de rendimento de programas sociais	R\$ 42,00
Tamanho médio da família	3,4
Rendimento médio da família per capita	21,6% Menos de ½ 23,7% de ½ a menos de 1 SM 32,4% de 1 a menos de 2 SM 22,3% de 2 SM e mais

## IDENTIFICAÇÃO DOS EMPREENDEDORES

Mulheres	60,8%
Idade	72,5% de 30 a 59 anos
Escolaridade	3,4% analfabeto 24,2% até a 4ª. Série do 1º. Grau Incompleto 11,4% 4ª.série do 1º. Grau Completo 20,8% 1º.Grau Incompleto 12,8% 1º. Grau Completo 4,7% 2º. Grau Incompleto 19,5% 2º.Grau Completo
Rendimento dos autônomos/empreendedores segundo exercício de outras atividades	Somente autônomo/empreendedor – R\$ 922,00 Que exercem outras atividades – R\$ 401,00
Rendimento total de autônomos/empreendedores que exercem outras atividades	Rendimento total R\$ 861,00
Porcentagem do rendimento das atividades autônomas/empreendedoras no total dos rendimentos	47%
Rendimento médio	Familiar Total - R\$ 1.506,00 Somente das atividades de autônomos/empreendedores – Total - R\$ 786,00
Porcentagem do rendimento das atividades de autônomos/empreendedores no total da renda familiar	52% Total

## INFORMAÇÕES SOBRE OS EMPREENDEDORES

Trabalham no local	59,9% Somente o empreendedor 34,2% O empreendedor e mais uma pessoa da família
Quantas pessoas trabalham no local	76,5% Apenas uma 13,7% Duas 7,8% Três
O terreno onde está sua moradia é o mesmo onde se situa o seu local de trabalho?	90,8% Sim
Residência própria	87,6%
Há quanto tempo mora na residência	9,2% Até 1 ano 9,8% Mais de 1 a 3 anos 8,5% Mais de 3 a 5 anos 72,5% há mais de 5 anos
Há quanto tempo mora no Jardim Santo André	3,3% Até 1 ano 4,6% Mais de 1 a 3 anos 7,2% Mais de 3 a 5 anos 84,9% Mais de 5 anos
Há quanto tempo mora em Santo André	2% Até 1 ano 2% Mais de 1 a 3 anos 4,6% Mais de 3 a 5 anos 91,4% Mais de 5 anos
Tipo de negócio	48,4% Só comércio 25,5% Só serviços 14,4% indústria e Comércio
Local em que exerce o negócio	29% No interior da própria residência em cômodo adaptado 21,6% Separado da residência, mas no mesmo terreno
Situação do estabelecimento	61,9% Local próprio 33,3% Alugado
Dias Trabalhados na semana	71,4% sete dias na semana
Horas Semanais Trabalhadas	19,4% De 40 a 50 horas semanais 21,5% De 70 a 100 horas semanais Média de horas semanais trabalhadas – 64
Tempo na atividade	19% Mais de 3 a 5 anos 19,6% Mais de 5 a 10 anos
A atividade é	85% Permanente 15% Ocasional

Para exercer a atividade precisou investir/comprar/reformar	84,3% Sim
Recursos utilizados para investir/comprar/reformar	58,1% Poupança própria ou de sócios/parentes associados 71,1% Empréstimos Banco do Povo
O recurso mais importante foi poupança própria ou de sócios/parentes associados	63,6%
Possui máquinas e equipamentos próprios	57,2% Sim
Valor médio estimado das máquinas e equipamentos	R\$ 4.625,00
O empreendimento possui veículo usado para o no Negócio	78,4% Não
Valor médio estimado de veículo próprio usado no negócio	R \$ 7.703,00
Possui móveis e utensílios exclusivos do negócio	60,8% Sim
Valor médio estimado dos móveis e utensílios	R\$ 1.777,00
Deve a fornecedores	85% Não
Valor médio estimado do que empreendedores devem a fornecedores	R\$ 1.129,00
Deve para empréstimos	80,4% Não
Valor médio estimado do que empreendedores devem empréstimos	R\$ 1.118,00
Enfrenta muita concorrência	57,5% Sim
Trabalha para alguma indústria, produzindo e recebendo por peça trabalhada?	95,4% Não

## INFORMAÇÕES SOBRE OS FORNECEDORES

Tipo de fornecedores	73,3% Só pessoa jurídica
Fornecedores segundo tipo de insumos/produto – só pessoa física	91,7% Produto acabado da indústria
Fornecedores segundo tipo de insumos/produto – pessoa física e pessoa jurídica	86,4% Produto acabado da indústria
Fornecedores segundo tipo de insumos/produto - só pessoa jurídica	76% Produto acabado da indústria
Fornecedores segundo local de compra ou recebimento – só pessoa física	41,7% No comércio 41,7% Recebe em casa/trabalho
Fornecedores segundo local de compra ou recebimento – pessoa física e pessoa jurídica	45,5% No comércio 38,6% Recebe em caso/trabalho

Fornecedores segundo local de compra ou recebimento – só pessoa jurídica	55% No comércio
Fornecedores segundo local de compra ou recebimento – só pessoa física	58,3% No Jardim Santo André
Fornecedores segundo local de compra ou recebimento – pessoa física e pessoa jurídica	50% No Jardim Santo André
Fornecedores segundo local de compra ou recebimento – só pessoa jurídica	5 2,2% No Jardim Santo André
Fornecedores segundo forma de acesso – só pessoa física	Não utiliza - 45,8%
Fornecedores segundo forma de acesso – pessoa física e pessoa jurídica	29,5% Carro 38,6% Não utiliza
Fornecedores segundo forma de acesso – só pessoa jurídica	31,7% Carro 33,9% Não utiliza
Fornecedores segundo forma de pagamento – só pessoa física	50% À vista
Fornecedores segundo forma de pagamento – pessoa física e jurídica	61,4% A vista
Fornecedores segundo forma de pagamento – só pessoa jurídica	62,8% À vista

## INFORMAÇÕES SOBRE OS CLIENTES

Tipo de cliente	92,2% Pessoa física
Percentual das vendas realizadas no último mês por clientes	92,2% Pessoa física
Local de venda – só pessoa física	84,4%
Local de venda – pessoa física e pessoa jurídica	40%
Local de venda – só pessoa jurídica	42,9%
Local de venda – só pessoa física	93,6% No Jardim Santo André
Local de venda – pessoa física e pessoa jurídica	100% No Jardim Santo André
Local de venda – só pessoa jurídica	28,6% No Jardim Santo André 28,6% No município de Santo André 28,6% Fora do município de Santo André
Forma de recebimento – só pessoa física	48,9% À vista
Forma de recebimento – pessoa física e pessoa Jurídica	70% À vista

Forma de recebimento – só pessoa jurídica	42,9% À vista 42,9% m troca de produto
Normalmente tem com seguido poupar ou reaplicar?	62,5% Não
Valor médio que os empreendedores têm conseguido poupar ou reaplicar	R\$ 776,00
No final do mês sabe quanto gastou com o negócio e quanto com as despesas pessoais ou da família?	52,3% Sim 47,7% Não
Conta com a colaboração de algum contador ou de pessoa para realizar o controle da contabilidade?	89,5% Não
O que considera fundamental para melhorar seu empreendimento	36,6% Mais crédito/empréstimo 16,3% Melhorar a estrutura física 26,1% Outros
Conhece alguma associação de amigos de bairro, igreja ou qualquer atividade de caráter participativo?	22,3% Conhece e participa 25,7% Conhece e não participa 52% Não conhece
Conhece alguma articulação com organização regular entre empreendedores d o bairro?	1,3% Conhece e participa 8,7% Conhece e não participa 90% Não

### INFORMAÇÕES SOBRE O BANCO DO POVO

Pediu empréstimo	21,6% Sim e conseguiu 4,6% Sim e não conseguiu 73,9% Não pediu
Como conseguiu o crédito	36,4% Foi até o Banco e solicitou 73,9% Através do agente
Como soube do Banco do Povo	42,4% Através do agente 21,2% Através de conhecidos/amigos/parentes
Valor do empréstimo	33,3% Ótimo 45,5% Bom
Tratamento recebido pelos funcionários	63,6% Ótimo 36,4% Bom
Avaliação agente de crédito	69,7% Ótimo 30,3% Bom

Valor dos juros	15,2% Ótimo 69,7% Bom 9,1% Regular 6,1% Ruim
Forma de pagamento	24,2% Ótimo 69,7% Bom 6,1% Regular
Cobrança	15,2% Ótimo 57,6% Bom 3% Regular 24,2% Não sabe
Agilidade do serviço	43,8% Ótimo 50% Bom 6,3% Regular

### **3.2. Trabalho em Grupo**

Na parte da tarde os participantes da Oficina foram divididos em Grupos de Trabalho para debater as seguintes questões:

#### **Grupo 1**

Considerando o resultado da pesquisa apresentado nesta Oficina e o trabalho já realizado pela Prefeitura no Jardim Santo André, quais são as ações que podem ser desencadeadas pela gestão pública visando a promoção do desenvolvimento econômico local neste território? Como encaminhá-las?

#### **Grupo 2**

Análise da questão metodológica – Questionários:

Há alguma sugestão em relação às perguntas que constam do questionário? Qual o objetivo a ser atingido com a aplicação desses questionários em outros territórios de Santo André? O que queremos saber? Para que? Por quê?

#### **Grupo 3**

Análise da questão metodológica – Processo de participação.

A pesquisa realizada no Jardim Santo André é parte de um processo mais amplo, cujo próximo passo é contar com a participação de empreendedores e lideranças locais na reflexão. Debate e proposição de ações possíveis para o fomento do desenvolvimento local e economia solidária. De que forma esse trabalho poderia ser desenvolvido?

O resultado dos debates realizados nos grupos foi muito importante, pois apontou as questões abaixo:

#### **Grupo 1 - Ações**

- Apresentar os resultados da pesquisa realizada no Jardim Santo André para os empreendedores e para a comunidade;

- Apresentar para comunidade devolutiva do Projeto Petrobrás/Fome Zero – ICC;
- Sensibilizar os comerciantes locais para ação coletiva;
- Debater e estimular entre os empreendedores a possibilidade de criação de instituição comunitária de crédito;
- Promover ação integrada com Banco do Povo (UGS) como embrião de associativismo;
- Elaborar material para distribuição tratando da história socioeconômica do bairro;
- Estimular a criação de novos empreendimentos a partir do potencial/gastos e oportunidades locais e entorno;
- Estimular a instalação de empreendimentos no setor de panificação e massas;
- Ampliar a pesquisa para universo maior de empreendimentos no Jardim Santo André e outros territórios;
- Realizar pesquisa de demanda.

#### Grupo 2 - Questionários

- Incluir uma questão enfocando raça/etnia.
- Questão 7 a 9 (bloco A):
  - Especificar o tipo de programa social;
  - Desagregar aposentado e pensionista;
  - Incluir cidade de origem dos empreendedores.
- Referente ao Banco do Povo:

- Verificar se houve acompanhamento após empréstimo.
- Entre as questões 29 e 30 incluir a pergunta: Pensa em mudar de ramo de atividade? Para qual?
- Questão 30:
  - Exemplificar a palavra indústria.
- Questão 31:
  - Incluir a opção “outros” na coluna 2.
  - Na coluna 4, desmembrar: Como vai ao cliente? Como o cliente vai até ele?
- Questão 36:
  - Incluir a alternativa: Existência de associação de comerciantes.

### Grupo 3 – Participação

Passos a serem dados visando o envolvimento dos empreendedores em um processo participativo de debates sobre a questão do fomento da economia local no Jardim Santo André:

1. Selecionar as áreas definidas na pesquisa de campo como precária e carente (segundo Mapas do Google apresentados nesta Oficina);
2. Verificar as informações existentes e disponíveis nos diversos programas da Prefeitura do Município de Santo André, especialmente em relação às áreas selecionadas do Jardim Santo André (citadas anteriormente), analisando de que forma elas permitem um maior conhecimento sobre a realidade da região;
3. Verificar junto às Secretarias Municipais que atuam nesta região quem são os líderes comunitários locais e quais as pessoas que deveriam ser envolvidas nesse processo devido a sua representatividade no bairro;

4. Verificar junto ao DGTR quem são os empreendedores que devem, necessariamente, ser contatados e convidados para participar desse processo;
5. Entrar em contato com as pessoas indicadas e desencadear um processo de sensibilização a respeito do trabalho a ser desenvolvido e da importância de sua participação;
6. Organizar grupos para debater o desenvolvimento local, apontando possíveis ações a serem desencadeadas pela Secretaria de Desenvolvimento e Ação Regional, através do DGTR;
7. Mapear os empreendimentos existentes nas duas áreas selecionadas, de forma a facilitar a visualização em relação a sua localização, verificando a proximidade e sobreposição entre eles, fato que pode acirrar a concorrência.

### **3.3 Sistematização das apresentações**

No momento da sistematização das apresentações dos debates em grupo e da realização da síntese da Oficina de Trabalho diversas questões importantes foram destacadas. Algumas trataram de aspectos a serem considerados em uma eventual continuidade do processo de pesquisa no Jardim Santo André, como por exemplo:

- Verificar em uma próxima aplicação de questionários se as empreendedoras são casadas;
- No caso dos empreendedores que desempenham mais de uma atividade qual a origem das outras fontes de renda;
- Como o empreendedor diferencia o que é investimento e o que é capital de giro;

- É possível caracterizar como “atravessadores”os fornecedores que são pessoa física;
- Os empreendedores que não conseguem poupar são os mesmos que contraíram empréstimos? Quantos destes são clientes do banco do Povo?;
- Verificar o que levou o empreendedor a abrir seu negócio. Qual sua trajetória de vida.

Outras questões levantadas pelos participantes da Oficina de Trabalho referem-se a questões mais abrangentes que também deverão ser consideradas, caso haja continuidade do processo de pesquisa junto aos empreendedores do Jardim Santo André. Entre elas podemos destacar:

- De uma forma geral, a população beneficiada pelos Programas de Transferência de Renda é muito carente e, sendo assim, fica impossibilitada de aplicar esse recurso para abrir um negócio próprio. Como fomentar a criação de empreendimentos com as pessoas que estão nessa situação? Como incluir estes moradores em uma proposta de desenvolvimento local?;
- Grande parte dos empreendedores populares não separa o que é gasto com despesas da família e o que é gasto com o empreendimento. Nestes casos, é impossível contabilizar os ganhos, planejar investimentos, poupar, entre outros aspectos. Como transformar essa situação?;
- É necessário que o empreendedor popular amplie sua compreensão sobre o desenvolvimento local, considerando as possibilidades existentes no entorno e articulando redes nas quais o concorrente passe a ser seu parceiro;
- Como despertar o interesse dos empreendedores populares por um trabalho coletivo? Como romper o individualismo?;

- Em muitos casos o empreendedor popular vê sua atividade como provisória, ou seja, uma alternativa enquanto está fora do mercado formal de trabalho. No entanto, continua nutrindo esperanças de que essa situação se altere. Diante desse fato, como profissionalizá-lo?;
- Como divulgar os produtos gerados e comercializados no Jardim Santo André de forma a sensibilizar os moradores a consumirem localmente?;
- Quais das políticas públicas municipais existentes podem ser articuladas em benefício do desenvolvimento local? Importância de desenvolver um trabalho envolvendo várias secretarias;
- Quais são os contatos já estabelecidos no Jardim Santo André pelas Secretarias Municipais que podem ser úteis em relação ao contato com lideranças locais, no sentido de articulá-las para o debate acerca de questões relacionadas ao desenvolvimento local?

Um relato desse encontro será enviado a todos os participantes ao final da Oficina de Trabalho.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

O trabalho de pesquisa realizado no Jardim Santo André permitiu uma compreensão mais abrangente a respeito desse território. Os dados obtidos, como resultado da análise dos questionários aplicados, são consistentes e significativos e possibilitaram a elaboração do perfil dos empreendedores entrevistados, bem como dos fornecedores e dos clientes.

A análise desses dados, incluindo os relativos aos clientes do Banco do Povo, foi apresentada em uma Oficina de Trabalho que contou com a presença de agentes municipais da Prefeitura do Município de Santo André. Na ocasião, iniciou-se o debate acerca das oportunidades e limites para o fomento ao desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Jardim Santo André. Também foram debatidos aspectos relacionados à continuidade do trabalho realizado nesse território, abordando especificamente os passos a serem dados visando o envolvimento dos empreendedores em um processo de pesquisa-ação. Os participantes apresentaram sugestões de questões que deveriam ser acrescentadas nos questionários, caso sejam aplicados junto a empreendedores populares de outras regiões de Santo André.

A metodologia adotada nesta pesquisa foi sendo construída ao longo do processo, de forma enfrentar as diferentes limitações que se colocaram durante seu desenvolvimento e viabilizassem o trabalho. Algumas dessas dificuldades devem ser consideradas no planejamento da continuidade do trabalho, ou seja, a coordenação da pesquisa e o Departamento de Geração de Trabalho e Renda da Prefeitura de Santo André - DGTR devem atuar no sentido de:

1 – Atentar para a importância de uma prévia divulgação da pesquisa junto à comunidade, de forma que esta seja bem recebida, evitando a recusa por parte dos empreendedores em responder às perguntas formuladas pelos entrevistadores. No entanto, deve-se enfatizar que o fato de a Prefeitura de Santo André ser identificada como demandante da pesquisa não garante sua aceitação por parte da comunidade;

2 - Obter previamente informações que subsidiem a definição de critérios para a pesquisa, de forma a não limitar sua abrangência. Neste aspecto é preciso enfatizar a importância de conhecer a região a ser trabalhada e, para tanto, ser necessária a realização de arrolamento como parte do processo de levantamento de dados que permite esse conhecimento. Além disso, deve-se considerar que é fundamental obter informações atualizadas que possibilitem o desenvolvimento do trabalho buscando evitar, por exemplo, o que ocorreu em relação ao cadastro dos clientes do Banco do Povo.

O processo vivenciado no desenvolvimento dessa pesquisa apontou a possibilidade de, na continuidade desse trabalho, as informações obtidas através da aplicação da pesquisa quantitativa serem aprofundadas com a realização de pequenas reuniões, contando com a participação de alguns empreendedores locais, nas quais sejam debatidos aspectos considerados relevantes para a análise das questões propostas pelo DGTR, no sentido de articular a economia popular da região do Jardim Santo André.

A realização de Seminários, do qual participem os empreendedores envolvidos nessas pequenas reuniões, seria uma forma de ampliar o debate acerca das possibilidades e das limitações encontradas para a geração de trabalho e renda, bem como para compreender as principais dificuldades enfrentadas por esses empreendedores, desenvolvendo ações para superá-las.

## ANEXOS

**ANEXO 1**  
**REUNIÕES REALIZADAS ENTRE INSTITUTO VIA**  
**PÚBLICA E DEPARTAMENTO DE GERAÇÃO DE**  
**TRABALHO E RENDA**

## **Reunião realizada com Instituto Via Pública e Departamento de Geração de Trabalho e Renda**

Dia: 03.04.2007

### Assuntos tratados:

- Apresentação da proposta de pauta da Oficina.

Data provável da Oficina: dia 17 ou 18 de abril. Realizar em apenas um dia.

Participantes: DGTR, OP, Saúde, Inclusão Social, Habitação, Educação, Saúde, Incubadoras, Banco do povo, Integra.

Convidar mais pessoas dos setores que atuam na região e que são importantes aliados no desenvolvimento do trabalho na região do Jardim Santo André. Fazer a Oficina apenas para agentes municipais.

Total de cerca de 30 pessoas.

### Na Oficina:

Pequena apresentação sobre o conceito de economia solidária e desenvolvimento local. Sob responsabilidade de DGTR.

### Possibilidades para a continuidade do trabalho:

Retomar o trabalho no Jardim Santo André – com os 150 empreendedores já pesquisados.

Que tipo de devolutiva é possível dar para aqueles que já foram pesquisados?

Retomar a pesquisa no Jardim Santo André como um todo ampliando os critérios para a seleção dos empreendedores a serem, entrevistados.

Jardim Irene – desenvolver a pesquisa, considerar as possibilidades do entorno.

Elaborar proposta com tempos e valores. Definir tempo para cada um dos passos do projeto.

## **Reunião realizada com Instituto Via Pública e Departamento de Geração de Trabalho e Renda**

Dia 10.04.2007

### Assuntos tratados:

- Relato da reunião para ajuste das tabelas (Nádia, Annez e Edgard). Vão ser criadas novas categorias para facilitar a análise. Annez vai introduzir texto de análise na própria folha da tabela para facilitar a leitura.
- Na próxima pesquisa dividir informações sobre empreendedores que alugam imóveis e empreendimentos com mais de dois funcionários.
- Respostas em texto – agrupar as questões para poder analisar os aspectos que aparecem com mais frequência.

### Questões:

- Como selecionar os empreendedores para participarem dos grupos a serem organizados na continuidade do trabalho no Jardim Santo André?  
O grupo deve ser representativo do todo. Chamar todos os que foram entrevistados na primeira etapa da pesquisa para apresentar o resultado e, neste grupo, selecionar as pessoas para participarem do grupo.
- Agrupar separadamente as questões referentes ao Banco do Povo.

### Oficina:

Data: 24 de abril, a ser confirmada

Definir participantes (quem e quantos). DGTR vai enviar os convites.

Selecionar informações que subsidiem o debate e apresentar em forma de gráficos, para facilitar a visualização.

### Proposta de questões para debate na Oficina:

- O que esta pesquisa aponta para o desenvolvimento local no Jardim Santo André?
- Como avançar no sentido de fortalecer o capital humano e social que existe lá?
- Relações associativas entre eles e com o território - entidades locais

- O que pode ser feito para ampliar o horizonte desses empreendedores?
- Como associar mundo social e mundo econômico?
- Constituição de redes/desenvolvimento de capacidade gerencial. Desenvolvimento de ações – instrumentos de intervenção pública. Readequação das ações públicas – inclusive do Banco do Povo.
- DGTR responsável pela fala introdutória sobre economia solidária e desenvolvimento local. Cerca de 1 hora.

Participantes:

Secretário de Desenvolvimento e Ação Regional, Luis Paulo, DIEESE, Instituto Via Pública, DGTR – toda a equipe (6), Secretaria de Orçamento e Planejamento Participativo (1), Secretaria de Habitação (1), Secretaria de Saúde (2), Secretaria de Educação(1), Secretaria de Inclusão Social (2), Banco do Povo (2), Integra (1)  
Aproximadamente 30 pessoas.

Possibilidades para a continuidade do trabalho:

- Organizar debates em grupos de empreendedores. Desenvolver pesquisa qualitativa com alguns empreendedores, tratando de questões mais específicas e aprofundando a entrevista.
- Talvez recorrer à história de vida. Tratar com os empreendedores sua dinâmica de sobrevivência. No que ele já trabalhou, como chegou a ser um empreendedor? (possibilidade de ser tratado no próprio questionário, em um encontro ou no grupo. Ou em todos esses momentos, com pessoas diferentes e com objetivos diferentes).
- O objetivo é obter um perfil (com a pesquisa quantitativa) e informações mais detalhadas/aprofundadas (pesquisa qualitativa).

## **Reunião realizada com Instituto Via Pública e Departamento de Geração de Trabalho e Renda**

Dia 18.04.2007

### Assuntos tratados:

- Aprovação de pauta da Oficina.
- Tempo necessário para a apresentação sobre Desenvolvimento Local e Economia Solidária (30 minutos)
- Entrega dos convites para a Oficina para as pessoas convidadas:
  - DIEESE – Clemente e apoio técnico
  - Via Pública – Pedro Paulo, Annez, Maysa e João
  - Seade – Nádia e Edgard
  - Prefeitura/Secretaria de Desenvolvimento e Ação Regional – Patrícia
  - DGTR – Ângela e Noé
  - Incubadoras – Romeu, Cecília (Educação), Coral, Wilson, Marilda, Dimas
  - OP – Renato e Willans
  - Educação – Balbino, Lena e Mezac
  - Banco do Povo – Fernando, Funfas e agente local
  - Saúde – Silvana e Beth
  - Integra – Marcelo e Laerte

### Definição das questões para os grupos:

1 – Considerando o resultado da pesquisa apresentado nesta Oficina e o trabalho já realizado pela Prefeitura no Jardim Santo André, quais são as ações que podem ser desencadeadas pela gestão pública visando a promoção do desenvolvimento econômico local neste território? Como encaminhá-las?

2 – Análise da questão metodológica – Questionários: há alguma sugestão em relação às perguntas que constam no questionário? Qual o objetivo a ser atingido com a aplicação desse questionário em outros territórios? O que queremos saber? Por quê? Para que?

3 – Análise da questão metodológica - A pesquisa realizada no Jardim Santo André é parte de um processo mais amplo, cujo próximo passo é contar com a participação de empreendedores e lideranças locais na reflexão, debate e proposição de ações possíveis para o fomento do desenvolvimento local e economia solidária. De que forma esse trabalho poderia ser desenvolvido?

**ANEXO 2**

**ÁREAS PESQUISADAS DA REGIÃO DO JARDIM SANTO  
ANDRÉ**





**ANEXO 3**

**REUNIÃO PARA AVALIAÇÃO DOS QUESTIONÁRIOS  
APLICADOS NO JARDIM SANTO ANDRÉ**

## **REUNIÃO PARA AVALIAÇÃO DOS QUESTIONÁRIOS APLICADOS NO JARDIM SANTO ANDRÉ**

Dia: 13.03.2007

### Assuntos tratados:

- Localização dos endereços do Banco do Povo. Endereços do cadastro do Banco do Povo não estão sendo encontrados (não existe o número indicado, não existe o empreendimento e outras situações);
- Verificar junto ao DGTR qual encaminhamento dar (Procurar os endereços do cadastro do Banco do Povo e fazer um relatório específico relatando a situação em caso de não encontrá-los, ou entrar em contato com a agente do Banco do Povo para ajudar a encontrar os endereços);
- Organização da pesquisa com os clientes do Banco do Povo que estão fora da área delimitada;
- Sistema de entrada de dados;
- Capacitação dos digitadores;
- Quase a totalidade da área delimitada já foi pesquisada e não foram encontrados os 300 empreendimentos. Foram aplicados aproximadamente 70 questionários, mas existe a possibilidade de serem aplicados mais 30 se considerarmos a área que ainda não foi percorrida. De qualquer forma, vai ser necessário ampliar o raio da pesquisa;
- Verificar qual será a nova região a ser delimitada. Conversar com os responsáveis no Posto de Saúde e pedir indicação da região que concentra mais empreendimentos;

Principais dificuldades encontradas na pesquisa de campo:

- Os entrevistadores encontraram muitos empreendimentos ocupando locais alugados. O empreendedor não mora onde o empreendimento está localizado, mas em outra região no bairro. Nesses casos a pesquisa não foi aplicada, pois estão fora dos critérios definidos. Isso limitou muito o trabalho;
- Nas ruas principais da área delimitada para a pesquisa existem muitos empreendimentos que não se encaixam nos critérios definidos, pois são bastante estruturados, com muitos funcionários, etc. Isso também limitou o trabalho.

Ao término do trabalho de campo marcar reunião com os pesquisadores para analisar o processo como um todo e dar os encaminhamentos necessários.

## **ANEXO 4**

### **SITUAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS DO BANCO DO POVO LOCALIZADOS NO JARDIM SANTO ANDRÉ**

	<b>RUA</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>NOME</b>	<b>ATIVIDADE</b>	<b>RESULTADO PESQUISA DE CAMPO</b>
<b>1</b>	Rua São Francisco	1156	Ana Paula de Jesus	Comércio	Pesquisa realizada
<b>2</b>		1292	Cícero Bezerra Fontes	Bebidas	Não há empreendimento.
<b>3</b>		1319	Adriana Aparecida dos Santos	Hot dog	Não há empreendimento.
<b>4</b>	Avenida Loreto	s/n	Henriete Vanessa da Silva	Alimentos	Numeração não encontrada.
<b>5</b>		403, ap. 42, bl. 72	Moane Claudia da C. Cavalcante	Confeitaria	Pesquisa realizada
<b>6</b>		430	Jose Thimotio Neto	Mini mercado	Pesquisa realizada
<b>7</b>		481	Ailton César Godinho	Mercearia	Não é mais proprietário. Passou o ponto.
<b>8</b>		481	Bonfim Laurentino Neves	Mercearia	Pesquisa realizada
<b>9</b>	Rua Descampado	358	Allan Campitelli	Confecção	A casa não existe mais
<b>10</b>		747	Maria Marlene de Lima Adão	Bar	Pesquisa realizada
<b>11</b>		771	Viviane Aparecida da Silva	Padaria	Encontrada somente após às 18 horas.
<b>12</b>	Rua Oriente	11	Aloncio Ferreira Olimpio	Informática	Ninguém em casa. Nenhuma indicação de comércio. CONFIRMAR
<b>13</b>		90	David Leite Santana	Telemensagens	Numeração não encontrada
<b>14</b>		230	Daniel Jorge	Decoração	Ninguém em casa. Nenhuma indicação de comércio.
<b>15</b>		451	Maria Aparecida Gomes Dias	Sorvete	Ninguém em casa. Nenhuma indicação de comércio.
<b>16</b>	Rua Salesiana	2	Maria Ridinalva de Souza	Brechó	Pesquisa realizada
<b>17</b>		76	David Jose Ferreira da Silva	Comercio	Numeração não encontrada
<b>18</b>		589	Sandro Duarte	Mini mercado	Pesquisa realizada
<b>19</b>		613	Gerlanete Batista de Lavor	Informática	Pesquisa realizada
<b>20</b>		805 c	Ana Leite de Oliveira	Vídeo locadora	Pesquisa realizada

	<b>RUA</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>NOME</b>	<b>ATIVIDADE</b>	<b>RESULTADO PESQUISA DE CAMPO</b>
<b>21</b>	Rua dos Missionários	24 a	Anna Bitenbinder	Comércio	Numeração não encontrada
<b>22</b>		135	Lucélia Lopes de Albuquerque	Costura	Proprietário mudou de bairro
<b>23</b>		159	Zilmar da Silva Martins	Brecho	Pesquisa realizada
<b>24</b>	Rua Cruz de Malta	20 A	Yolanda Matias Ferreira	Produtos de limpeza	O questionário foi respondido parcialmente, a proprietária não foi encontrada.
<b>25</b>	Rua Plutão	185	Benigno Hernandez	Utensílios de pesca	Não mora mais no endereço.
<b>26</b>	Rua (Viela?) Três	17 apt. 38	Eriberto Lopes de Vasconcelos	Comércio	Numeração não encontrada.
<b>27</b>	Rua Galileia	Quadra 4 Casa 5	Gerinaldo Luiz Correa	Marcenaria	Pesquisa realizada
<b>28</b>		Quadra 11 Casa 3	Vera Lúcia Soares de Araújo	Bijuterias	Pesquisa realizada
<b>29</b>	Travessa Galileia	Quadra 11, 32	Alexandre Gomes Fernandes	Bar	Ninguém em casa. Bar fechado.
<b>30</b>	Rua Canaã	95	Miriam Raymunda de Souza	Comércio	Pesquisa realizada
<b>31</b>	Rua dos Campineiros	15 B	Joel Ramos e Silva	Prestação de serviços	Pesquisa realizada
<b>32</b>	Rua Franciscano	295	Jose Quinto da Costa	Bebidas	Não é mais proprietário, passou o ponto.
<b>33</b>	Rua Toledania 3	2000	Carlos José Borges	Costura	Numeração não encontrada.
<b>34</b>	Rua Toledana N	48B	Maria Clara Romão Silveira	Costura	Numeração não encontrada.
<b>35</b>	Rua Toledana I	s/n	Sandra dos Santos Vicente	Diversos	Pesquisa realizada
<b>36</b>		2	Natal Sanches Agudo	Produtos de limpeza	Proprietário mudou-se.
<b>37</b>		6	Rosemeire Maria dos Santos	Mercearia	Ninguém em casa. Nenhuma identificação de comércio.
<b>38</b>		16 A	Odete do Carmo Domingues	Costura	Ninguém em casa. Nenhuma identificação de comércio.
<b>39</b>		41	Eliana Donizeti de Souza	Frutas/verduras	Pesquisa realizada
<b>40</b>		44	Maria José Henrique de Menezes	Costura	Pesquisa realizada
<b>41</b>		44	Rubetanha Mizaél Monteiro	Costura	Pesquisa realizada

	<b>RUA</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>NOME</b>	<b>ATIVIDADE</b>	<b>RESULTADO PESQUISA DE CAMPO</b>
42		199	José Francisco Chaves	Padaria	Numeração não encontrada.
43		202	Silvaneide Guilherme da Costa	Mini mercado	Fez o pré-teste, mas faltou informação porque o proprietário está na Bahia.
44	Estrada do Pedroso	Pça Jardim Sato André	Everaldo Rodrigues da Silva	Pastéis	Recusou a responder o questionário.
45		s/n	Robson Borges Garcia	Ferro velho	Numeração não encontrada.
46		279	João Bosco Alves de Paiva	Vídeo locadora	Não trabalha mais no empreendimento.
47		Altura do 800	Manoel Simplício	Ambulante	Pesquisa realizada
48		1069	Terezinha Ribeiro Guizeline	Locação de máquinas	Empreendimento fechou.
49		1319 C2	Sonia Maria Martins Faria	Loja de 1,99	Empreendimento fechou.
50		1367	Márcia de Santana Silva	Bazar	Reabre dia 15.03.
51		1479 E 1541	Gilberto Guizelini	Contabilidade	Declarou que não tem empréstimo do Banco do Povo.
52		1520	Maria de Lourdes Batista Lisboa	Serralheria	CONFIRMAR
53		1762	Jose Joselito Pires	Livros	Pesquisa realizada
54	Rua do Cruzeiro	s/n	Noemi Machado Okabayashi	Confecção	Numeração não encontrada.
55		752	José Inácio da Silva	Padaria	Pesquisa realizada
56		928	Francisco Homero Francelino	Padaria	Pesquisa realizada
57		1316	Quessia Regina Ferreira	Comércio	Numeração não encontrada.
58	Rua Laplace	28	Pedro Evangelista Amador	Alimentos	Pesquisa realizada
59	Rua Sete	CDHU 90 Lamartine	Rubens Jorge de Oliveira	Alimentos	Numeração não encontrada.
60	Viela Bizâncio	182	Joaquim Gonçalves Loredo	Bar	Pesquisa realizada
61		300	Luana Almeida Matos	Prestação de serviços	Numeração não encontrada.
62	Rua Maronitas	315	Lucio de Souza Caíres	Padaria	CONFIRMAR

	<b>RUA</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>NOME</b>	<b>ATIVIDADE</b>	<b>RESULTADO PESQUISA DE CAMPO</b>
<b>63</b>		315	Waldecy Fernandes de Aquino	Bazar	Não é mais proprietário, passou o ponto. No endereço funciona um bar.
<b>64</b>	Rua dos Dominicanos	1	Jaqueline dos Santos Oliveira	Comércio	Encontrado somente após as 17:30 hs.
<b>65</b>		7	Geraldo Raimundo da Silva Filho	Padaria	Pesquisa realizada
<b>66</b>		19 b	Maria do Carmo Costa	Costura	Numeração não encontrada.
<b>67</b>		38	Maria de Fátima dos Santos	Mercearia	Nenhuma indicação de comércio.
<b>68</b>		74	Gildevan Dantas do Nascimento	Bar	Numeração não encontrada.
<b>69</b>		154	Maria de Lourdes Gomes Lima	Confecção	Numeração não encontrada.
<b>70</b>	Rua Lamartine	Vielas 5 80	Maria Jose Germana do Carmo	Roupas	‘Não mora no local.
<b>71</b>		Vielas 13 899	Sebastiana Edvalda Duraes	Costura	Numeração não encontrada.
<b>72</b>		1260	Janeide Leite Gonçalves	Bar e mercearia	Numeração não encontrada.
<b>73</b>		2225	Lourival Francisco da Cunha	Costura	Numeração não encontrada.
<b>74</b>	Rua dos Vicentinos	24	Zuleide Herrero Rubio	Confecção	Endereço não existe.
<b>75</b>		75	Maria Ferreira de Melo Viana	Cabeleireira	Mora na Rua Oriente,388. Recusa em responder o questionário.
<b>76</b>	Rua da Paz (não encontrada no mapa)	243 fundos	Valeria Aparecida Granado	Ferro velho	Pesquisa realizada
<b>77</b>	Rua Belchior (não encontrada )	182	Cleide Donizete Dias	Bar	Pesquisa realizada
<b>78</b>	Rua 12 (não encontrada no mapa)	963	Jose Lourenço da Silva Filho	Mercearia	Numeração não encontrada.
<b>79</b>	Rua da União (não encontrada)	415	Maria Neuza dos Santos	Bazar	Pesquisa realizada
<b>80</b>	Rua Jorge Carlos de Almeida (não encontrada no mapa)	32 A	Rosalvo Donisete de Lira	Brindes	Rua não encontrada.

	<b>RUA</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>NOME</b>	<b>ATIVIDADE</b>	<b>RESULTADO PESQUISA DE CAMPO</b>
<b>81</b>	Travessa 1 (não encontrada no mapa)	25	Maria Costa da Silva	Costura	Numeração não encontrada.
<b>82</b>	Rua HUM CDHU (não encontrada no mapa)	27	Maria das Graças Pereira Rodrigues	Doces	Numeração não encontrada.
<b>83</b>	Avenida Alfredo Maluf (não encontrada no mapa)	477	Alessandra Maria de Sousa	Lanchonete	Não é no Jardim Santo André, é Jardim Santo Antonio.
<b>84</b>	Avenida Um (não encontrada no mapa)	1	Geso Leite	Mercearia	Pesquisa realizada
<b>85</b>		s/n	Ivani Almeida Ramos	Roupas	Numeração não encontrada.
<b>86</b>		s/n	João Paulino da Silva	Produtos de limpeza	Mudou para o Cruzado II.
<b>87</b>		s/n	José Bandeira da Silva	Quitanda	Pesquisa realizada
<b>88</b>	Rua Um (não encontrada no mapa)	s/n	Antonio Jorge Inácio	Móveis	Numeração não encontrada.
<b>89</b>		s/n	Maria Aparecida dos Santos	Bar	Pesquisa realizada
<b>90</b>		11	Rosana Oliveira da Silva	Bar	Pesquisa realizada
<b>91</b>		12	Terezinha Maria da Silva	Bar	Pesquisa realizada
<b>92</b>		126 (ao lado do n. 10)	Manoel do Nascimento	Bar e mercearia	Numeração não encontrada.

Fonte: Cadastro do Banco do Povo, Santo André.

## **ANEXO 5**

# **RELATÓRIO DO TRABALHO DE CAMPO – APLICAÇÃO DOS QUESTIONÁRIOS NO JARDIM SANTO ANDRÉ**

## **RELATÓRIO DO TRABALHO DE CAMPO - APLICAÇÃO DOS QUESTIONÁRIOS NO JARDIM SANTO ANDRÉ**

### **1º Dia: Apresentação e Conhecimento da Área a ser pesquisada**

Neste dia, a equipe de pesquisa, acompanhada de um agente da Secretaria de Orçamento e Planejamento Participativo, identificou os limites e a área a ser pesquisada. Também foi realizado o primeiro contato com uma liderança local e fixado um cartaz no Posto de Saúde da região comunicando os moradores da presença dos entrevistadores e os objetivos da pesquisa.

Como ficou acordado previamente, a área delimitada para a pesquisa compreendia um “quadrilátero” formado pelas vias Loreto, Salesiana, Toledana I e a Estrada do Pedroso. A exceção para ultrapassar os limites da área era concedida para as entrevistas nos empreendimentos que possuíam cadastro no Banco do Povo.

Já no primeiro dia a pesquisa enfrentou as principais situações que dificultaram a coleta das informações: comércios alugados nos quais a residência do proprietário não se localizava no mesmo terreno do empreendimento; comércios vagos/fechados; comércios com horário de funcionamento noturno (por exemplo, pizzaria, bar); responsável não encontrado (ausente) – nestes casos a equipe de pesquisa agendou um horário para a entrevista; e, por fim, recusas.

Toda a área delimitada foi visitada no primeiro dia, em torno de três a quatro vezes por toda a equipe. Com isso, foi constatado que a região central do setor se constituía, em sua maioria, por imóveis exclusivamente residenciais e, em baixíssima escala, por alguns comércios vagos ou fechados. A maioria dos empreendimentos estava localizada nas bordas deste limite, onde se localizava a parcela mais carente do bairro. Ou seja, justamente nas ruas em que o pré-teste havia sido realizado: Toledana e Missionários.

Em suma, toda esta conjuntura viria a comprometer a amostra, uma vez que de um lado os entrevistadores se depararam com um número alto de recusas, empreendimentos separados da moradia e empreendimentos fechados ou vagos; e de outro, o número de empreendimentos na área era muito menor do que o imaginado, se concentrando nas ruas Toledana, Missionários, Salesiana, na Avenida Loreto e na Estrada do Pedroso - sendo que nesta última os

empreendimentos são maiores, assumindo características diferentes daquelas visada pela pesquisa.

Dois fatores foram determinantes para a situação encontrada na área. Primeiro, a falta de um arrolamento prévio, tanto para se estabelecer um controle da pesquisa de campo como para a tomada de conhecimento da realidade do campo pesquisado. Segundo, a falta de mobilização para a realização da pesquisa, ou seja, a falta de uma entrada no campo, informando e esclarecendo os objetivos da pesquisa aos moradores, que muitas vezes mostraram-se confusos em relação aos objetivos da pesquisa - em muitos casos, desconfiaram se tratar de uma fiscalização da Prefeitura, recusando-se a fornecer informações ou a dar a entrevista. Também por motivos de segurança, já que algumas regiões, principalmente no Cruzado II, não eram recomendadas para circular. Essa falta de mobilização prejudicou o andamento do campo, uma vez que limitou a circulação da equipe.

Por fim, no Posto de Saúde fomos informados que a região compreendida entre as ruas Missionários e Toledana era alvo de uma ação de remoção promovida pela CDHU, uma vez que tal região é uma área de propriedade da CDHU que foi ocupada irregularmente por barracos. Isso também explicaria o grande número de recusas no local, provocadas por uma certa hostilidade dos moradores em razão da ação de remoção e sugeriria novas dificuldades no campo e novas formas de abordagem da população pesquisada.

## **2º Dia: Retorno(s) e Novas Estratégias de campo**

Para este dia foi marcada uma reunião no Instituto Via Pública, cuja pauta foi a rediscussão da amostra e as dificuldades encontradas para a realização da pesquisa.

No campo, os pesquisadores se dedicaram a arrumar pendências, quando elas existiam, e a visitar novamente os empreendimentos em que o responsável não se encontrava no dia anterior (ausentes), dando preferência para as ruas Missionários e Toledana (onde se concentravam mais empreendimentos) e Estrada do Pedroso. Também foi realizada uma “força tarefa” para entrevistar os empreendimentos do cadastro do Banco do Povo. Neste cadastro foi constatado que a grande maioria dos endereços estava desatualizada. Por este

motivo, ao final da pesquisa os entrevistadores conseguiram encontrar pouco mais de 1/3 dos empreendedores cadastrados no Banco do Povo.

Já na reunião realizada no Instituto Via Pública, a estratégia encontrada para o campo foi expandir a área delimitada - expansão que deveria ser orientada a partir de uma consulta com a diretora do Posto de Saúde, que identificaria, no mapa, áreas de concentração de empreendimentos.

### **3º Dia: Mudança de estratégia**

A primeira providência deste dia foi buscar informações no Posto de Saúde para decidir em que direção a expansão seria mais produtiva. O resultado foi expandir o quadrante para a região da Rua dos Dominicanos, abrangendo as ruas que circundam os prédios da CDHU e tendo como limite as ruas Lamartine, Minerva e a Estrada do Pedroso. Esta foi a única alternativa viável de expansão, pois a maioria dos comércios se localizava na região previamente delimitada para a pesquisa – já exaurida, portanto. A região que seguia para além da Estrada do Pedroso se tratava de uma área exclusivamente residencial e a área do Cruzado II estava fora de cogitação, pois não havia segurança suficiente para a entrada dos entrevistadores sem ter sido realizado antes um bom trabalho de mobilização da população.

Decidida esta nova estratégia, os pesquisadores foram divididos da seguinte forma: explorar a nova área expandida, continuar procurando os empreendedores cadastrados no Banco do Povo, encontrar possíveis empreendimentos que ainda não tivessem sido entrevistados nas ruas Missionários e Toledana I e, ainda, lançar mão de uma última tentativa na divisa do Cruzado II com as ruas da CDHU.

Ao término do dia, os entrevistadores já tinham circulado por toda a área expandida e as ruas Missionários e Toledana I foram finalizadas, assim como as ruas que faziam divisa com o Cruzado II. O cadastro do Banco do Povo continuou a apresentar graves problemas de desatualização, mas ainda assim ficou decidido que no quarto dia seria feita uma nova tentativa para encontrar tais endereços.

**4º Dia: A Área Expandida**

Os pesquisadores foram divididos entre as novas ruas da área expandida e o restante dos endereços ainda não encontrados do cadastro do Banco do Povo. Na área expandida, foram encontrados os casos mais variados e inusitados. O índice de recusa neste momento foi maior, pois havia se espalhado um boato entre os moradores dando conta de que a pesquisa se tratava de uma fiscalização da Prefeitura. Mesmo assim, o número de questionários aumentou. Os pesquisadores visitaram de duas a três vezes os domicílios no período e as possibilidades de ampliação da pesquisa se esgotaram rápida e definitivamente.

**5º Dia: Finalização**

Este foi o último dia, pois ficou evidente que o campo estava exaurido. Os entrevistadores se concentraram na tarefa de voltar aos empreendimentos cujos questionários apresentavam alguma pendência, alguns ainda tinham algumas entrevistas agendadas e, por fim, foi feita a última tentativa de encontrar os endereços restantes do cadastro do Banco do Povo.

**ANEXO 6**

**CONVITE PARA OFICINA DE TRABALHO PARA  
APRESENTAÇÃO E DEBATE DOS RESULTADOS DA  
PESQUISA**

## CONVITE

A Prefeitura Municipal de Santo André, a Secretaria de Desenvolvimento e Ação Regional, o Departamento de Geração de Trabalho e Renda, o Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos - DIEESE e o Instituto Via Pública o convidam para participar da Oficina de Trabalho a ser realizada no dia 23 de abril de 2007.

Na ocasião será apresentado e debatido os resultado da *“Pesquisa e estudo para promoção do desenvolvimento local, empreendedorismo e economia solidária no Município de Santo André”*, realizada no Jardim Santo André.

Sua presença é muito importante!

**Dia:** 23 de abril de 2007

**Local:** Hotel Plaza Mayor

Rua Coronel Fernando Prestes, 278

Centro - Santo André (veja localização abaixo)

**Horário:** das 9:00 horas as 18:00 horas



Prefeitura Municipal de Santo André

**ANEXO 7**

**LISTA DE PRESENÇA DA OFICINA DE TRABALHO PARA**

**APRESENTAÇÃO E DEBATE DOS RESULTADOS DA**

**PESQUISA**

### LISTA DE PRESENÇA

<b>Nome</b>	<b>Secretaria/Instituição</b>
Romeu Lemos	SDRA/Departamento de Geração de Trabalho e Renda - DGTR
Silvana Maria Mendonça	Secretaria de Saúde
Célia A.D. Chaer	Secretaria de Inclusão Social
Emilce Gomes Giro	SEFP/CPE
Cássia Manchini Santos	SEFP/CPE
Alzira M. Akagi	Secretaria de Inclusão Social
Rosana de Paiva Santos	Secretaria de Inclusão Social
Mesque A. da S.	Observatório da Educação e do Trabalho DET/DEIF-SEFP
Jorge Coral	SDAR/Departamento de Geração de Trabalho e Renda - DGTR
Noé Cazetta	SDAR/Departamento de Geração de Trabalho e Renda - DGTR
Oswaldo Funfas	Banco do Povo
Willans Bezerra da Silva	Secretaria de Orçamento e Planejamento Participativo
Eliana Aparecida Sampaio Sousa	Secretaria de Orçamento e Planejamento Participativo
Marilda de O.Lemos	SDAR/Departamento de Geração de Trabalho e Renda - DGTR
Marcelo Gomes Rodrigues	Integra
Marisa Bossini P.	Secretaria de Inclusão Social
Maria Cecília Vizioli	CADE/DEIF
Sérgio Munhoz	SDAR/ Departamento de Geração de Trabalho e Renda - DGTR
Ângela Schwenbger	SDAR/Departamento de Geração de Trabalho e Renda - DGTR
Wilson Rodrigues da Costa	SDAR/Departamento de Geração de Trabalho e Renda - DGTR
João Francisco M. Branco	Instituto Via Pública
Maysa Dias Garcia	Instituto Via Pública
Annez Andraus	Instituto Via Pública
Crystiane Leandro Teres	DIEESE
Clemente Ganz Lúcio	DIEESE

## **ANEXO 8**

### **PAUTA DA OFICINA DE TRABALHO PARA APRESENTAÇÃO E DEBATE DOS RESULTADOS DA PESQUISA**

Apresentação e debate do resultado da

**PESQUISA E ESTUDO PARA PROMOÇÃO DO DESENVOLVIMENTO LOCAL,  
EMPREENDEDORISMO E ECONOMIA SOLIDÁRIA NO MUNICÍPIO DE SANTO  
ANDRÉ**

**OFICINA DE TRABALHO**  
Dia 23 de abril de 2007

**Pauta:**

**9 horas**

- Abertura.
- Apresentação dos participantes.
- Apresentação da pauta e os objetivos do Seminário.

**10 horas**

- Café

**10:20 horas**

- Introdução ao debate sobre economia popular e solidária - DGTR
- Apresentação do resultado da pesquisa realizada no Jardim Santo André .

**12:30 horas**

- Almoço

**14 horas**

- Divisão em grupos para debate identificando oportunidades e limites para a geração de trabalho e renda, de forma a fornecer subsídios para o Departamento de Geração de Trabalho e Renda realizar ações na região do Jardim Santo André.
- Cada grupo debaterá apenas um aspecto do relatório de forma a poder aprofundar a questão. Poderá recorrer às informações gerais se necessário.

**16 horas**

- Café.

**16:20 horas**

- Apresentação do resultado do trabalho em grupos.

**18 horas**

- Encerramento.