

# O AFRO É NEGÓCIO:

empreender com conhecimento para  
crescer com propósito

UNIDADE DE GESTÃO ESTRATÉGICA  
SEBRAE/BA

© 2024. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas empresas – Sebrae.

## **TODOS OS DIREITOS RESERVADOS**

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (lei nº 9.610).

## **INFORMAÇÕES E CONTATOS**

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas empresas – Sebrae

Unidade de Gestão Estratégica – Estudos e Pesquisas

Rua Arthur de Azevedo Machado, nº 1225, edifício Civil Towers, torre Cirrus, 22º andar, Costa Azul, Salvador/BA, 41770-790 telefone: (71) 3320-4471.

E-mail: uge.sebrae@ba.sebrae.com.br

## **PRESIDENTE DO CONSELHO DELIBERATIVO ESTADUAL**

Humberto Miranda Oliveira

## **DIRETORIA DA SUPERINTENDÊNCIA**

Jorge Khoury

## **DIRETORIA TÉCNICA**

Franklin Santos

## **DIRETORIA DE ADMINISTRAÇÃO E FINANÇAS**

Vitor Lopes

## **UNIDADE DE GESTÃO ESTRATÉGICA**

Frutos Gonzalez Dias Neto | Gerente

Isabel de Cássia Santos Ribeiro | Gerente adjunta

Anderson dos Santos Teixeira | Analista

Fernando Edmar de Oliveira Silva | Analista

Alice dos Santos de Santana | Apoio

## **RESPONSÁVEL PELO ESTUDO**

Anderson dos Santos Teixeira

## **DIAGRAMAÇÃO**

Alice dos Santos de Santana

## SUMÁRIO

1. CONTEXTUALIZAÇÃO .....	4
1.1 PROBLEMATIZAÇÃO .....	5
1.2 OBJETIVOS.....	6
1.2.1 Objetivo geral .....	6
1.2.2 Objetivos específicos.....	6
1.3 Justificativa.....	6
2. EMBASAMENTO TEÓRICO .....	7
2.1 Afroempreendedorismo .....	7
2.2 Sebrae PLURAL.....	8
3. PERCURSO METODOLÓGICO .....	10
3.1 Estudo de caso único .....	11
3.1.1 Seleção do caso.....	12
4. ESTRATÉGIA DE ANÁLISE DE DADOS.....	14
4.1 Análise temática.....	14
5. APRESENTAÇÃO, ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS .....	16
5.1 Especificação dos temas .....	18
5.2 Ações estratégicas para atendimento dos afroempreendedores baianos.....	18
5.2.1 Capacitação.....	19
5.2.2 Rede de relacionamento.....	21
5.2.3 Visibilidade.....	25
5.2.4 Finanças .....	26
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	29
REFERÊNCIAS .....	31

## 1. CONTEXTUALIZAÇÃO

A Bahia, localizada na região Nordeste do Brasil, é um estado de grande diversidade religiosa, cultural e histórica, com uma população estimada em 14,142 milhões de habitantes (IBGE, 2022). A população baiana é majoritariamente composta por pessoas negras (79,7%) – pretos e pardos –, seguidas por brancos (19,6%) e indígenas (0,6%). A expectativa de vida no estado é superior a 74,6 anos (IBGE, 2022).

Economicamente, a Bahia possui um Produto Interno Bruto (PIB) diversificado, com destaque para os setores de serviços (64,0%), indústria (24,9%) e agropecuária (11,1%) na participação das atividades entre 2020 e 2021 (SEI, 2021). O estado é um importante polo de produção de petróleo, gás natural, além de possuir uma relevante produção agrícola, incluindo cacau, soja e frutas tropicais (INVESTE BAHIA, 2024). A capital, Salvador, é o centro econômico e cultural do estado, um mercado empresarial dinâmico e crescente.

De acordo com um levantamento realizado pelo Sebrae em 2023, 79% dos proprietários de negócios na Bahia são negros. No entanto, observa-se uma disparidade significativa nos rendimentos, com o rendimento médio dos empresários negros sendo 32% inferior ao dos empresários brancos. Esses dados não apenas destacam a predominância de empreendedores negros na região, mas também revelam as persistentes desigualdades econômicas.

O afroempreendedorismo na Bahia é um movimento de grande relevância, refletindo a forte presença e influência da população afrodescendente no estado. Esse tipo de empreendedorismo é caracterizado pela criação e gestão de negócios por pessoas negras, frequentemente focados em valorizar e promover a cultura afro-brasileira. Os afroempreendedores enfrentam desafios específicos, como o acesso limitado a crédito e redes de apoio, mas também encontram oportunidades em nichos de mercado que valorizam a diversidade cultural e a inclusão social (SEBRAE, 2024).

Iniciativas de apoio ao afroempreendedorismo têm sido desenvolvidas por diversas organizações e instituições buscando fomentar a inclusão econômica da população negra e reduzir as desigualdades sociais.

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) tem como propósito *“Transformar os pequenos negócios em protagonistas do*

*desenvolvimento sustentável do Brasil*”. Em seu Planejamento Estratégico Plurianual 2024-2027 (SEBRAE, 2023), foram incluídas linhas de ação específicas para fortalecer negócios geridos por grupos sub-representados (60+, jovens, mulheres, população negra, PCD, LGBTQIA+ e pessoas residentes em regiões de vulnerabilidade socioeconômica). Entre esse público, estão os negros donos de negócios, ou seja, os afroempreendedores.

Esse contexto demográfico, econômico e social é imprescindível para compreender o cenário do afroempreendedorismo baiano, destacando tanto os desafios quanto as oportunidades que permeiam este movimento. A proposta deste estudo é, a partir da análise do(s) conceito(s) de afroempreendedorismo, à luz do PEA 2024-2027 do SEBRAE, extrair *insights* (ideias) das respostas discursivas (abertas) da pesquisa Propósito dos Pequenos Negócios Baianos (SEBRAE, 2023), com o objetivo de aprimorar a atuação do Sebrae/BA junto a esse público.

### 1.1 PROBLEMATIZAÇÃO

Com a inserção do programa SEBRAE PLURAL em seu planejamento estratégico para atuar no fortalecimento dos negócios geridos por pessoas sub-representadas, o Sebrae indica que está comprometido em promover a diversidade e a inclusão no ecossistema empresarial brasileiro. Isso demonstra uma compreensão de que a diversidade é uma força motriz para a inovação e o crescimento econômico, e que todos os empreendedores, independentemente de sua identidade racial, gênero ou origem social, devem ter as mesmas oportunidades para prosperar. Além disso, o Sebrae reconhece que as pessoas sub-representadas enfrentam desafios únicos e, portanto, necessitam de apoio e recursos específicos para superar esses obstáculos. Através do programa Sebrae PLURAL, o Sebrae está dando um passo importante para garantir que o empreendedorismo seja um caminho acessível e viável para todos.

Em 2023, o Sebrae/BA realizou a pesquisa Propósito dos Afroempreendedores Baianos com o objetivo de identificar o perfil dos afroempreendedores que atuam na Bahia. O questionário da pesquisa foi estruturado em 23 (vinte e três) perguntas: 22 (vinte de duas) objetivas e uma discursiva. A pergunta aberta versou sobre o seguinte questionamento “*Na sua opinião, o que falta para o fortalecimento do Afroempreendedorismo/empreendedorismo negro na Bahia?*” (SEBRAE, 2023, p.30). Essa pergunta foi respondida por 221 (duzentos e vinte e um) participantes.

Perante o exposto, a questão que se pretende discutir nesse trabalho é: **Quais ações o Sebrae/BA pode implementar para destacar os negócios geridos por pessoas negras e fortalecer o afroempreendedorismo no estado da Bahia?**

## 1.2 OBJETIVOS

### 1.2.1 Objetivo geral

Realizar um estudo qualitativo sobre as necessidades dos afroempreendedores baianos, a partir das respostas discursivas coletadas na pesquisa Propósito dos Afroempreendedores Baianos realizada pela Unidade de Gestão Estratégica do Sebrae/BA em 2023.

### 1.2.2 Objetivos específicos

- ✓ Analisar o conceito, a composição e as características do afroempreendedorismo.
- ✓ Utilizar a questão discursiva da pesquisa Propósito dos Afroempreendedores Baianos para construção do estudo qualitativo.
- ✓ Propor ações para atuação do Sebrae/BA a fim de fortalecer o afroempreendedorismo.

## 1.3 Justificativa

No Planejamento Estratégico Plurianual 2024-2027, o Sebrae inseriu o Programa Nacional PLURAL que tem como finalidade gerar transformação social para os negócios liderados por pessoas de grupos sub-representados na sociedade.

Somado a essa iniciativa, no Plano Anual (PA) 2025, o Sebrae, insere uma nova meta mobilizadora “*Cobertura de clientes de Grupos Sub-representados*”. Iniciativa essa conectada com a atuação do Programa PLURAL.

Desse modo, a partir dos temas indutores estabelecidos para o Programa PLURAL, esse estudo utilizará a técnica metodológica da análise temática para analisar as respostas discursivas da pesquisa Propósito dos Pequenos Negócios Baianos (SEBRAE, 2023).

Dessa forma, o presente estudo contribuirá para a construção de ações efetivas para execução do Programa PLURAL na Bahia.

## **2. EMBASAMENTO TEÓRICO**

### **2.1 Afroempreendedorismo**

De acordo com o Sebrae (2024), o afroempreendedorismo emerge como um movimento, uma poderosa expressão de força e resistência dentro das comunidades, representando não apenas uma busca por independência econômica, mas também um movimento de empoderamento e inclusão.

Segundo Santos (2019), o afroempreendedorismo pode ser conceituado, como um fenômeno ou estratégia de caráter econômico, político e social que impele o negro ou negra a desenvolver uma atividade empresária, criativa e inovadora, com ou sem auxílio de colaboradores. Para a autora, tal fenômeno se subdivide em:

- Afroempreendedorismo em sentido amplo, atrelado ao corpo negro que empreende;
- Afroempreendedorismo em sentido estrito, atrelado à preocupação ética de combater a exploração racial em todas as etapas da cadeia produtiva.

Além disso, o afroempreendedorismo também é visto como uma estratégia para combater a vulnerabilidade econômica e social da população negra, que é frequentemente a mais afetada pelas transformações do mercado de trabalho. Ele também pode ser entendido como uma forma de resistência e superação, utilizando recursos e talentos próprios para criar oportunidades e gerar riqueza dentro das comunidades negras (AMARTINE; QUEIORIZ, 2022).

Nesse sentido, podemos destacar algumas características do movimento afroempreendedor:

**Quadro 1 - Características do afroempreendedorismo**

Resiliência e superação	Superação de obstáculos históricos e estruturais para promover o desenvolvimento socioeconômico das comunidades negras.
Foco na comunidade	Atender às necessidades específicas das comunidades negras, promovendo inclusão social e econômica.
Inovação e criatividade	Desenvolvimento de soluções únicas para problemas específicos e aproveitamento de nichos de mercado pouco explorados.
Empoderamento econômico	Alcance da independência financeira e contribuição para a redução das desigualdades sociais.
Diversidade de setores	Atuação em diversos setores, incluindo saúde, estética, moda, tecnologia e alimentação.
Engajamento social e político	Promoção da equidade e justiça social além do aspecto econômico.

Fonte: elaboração do autor.

Diante disso, compreender a essência do afroempreendedorismo, suas oportunidades e desafios é imprescindível para fomentar a economia. Além disso, estimular e prestar apoio aos afroempreendedores pode ser um diferencial para a superação das desigualdades sociais enfrentadas pela população negra do nosso país, especialmente na Bahia.

## 2.2 Sebrae PLURAL

O Sebrae PLURAL é um Programa Nacional do Sebrae que tem como objetivo:

“Promover o empreendedorismo como mecanismo de transformação social ao ampliar os negócios liderados por pessoas de grupos sub-representados na sociedade, promovendo igualdade de oportunidade, diversidade e inclusão, por meio de relacionamento acolhedor, inclusivo e plural.” (SEBRAE, 2023, p. 107).

O programa possui como público-alvo as Pessoas Físicas e Pequenos Negócios liderados por pessoas de grupos sub-representados – mulheres, pessoas não-brancas (indígenas, negros, quilombolas etc.), pessoas com deficiência (PcD), comunidade LGBTQIAP+, pessoas com mais de 60 anos de idade e pessoas residentes em regiões de vulnerabilidade socioeconômica.

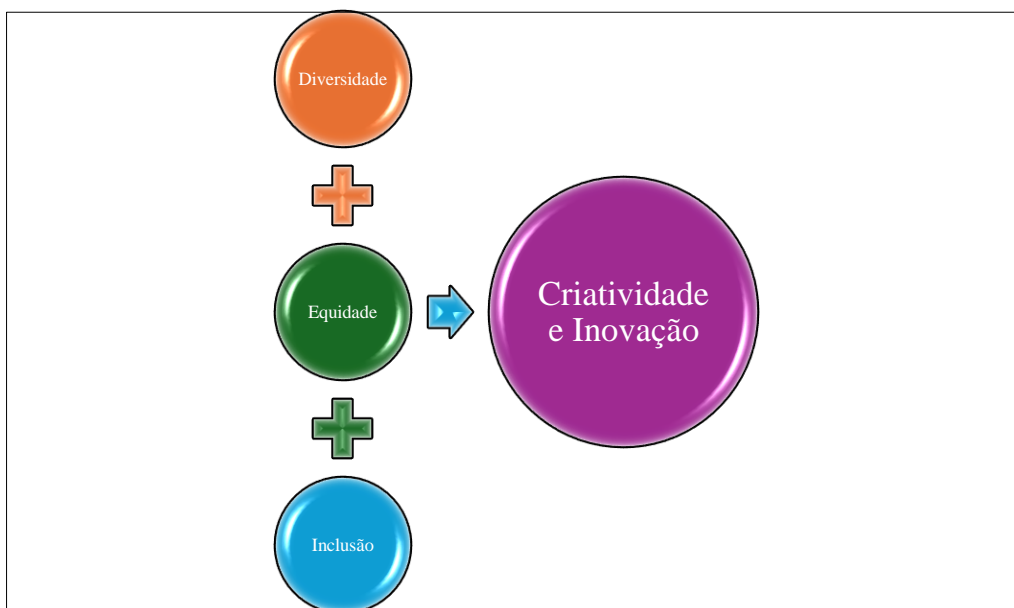


O Programa possuiu os seguintes temas indutores:

1. Adequação do portfólio de soluções do Sebrae (Ex.: competências socioemocionais, como contratar pessoas de grupos diversos, promover a inclusão, diversidade e equidade).
2. Implementar inclusão e diversidade em programas e projetos já existentes no Sebrae (Ex.: conexões corporativas, agentes, startups, atendimento a comunidades ou grupos periféricos).
3. Sebrae acessível a todos: atualização dos canais de atendimento do Sebrae (agências, portal, App,) para torná-los 100% inclusivos, acolhedores e plurais aos clientes.
4. Obras e reformas para adaptação das agências de atendimento aos públicos sub-representados poderão ser vinculadas ao Programa Plural como projetos neste tema indutor.
5. Promover letramento em diversidade e inclusão para lideranças e colaboradores do Sebrae.
6. Promoção de negócios de impacto social.
7. Patrocínios de eventos que promovam a equidade de gênero, diversidade e inclusão nos Pequenos Negócios.
8. Liderar e provocar debates nacionais, com base em pesquisas e estudos relacionados ao empreendedorismo de grupos sub-representados.
9. Induzir e apoiar criação de políticas públicas que promovam a maior representatividade de negócios liderados por grupos sub-representados.
10. Firmar parcerias com instituições nacionais e internacionais para promoção de boas práticas, estudos e pesquisas temáticas que fortaleçam os projetos e processos vinculados ao Programa Plural.

Conforme exposto na figura 1, o Programa está alicerçado no tripé composto pela **Diversidade, Equidade e Inclusão**. Pois, embasado nessa tríade o programa tem a perspectiva de impactar na criatividade dos empresários e conseqüentemente na competitividade dos seus negócios.

**Figura 1-** Tripé do Programa Plural



Fonte: adaptado de Sebrae (2024).

### 3. PERCURSO METODOLÓGICO

Com a finalidade de atender ao objetivo geral e responder à questão central da pesquisa, este estudo fez uso do método indutivo, de natureza qualitativa, ou seja, não parte de hipóteses pré-estabelecidas, haja vista que as questões vão se definir à medida que a investigação do fenômeno se desenvolverá. O diferencial da pesquisa qualitativa é a utilização do texto, ao invés de números, partindo da noção de construção social das realidades em estudo, pois está interessada nas perspectivas dos participantes, em suas práticas diárias do dia a dia e em seu conhecimento cotidiano relativo à questão de estudo (FLICK, 2009). Isso resulta no contato direto com a situação estudada, levando em conta que “(...) o pesquisador vai a campo buscando ‘captar’ o fenômeno em estudo, a partir da perspectiva das pessoas nele envolvidas, considerando todos os pontos de vista relevantes” (GODOY, 1995, p.21).

Nesse sentido, o estudo utilizou o seguinte percurso metodológico:

- **Embasamento teórico**
  - Afroempreendedorismo
  - Sebrae PLURAL
- **Seleção do caso**
  - Estudo de caso único
  - Pesquisa – Propósito dos Pequenos Negócios Baianos

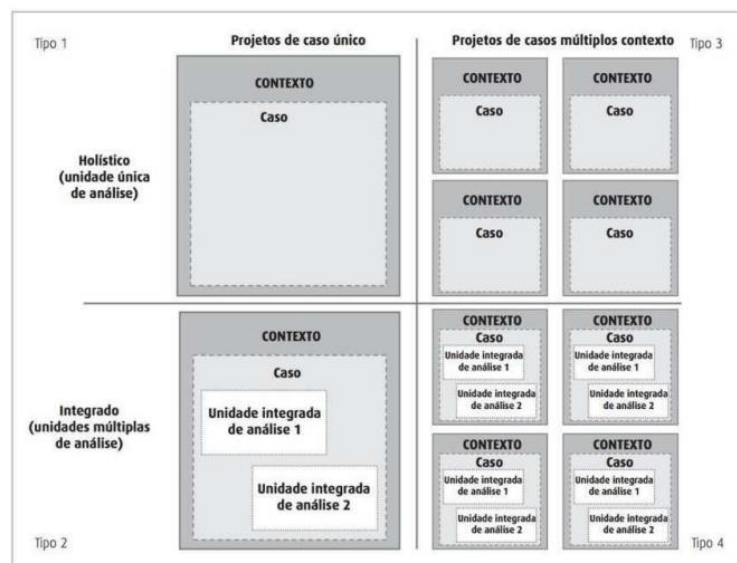
- **Análise de dados**
  - Análise temática (BRAUN E CLARKE, 2006)

### 3.1 Estudo de caso único

De acordo com Godoy (1995), o estudo de caso é um tipo de pesquisa qualitativa que se caracteriza como um tipo de pesquisa cujo objeto é uma análise, em que se investiga um tema de forma profunda. Yin (2015, p. 17) destaca que o estudo de caso é uma investigação empírica que “investiga um fenômeno contemporâneo (o ‘caso’) em profundidade e em seu contexto de mundo real, especialmente quando os limites entre o fenômeno e o contexto não puderem ser claramente evidentes”. O autor também chama atenção que o tipo de questão de pesquisa também influencia no método a ser escolhido, as questões “como” e “por que” são mais explicativas e, provavelmente, levam ao uso de um estudo de caso, uma pesquisa histórica ou um experimento (YIN, 2015).

Os projetos de estudos de caso podem ser estruturados, de acordo com os seguintes tipos:

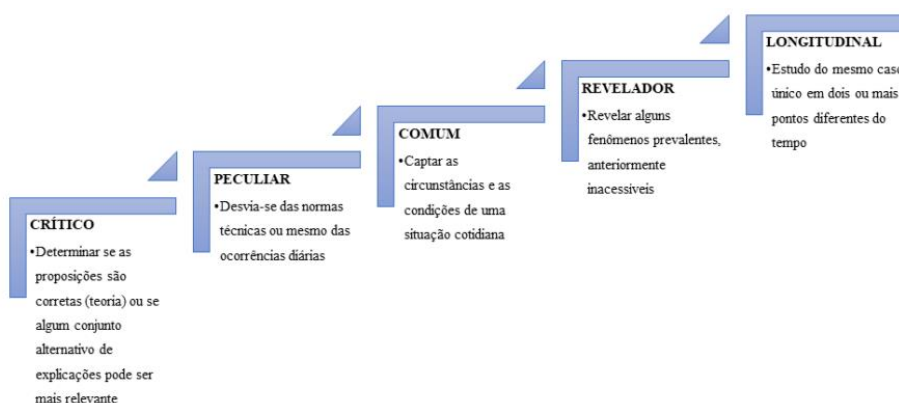
**Figura 2 - Tipos básicos de projetos de estudo de caso**



Fonte: Yin (2015, 9.53)

Segundo Yin (2015), o estudo de caso único é apropriado por várias circunstâncias, sendo cinco as principais justificativas para sua utilização (Figura 3).

**Figura 3 - Principais justificativas para utilização do estudo de caso**



Fonte: adaptado de Yin (2015, p. 54 e 56)

Diante do exposto, a seguir serão apresentadas as justificativas que subsidiaram a escolha da pesquisa Propósito dos Afroempreendedores Baianos como objeto de estudo da pesquisa.

### 3.1.1 Seleção do caso

A pesquisa Propósito dos Afroempreendedores Baianos (SEBRAE, 2023) teve como objetivo analisar o perfil dos afroempreendedores baianos, a partir da escuta dos clientes que se identificaram racialmente como pardos/as e negros/as atendidos pelo Sebrae/BA.

**Figura 4 - Pesquisa Propósito dos Afroempreendedores Baianos**



Fonte: Sebrae (2023)

De acordo com o Sebrae (2023) a relevância dessa pesquisa justificou-se por ser inédita, no âmbito do Sebrae/BA, tendo em vista que foi o primeiro estudo que abordou a temática do afroempreendedorismo.

Os principais resultados da parte quantitativa da pesquisa foram:

- **65%** dos afroempreendedores não possuem funcionários em suas empresas;
- **28%** dos afroempreendedores possuem renda mensal entre R\$ 2.640,01 até R\$ 5.280,02, ou seja, variando de um a quatro salários-mínimos mensalmente;
- **75%** dos afroempreendedores não possuem sócios;
- Autonomia e independência, Desenvolvimento pessoal e profissional e Alternativa para sobrevivência com **62%**, **43%** e **39%** respectivamente foram os três principais motivos que levaram os entrevistados a empreender;
- **57%** dos afroempreendedores não sabem o que significa o termo Black Money;
- Para **58%** dos entrevistados as redes sociais (WhatsApp, Instagram, Facebook etc.) são os principais canais de vendas do negócio;
- O PIX é o meio de pagamento mais utilizado nos negócios, apontado por **37%** dos afroempreendedores;
- Cursos/capacitações/palestras/oficinas e Consultorias/mentorias foram os tipos de apoio que os afroempreendedores mais gostariam de receber do Sebrae Bahia na gestão e/ou planejamento dos seus negócios.

Na parte discursiva, a partir do questionamento “*Na sua opinião, o que falta para o fortalecimento do Afroempreendedorismo/empreendedorismo negro na Bahia?*” (SEBRAE, 2023, p. 30). Essa questão originou 221 respostas.

Dessa forma, pela necessidade de trazer elementos para ampliar a atuação do Sebrae/BA no programa SEBRAE PLURAL e, em consequência do ineditismo, a pesquisa Propósito dos Afroempreendedores Baianos foi escolhida como objeto de estudo para realização deste estudo de caso.

## 4. ESTRATÉGIA DE ANÁLISE DE DADOS

### 4.1 Análise temática

Para a análise dos dados coletados, foi utilizada a Análise Temática proposta por Braun e Clarke (2006). Essa é uma estratégia de tratamento de dados apresentada pelos autores, dedicada à metodologia qualitativa, para interpretação do material coletado em campo, decorrente das interações do pesquisador com o objeto de estudo.

Conforme colocado por Godoy (2010), a compreensão dos fenômenos a partir das perspectivas dos participantes, a imersão do contexto, acomodam a técnica da análise temática, como uma técnica de análise qualitativa, pois também parte do princípio do qual o design do estudo não pode e nem precisa ser completamente especificado antes da pesquisa de campo, isso porque a análise temática é um método útil e flexível (BRAUN; CLARKE, 2006).

Em síntese, a análise temática é “um método para identificar, analisar e relatar padrões (temas) dentro dos dados. Ela minimamente organiza e descreve o conjunto de dados em (ricos) detalhes” (BRAUN; CLARKE, 2006, p. 81). A análise temática possibilita captar um tema (ou temas) que alcança algo importante sobre os dados, em relação à questão central da pesquisa, e representa um grau de resposta ou significado “padronizados”, dentro do conjunto de dados colhidos.

A análise temática está fundamentada em 6 fases, com princípios e critérios que são realizados no processo de tratamento dos dados (BRAUN; CLARKE, 2006, p. 90):

1. **Familiarizando-se com seus dados:** transcrição dos dados (se necessário), leitura dos dados, apontamento de ideias iniciais.
2. **Gerando códigos iniciais:** codificação das características interessantes de forma sistemática, em todo o conjunto de dados e coleta de dados relevantes para cada código.
3. **Buscando temas:** agrupamento de códigos em temas potenciais, reunindo todos os dados relevantes para cada tema potencial.
4. **Revistando temas:** verificação se os temas funcionam em relação aos extratos codificados (nível 1), no conjunto de dados inteiro (nível 2), gerando um “mapa” temático de análise. Definindo e nomeando temas: nova análise para refinar as especificidades de cada tema, a história geral contada pela análise, geração de definições e nomes claros para cada tema.

5. **Produzindo o relatório:** a última oportunidade para análise. Seleção de exemplos vívidos e convenientes do extrato, análise final dos extratos selecionados, relação entre análise, questão da pesquisa e literatura, produzindo um relatório acadêmico da análise.

## 5. APRESENTAÇÃO, ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Neste capítulo, são apresentados os resultados da análise dos dados coletados e sua conexão com o referencial teórico levantado. A seguir, será explicado cada uma das etapas e como foram utilizadas no processo analítico dos dados:

1. **Familiarizando-se com seus dados:** a Análise Temática iniciou com a leitura das 221 respostas discursivas da pesquisa Propósito dos Pequenos Baianos.
2. **Gerando códigos iniciais:** as respostas foram categorizadas de acordo com os temas indutores do programa PLURAL, apontados pelo referencial teórico:
  - a. Adequação do portfólio de soluções do Sebrae (Ex.: competências socioemocionais, como contratar pessoas de grupos diversos, promover a inclusão, diversidade e equidade).
  - b. Implementar inclusão e diversidade em programas e projetos já existentes no Sebrae (Ex.: conexões corporativas, agentes, startups, atendimento a comunidades ou grupos periféricos).
  - c. Sebrae acessível a todos: atualização dos canais de atendimento do Sebrae (agências, portal, App,) para torná-los 100% inclusivos, acolhedores e plurais aos clientes.
  - d. Obras e reformas para adaptação das agências de atendimento aos públicos sub-representados poderão ser vinculadas ao Programa Plural como projetos neste tema indutor.
  - e. Promover letramento em diversidade e inclusão para lideranças e colaboradores do Sebrae.
  - f. Promoção de negócios de impacto social.
  - g. Patrocínios de eventos que promovam a equidade de gênero, diversidade e inclusão nos Pequenos Negócios.
  - h. Liderar e provocar debates nacionais, com base em pesquisas e estudos relacionados ao empreendedorismo de grupos sub-representados.
  - i. Induzir e apoiar criação de políticas públicas que promovam a maior representatividade de negócios liderados por grupos sub-representados.



- j. Firmar parcerias com instituições nacionais e internacionais para promoção de boas práticas, estudos e pesquisas temáticas que fortaleçam os projetos e processos vinculados ao Programa Plural.
3. **Buscando os temas:** o objetivo foi a busca de temas que possibilitassem identificar a relação entre os anseios dos afroempreendedores baianos com os temas indutores do programa PLURAL. Nesse momento, o objetivo foi identificar padrões de palavras e/ou contextos que mais se repetiam e a partir desse levantamento foram criados mapas conceituais com os temas emergentes.
4. **Revisitando o tema:** a revisão dos temas, até então encontrados, possibilitou delimitá-los, retirar temas similares, evitando assim repetição para que ficassem somente aqueles que realmente mostrassem a relação das necessidades dos afroempreendedores baianos com o programa PLURAL.

Esses foram os temas selecionados que emergiram no campo:

**Quadro 2** - Temas que emergiram no campo

<b>CÓDIGO</b>	<b>TEMA</b>
Adequação do portfólio do Sebrae	Capacitação
Implementar inclusão e diversidade em programas e projetos já existentes no Sebrae	Rede de relacionamento
Promoção de negócios de impactos social	Visibilidade

Fonte: elaborado pelo autor.

Os temas **capacitação, rede de relacionamento e visibilidade** foram os que emergiram com maior frequência nas respostas discursivas relacionados aos códigos propostos.

Destaca-se que algumas respostas discursivas não tiveram conexão com os códigos sugeridos. No entanto, o tema **finanças** emergiu com grande frequência! Por conta dessa expressividade, o tema finanças foi selecionado para compor a análise do estudo.

5. **Definindo e montando os temas:** essa etapa foi realizada conjuntamente com a etapa 4. Os temas definidos, bem como seus respectivos nomes estão dispostos no quadro 2.
6. **Produzindo o relatório:** os resultados e as conclusões desta investigação permitiram avançar na proposição de ações para atendimento das necessidades dos afroempreendedores baianos.

## 5.1 Especificação dos temas

Para melhor entendimento dos temas que emergiram do campo, nesta seção os temas serão conceituados.

- **Capacitação** – refere-se ao processo de treinamento e educação para o desenvolvimento de habilidades, competências e conhecimentos necessários para aprimoramento profissional. Esse processo é fundamental para enfrentar os desafios de um setor ou tarefa específica, proporcionando não apenas conhecimento técnico, mas também habilidades interpessoais e de resolução de problemas (CONCEITO.DE, 2024).
- **Rede de relacionamento** – também conhecida como *networking*, é um conjunto de contatos que se beneficiam mutuamente através da troca de informações, conhecimentos e oportunidades. Esses contatos podem ser estabelecidos em diversos contextos, como no ambiente de trabalho, em eventos profissionais, ou até mesmo em redes sociais (ROCKCONTENT, 2019).
- **Visibilidade** – no contexto de negócios refere-se à capacidade de uma empresa, marca, produto ou serviço ser percebido, reconhecido e lembrado pelo seu público-alvo. Isso envolve a exposição e o reconhecimento no mercado, o que pode resultar em um aumento das vendas, da lucratividade e da credibilidade (COWORKLAB, 2024).
- **Finanças** – referem-se ao conjunto de práticas e decisões financeiras que uma empresa utiliza para gerir seus recursos de maneira eficiente, visando maximizar seus lucros e minimizar seus riscos. Esse campo abrange diversas áreas, como: gestão de fluxo de caixa, orçamento empresarial, análise de investimentos, captação de recursos e gestão de riscos financeiros (COBREFACIL, 2022).

A luz desses conceitos, do escopo do programa SEBRAE Plural e da concepção de afroempreendedorismo, na próxima seção, serão propostas ações para atendimento do problema proposto nesse trabalho.

## 5.2 Ações estratégicas para atendimento dos afroempreendedores baianos

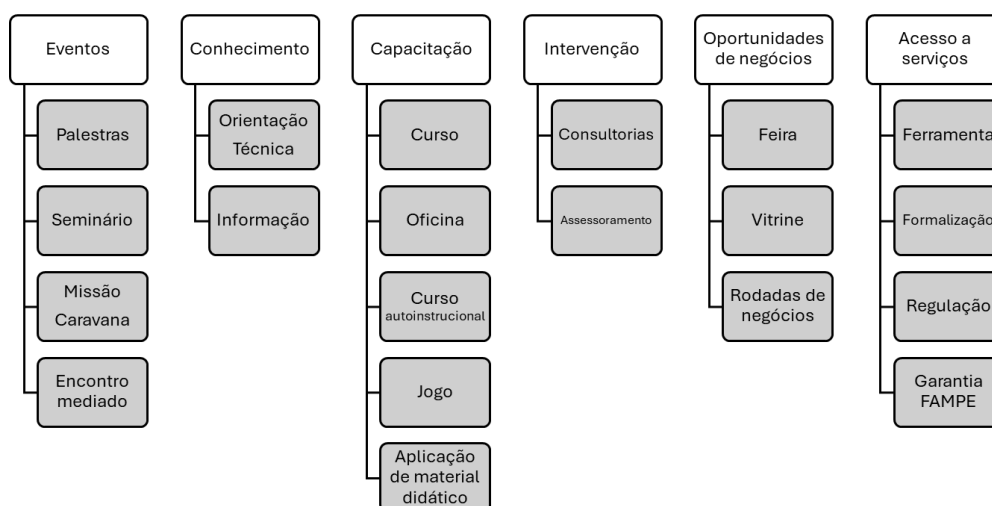
O público direto do Sebrae é o conjunto da população que desenvolve atividades empresariais e estão efetivamente envolvidas na abertura de um negócio ou junto à qual o Sebrae atua para estimular o empreendedorismo. Esse público é composto por pequenos

negócios e seus proprietários, produtores rurais, artesões e pessoas físicas (SEBRAE, 2024).

O Sebrae/BA atende o seu público direto por meio de projetos/processos estratégicos que são desdobrados em estratégias (ações) para alcance dos resultados propostos. O ponto em comum dessas essas estratégias, independente da unidade de negócio executora, é a utilização do portfólio do Sebrae, que conta com uma grande variedade de tipos de soluções, para atender as diversas necessidades e demandas do público-alvo.

O portfólio do Sebrae está segmentado da seguinte forma, por tipos de soluções:

**Figura 5 - Tipos de soluções Sebrae**



Fonte: adaptado de Sebrae (2024).

A partir dessa segmentação as ações para atendimento dos afroempreendedores serão propostas.

### 5.2.1 Capacitação

A capacitação é o processo de treinamento e educação para o desenvolvimento de habilidades, competências e conhecimentos necessários para aprimoramento profissional e empresarial.

No Sebrae são ofertadas capacitações coletivas no formato de cursos, oficinas como também autoinstrucionais por intermédio de plataformas de educação à distância.

Na pesquisa, em relação às capacitações foram feitos os seguintes relatos:

*“Pra mim o que falta é o conhecimento e falta de informação”*  
(Respondente 1)

*“Mais capacitação e visitas presenciais ao empreendedor para conhecer melhor os negócios”* (Respondente 2)

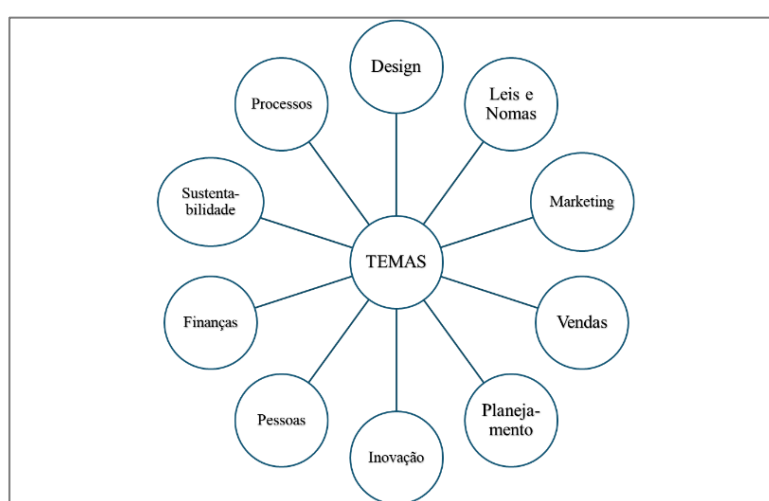
*“Falta mais conhecimento, na verdade eu estou muito por fora de tudo. Eu me acomodei vendendo meus produtos com poucos clientes e tenho medo de empréstimos”* (Respondente 3)

*“Programas de capacitação, mentoria e muita orientação”* (Respondente 4)

*“Falta apoio em projetos, capacitações específicas para cada projeto e divulgação das oportunidades”* (Respondente 5)

As capacitações ofertadas pelo Sebrae abordam variadas temáticas:

**Figura 6 - Temáticas do portfólio Sebrae**



Fonte: elaborado pelo autor.

Ações propostas:

✚ Realização de **capacitações** com o objetivo de desenvolver habilidades e conhecimentos específicos para os afroempreendedores. Haja vista que a aquisição de informação, conhecimento por intermédio de orientações e capacitações foram demandadas pelos respondentes da pesquisa.

1. Adequar as capacitações do Sebrae, de acordo com o perfil e das principais dificuldades enfrentadas pelos afroempreendedores na abertura dos seus negócios:
  - Acesso a recursos financeiros;
  - Pouca oferta de investimentos;
  - Não sabia como tornar o negócio rentável.
2. As necessidades dos afroempreendedores são diversas como apontado pela pesquisa. Então, a adequação proposta deve ser estendida para

outras temáticas tendo como referência as demais necessidades dos respondentes evidenciadas na pesquisa.

✚ Realização de turmas do **Empretec** voltadas exclusivamente para afroempreendedores. O Empretec é um seminário intensivo, destinado a aumentar o potencial dos participantes para gerir melhor os seus empreendimentos ou para iniciar um negócio bem-sucedido, com foco no despertar dos 10 comportamentos característicos do empreendedor de sucesso:

1. Busca de oportunidades e iniciativa;
2. Correr riscos calculados;
3. Exigência de qualidade e eficiência;
4. Persistência;
5. Comprometimento;
6. Busca de informações;
7. Estabelecimento de metas;
8. Planejamento e monitoramento sistêmico;
9. Persuasão e rede de contatos;
10. Independência e autoconfiança.

E o afroempreendedorismo como visto é uma estratégia de representatividade, resistência, de combate do povo negro a vulnerabilidade econômica e social por meio do empreendedorismo. Sendo assim, o Empretec é um importante instrumento para despertar e potencializar os comportamentos dos afroempreendedores baianos.

### 5.2.2 Rede de relacionamento

Uma rede de relacionamento, também conhecida como rede de contatos, é um conjunto de conexões pessoais e/ou profissionais que são estabelecidas ao longo do tempo.

Na pesquisa, em relação a rede de relacionamento foram feitos os seguintes relatos:

*“Um programa específico que direcione ações coletivas fundamentadas na história e vivência dos empreendedores negros onde sejam vistos e suas atividades realizadas evidenciam sua representatividade.”* (Respondente 6)

*“Conhecimento dos afroempreendedores sobre os programas ofertados, muitas vezes por já está acostumado a não achar oportunidade os negros param de buscar e com isso se exclui de oportunidades por falta de conhecimento, talvez deveria falar mais em canais abertos e redes acessíveis sobre esses novos projetos de fortalecimento ao afroempreendedorismo e talvez assim a nossa esperança volte a brilhar, à Bahia tem um poder gigantesco econômico através dos afroempreendedores, mas precisamos ter lugar , vez e voz.”*  
(Respondente 7)


*Network.* (Respondente 8)

*Rede de relacionamento.* (Respondente 9)

*“Incentivo direto, mais eventos voltados para o afroempreendedorismo. Deveria ter uma feira fixa e voltada somente para o afroempreendedorismo, de um modo geral Salvador deixa a desejar em programas culturais e ter um espaço voltado pro afroempreendedorismo todos os finais de semana seria muito bom pra pequenos empreendedores e pra cena cultural da cidade.”*  
(Respondente 10)

*“Um evento voltado para todos em busca de troca de ideias e busca parceiros obra o crescimento dos negócios.”* (Respondente 11)

Ações propostas:

-  **Estimular a realização de mais eventos com a temática do afroempreendedorismo.** O afroempreendedorismo é um movimento que abrange a gestão de negócios por negros e negras que empreendem. Assim, os eventos podem ter como temática o movimento afroempreendedor em seu escopo, para que a programação propicie a troca de experiências, o estabelecimento de parcerias e a criação de novas oportunidades de negócios.

O Sebrae incentiva os clientes a estabelecer contatos através de eventos, projetos e atividades coletivas, promovendo um ambiente de colaboração e inovação. Com essas iniciativas, os clientes têm a oportunidade de expandir suas redes, compartilhar conhecimentos e desenvolver parcerias estratégicas que impulsionam o crescimento e o sucesso de seus negócios. Algumas dessas ações são:

- **Feira das pretas<sup>1</sup>**

Evento gratuito que tem como finalidade apoiar negócios liderados por mulheres negras que em sua programação, em cada edição, traz exposição, painéis, mentorias e palestras de mulheres de destaque nos negócios. Na feira também há oportunidade das empreendedoras comercializarem seus produtos e serviços, bem como ampliar sua rede de relacionamento, contatos.

**Figura 7** - 2ª edição da Feira das pretas (Agência Costa Azul/Salvador)



Fonte: ASN BA, 2023

- **Hacka4all<sup>2</sup>**

O Hacka4all foi um evento realizado pelo Sebrae Startups em parceria com o Hub40+ e Rede+. A partir do tema Diversidade e Inclusão no Trabalho, os competidores acessaram três eixos para desenvolvimento das soluções: dinâmica de entendimento e validação do problema, seguida de ideação de soluções; formação de mentores das comunidades *Black Founders*, LGBTQIAP+, PCDs, Espectro Autista e Programa de Letramento dos Profissionais dentre outros.

Ao todo, 72 participantes foram selecionados para solucionar obstáculos da diversidade e inclusão no ambiente de trabalho. Os grupos formados por indivíduos com características e especialidades diversas foram desafiados a propor soluções através de

---

<sup>1</sup> Organizado pelo programa Sebrae Delas (Sebrae/BA).

<sup>2</sup> Organizado pela Coordenação de Negócios Inovadores (CNI-Sebrae/BA).

inovação e tecnologia. Os vencedores receberam prêmios como: cursos, mentorias e até R\$ 10 mil (ASN BA, 2024).

Figura 8 - Hacka4all



Fonte: @hacka4all

A Feira das pretas e o Hacka4all são exemplos de atividades realizadas com coletivos de clientes a partir de projetos do Sebrae/BA, com ações voltadas para a pluralidade e diversidade, de forma a abranger os diversos perfis de clientes, especificamente da “*maioria minorizada*”<sup>3</sup>.

Na 2ª edição da pesquisa “*Desafios e Oportunidades do Empreendedorismo Feminino na Bahia*”, 69% das mulheres entrevistadas informaram que não participam de redes de empreendedorismo feminino. Já na pesquisa “*Propósito dos Afroempreendedores Baianos*”, os afroempreendedores relataram a necessidade de estabelecer redes de relacionamento. Os dados apresentados nessas duas pesquisas evidenciam para a oportunidade e importância dos projetos e atividades do Sebrae/BA incluírem entre suas estratégias a atuação no tema da diversidade, que é transversal a todos os projetos e atividades de atendimento.

A ação rede de relacionamento e visibilidade, essa que será discutida na próxima sessão, estão conectadas, tendo em vista os entrelaçamentos entre essas duas ações para a sustentabilidade dos negócios.

---

<sup>3</sup> “**Maioria minorizada**” é um conceito e um dispositivo analítico de racialidade, idealizado pelo intelectual negro Richard Santos, que apresenta a população negra brasileira como uma maioria que, apesar de ser numericamente majoritária, é percebida como minoria.



### 5.2.3 Visibilidade

A visibilidade empresarial consiste em um conjunto de ações que permitem que um negócio se destaque da concorrência, mostrando a sua importância no mercado, bem como a qualidade dos seus serviços. A visibilidade bem direcionada permite prospectar mais clientes, aumentar as vendas e impactar positivamente na lucratividade do negócio.

Na pesquisa, em relação a visibilidade foram feitos os seguintes relatos:

*“Visibilidade e apoio efetivo aos movimentos.”* (Respondente 12)

*“Divulgação pra alcançar mais pessoas.”* (Respondente 13)

*“Divulgação”* (Respondente 14)

*“Mais meios de divulgação.”* (Respondente 15)

*“Visibilidade.”* (Respondente 16)

*“Divulgação dos negócios empreendedores negros que estão dando certo.”* (Respondente 17)

Ações propostas

- ✚ Na pesquisa, foi frequente o apontamento da necessidade de **“divulgação”** pelos afroempreendedores. No escopo das atividades voltadas para esse público-alvo, alinhado com uma das principais expertises do Sebrae/BA, que é a capacitação dos pequenos negócios, é importante ofertar para esse público produtos direcionados a orientá-los e capacitá-los em como produzir conteúdo de qualidade, realizar anúncios escaláveis e usufruir das funcionalidades ofertadas pelo mercado, principalmente pelas redes sociais.
- ✚ O **Sebrae Talks** é o canal de conteúdo do Sebrae/BA, no YouTube. Nesse canal com a participação de profissionais renomados do mercado são compartilhados suas experiências e aprendizados em diversas áreas, temáticas em conteúdos exclusivos para orientar, instruir os empreendedores na gestão de seus negócios. Por intermédio do canal já foram publicados os seguintes conteúdos:
  - Como empreender sendo CLT | Cissa Fonseca.
  - 7 passos para gerar conexão e fidelizar o seu cliente | Taunay Cacao Caramelo.

- Como vender dentro do YouTube | Anna Telles.
- Como atender uma pessoa surda | Eurides Nascimento.

Todos os vídeos citados anteriormente foram estrelados por empreendedores negros ou negras sobre temáticas afins a gestão de negócios. Ao encontro da sugestão que foi colocada na pesquisa “*Divulgação dos negócios empreendedores negros que estão dando certo*” o Sebrae Talks também cumpre essa finalidade.

Logo, a proposta é que o canal seja mais amplamente divulgado para o público afroempreendedor, permitindo que eles usufruam e consumam os conteúdos disponibilizados nesse meio de transmissão, dando visibilidade aos seus afronegócios. Considerando que a temática do afroempreendedorismo aparece de forma transversal nos conteúdos disponibilizados, essa divulgação é essencial.

Conforme exposto, esses pontos destacam a importância de investir em visibilidade, alinhando estratégias para o estabelecimento de redes de contato. Essa abordagem pode ser eficaz para aumentar tanto a visibilidade quanto o sucesso dos negócios.

#### **5.2.4 Finanças**

As finanças são fundamentais para a abertura, manutenção, crescimento e gestão dos negócios. A gestão financeira impacta em diversas áreas: planejamento e controle, tomada de decisões, sustentabilidade e crescimento, redução de custos, acesso a recursos dentre outros.

E nas respostas discursivas da pesquisa, os afroempreendedores relataram com veemência a necessidade de apoio nessa temática:

*“Acesso a financiamento”* (Respondente 18)

*“Mais linhas de crédito. Menos impostos. Menos burocracia”*  
(Respondente 19)

*“Falta um mercado de capital de risco que invista em ideias criativas para resolução dos problemas diários da nossa comunidade.”*  
(Respondente 20)

*“Acredito que falta como para a maioria que estão no mercado, uma linha de crédito com juros baixos.” (Respondente 21)*

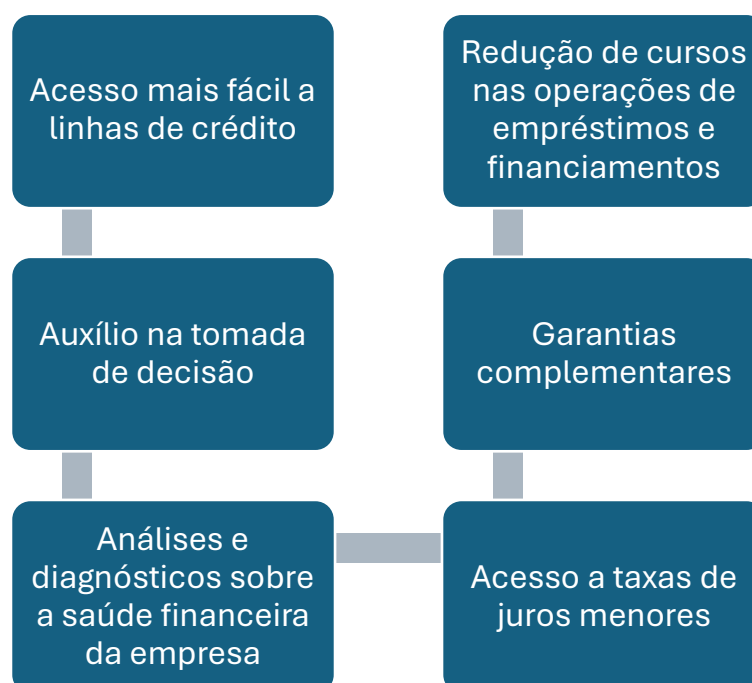
*“Linhas de crédito para investir no negócio enquanto ele ainda não se paga. O empreendedor faz absolutamente tudo no início do seu negócio eu sou mãe, dona de casa, empreendedora, estudante e as vezes me vejo com todas estas funções comprometidas preocupadas com capital de giro.” (Respondente 22)*

*“Falta oportunidade de liberação de crédito para ajudar no crescimento da empresa e em investimentos maiores.” (Respondente 23)*

O Sebrae busca as melhores e acessíveis alternativas para atender de forma eficaz os pequenos negócios, por meio da disseminação de conhecimento e da articulação de parcerias com instituições financeiras, com o intuito de promover e facilitar o acesso a crédito, serviços financeiros e capital empreendedor (SEBRAE, 2022).

A partir da participação nos projetos do Sebrae e/ou consumindo seus produtos e serviços o empreendedor terá acesso a uma série de ações vinculadas a finanças:

**Figura 9** - Benefícios ao empreendedor em consumir as soluções do Sebrae



Fonte: adaptado de Sebrae (2022).

Diante da necessidade apontada pelos afroempreendedores e de como o Sebrae atua na temática relacionada a finanças, as seguintes ações são propostas:

- ✚ Ofertar **capacitações (oficinas, cursos, workshops)** ensinando de forma didática para os afroempreendedores sobre como se preparar para solicitar crédito em instituições financeiras (bancos comerciais, cooperativas, bancos digitais etc.).
- ✚ Seguindo a linha da capacitação financeira também ofertar capacitações pedagógicas orientado os afroempreendedores em como captar recursos via **editais** disponibilizados pelo poder público (federal, estadual, municipal etc.) para fomentar o afroempreendedorismo, tais como:
  - BNDES Garagem – Negócios de Impacto.
  - Edital do Empreendedorismo Negro da SEPRONI.
  - Edital de Inovação para Negócios Criativos do Sebrae Bahia.
- ✚ A **burocracia** foi apontada na pesquisa com uma das dificuldades enfrentadas pelos afroempreendedores na abertura do negócio. Então, outra proposta é realizar cursos sobre como simplificar processos burocráticos, destacando ferramentas digitais e plataformas governamentais que podem auxiliar na obtenção de crédito.
- ✚ O **dinheiro** é importante na abertura do negócio e ainda mais importante na manutenção do empreendimento, logo é necessário ensinar os afroempreendedores a gerenciar melhor suas finanças, seu dinheiro, preparando-os para utilizá-lo de forma responsável. Nesse sentido, outra proposta é o oferecimento de treinamentos sobre gestão de capital de giro, controle de fluxo de caixa e uso racional do dinheiro (próprio, empréstimo etc.) para crescimento do negócio.

## 6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A Bahia, sendo o estado mais negro do Brasil, carrega em sua diversidade cultural e histórica uma enorme potência para o desenvolvimento do afroempreendedorismo. Esse cenário coloca a Bahia em uma posição estratégica para impulsionar o afroempreendedorismo, transformando-o em uma força motriz do crescimento econômico e social. O estado tem o maior potencial para o crescimento de negócios que não apenas geram impacto econômico, mas também contribuem para a inclusão e o empoderamento da população negra, fortalecendo redes de apoio e estimulando a inovação nas comunidades.

O afroempreendedorismo é movimento, resistência e uma das formas que o povo negro encontrou para transformar sua história, vivências por meio da criatividade em negócios. Com o programa Sebrae PLURAL, o Sebrae/BA tem uma excelente oportunidade para estimular o empreendedorismo por intermédio da principal característica da Bahia, a singularidade do seu povo.

A partir das principais temáticas que surgiram na pergunta discursiva da pesquisa Propósito Afroempreendedores Baianos (2023) – **capacitação, rede de relacionamento, visibilidade e finanças** foram sugeridas propostas para atuação do Sebrae/BA. Todas as temáticas estão interligadas e devem ser trabalhadas em conjunto, haja vista que o Sebrae/BA possui um imenso portfólio para atendimento ao seu público-alvo. Porém, para que essas ações sejam efetivas é necessário que além de recursos humanos e financeiros, a instituição invista em melhorar sua linguagem, abordagem junto a esse público para que assim os afroempreendedores possam compreender que os serviços ofertados pela instituição também são para eles, ou seja, para seus negócios.

Em suma, o Sebrae PLURAL, conectado com o potencial afroempreendedor baiano, tem a capacidade de transformar a realidade econômica e social do estado, promovendo inclusão e fortalecendo as raízes culturais que fazem da Bahia um território de criatividade e inovação. Ao adaptar sua linguagem e abordagem para que o público afroempreendedor se reconheça nos serviços oferecidos, o Sebrae/BA não apenas amplia o acesso às suas soluções, mas também se torna um agente fundamental na valorização e no crescimento sustentável dos negócios negros. Dessa forma, o Sebrae PLURAL pode impulsionar o desenvolvimento de um ecossistema empreendedor mais inclusivo, fortalecendo as redes de relacionamento, oferecendo capacitação adequada e orientando

o acesso a financiamento sustentável, contribuindo assim para que o afroempreendedorismo se torne uma das principais forças econômicas da Bahia.

## REFERÊNCIAS

Agência Sebrae. Rendimento médio dos negros donos de negócios é 32% inferior ao de empresários brancos. **Agência Sebrae**. Disponível em: <https://agenciasebrae.com.br/dados/rendimento-medio-dos-negros-donos-de-negocios-e-32-inferior-ao-de-empresarios-brancos/>. Acesso em: 21 mai. 2024.

AMARTINE, Daniela Nunes de; QUEIROZ, Marcos Vinícius Lustosa. Discutindo o afroempreendedorismo: reflexões sobre o conceito a partir dos casos brasileiro e colombiano. **Revista Direito GV**, São Paulo, v. 18, n. 2, maio/ago. 2022, e2220. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/2317-6172202220>. Acesso em: 22 ago. 2024.

Bahia, Governo do Estado da. Demografia. **Portal da Transparência Bahia**. Disponível em: <https://www.transparencia.ba.gov.br/DadosSocioEconomicos/Demografia>. Acesso em: 19 set. 2024.

BRAUN, V.; CLARKE, V. Using thematic analysis in psychology. **Qualitative Research in Psychology**, v.3, 2006, p. 77-101. Disponível em: [https://www.academia.edu/29999208/Tradu%C3%A7%C3%A3o\\_do\\_artigo\\_Using\\_the\\_matic\\_analysis\\_in\\_psychology](https://www.academia.edu/29999208/Tradu%C3%A7%C3%A3o_do_artigo_Using_the_matic_analysis_in_psychology). Acesso em: 15 de set. 2024.

Cobre Fácil. Finanças empresariais. **Cobre Fácil**. Disponível em: <https://www.cobrefacil.com.br/blog/financas-empresariais>. Acesso em: 19 ago. 2024.

Conceito. Capacitação. Conceito.de. Disponível em: <https://conceito.de/capacitacao>. Acesso em: 19 ago. 2024.

Cowork Lab. Visibilidade empresarial. Cowork Lab. Disponível em: <https://coworklab.net/visibilidade-empresarial>. Acesso em: 19 set. 2024.

FLICK, Uwe. **Desenho da pesquisa qualitativa**. Porto Alegre: Bookman, 2009.

GODOY, A. Estudo de caso qualitativo. In: GODOI, C.; BANDEIRA-DE-MELO, R.; SILVA, A. (Org.). **Pesquisas qualitativas em estudos organizacionais**. São Paulo: Saraiva, 2006.

GODOY, A. Estudo de caso qualitativo. In: GODOI, C.; BANDEIRA-DE-MELO, R.; SILVA, A. (Org.). **Pesquisas qualitativas em estudos organizacionais**. São Paulo: Saraiva, 2006.

IBGE. Bahia. **IBGE Cidades**. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/cidades-e-estados/ba.html>. Acesso em: 22 jul. 2024.

IBGE. **Panorama do Censo 2022**. IBGE Censo 2022. Disponível em: <https://censo2022.ibge.gov.br/panorama/>. Acesso em: 22 jul. 2024.

Investe Bahia. Investimentos no estado. Investe Bahia. Disponível em: <http://www.investebahia.com/>. Acesso em: 19 set. 2024.

Rock Content. Networking. Rock Content. Disponível em: <https://rockcontent.com/br/blog/networking/>. Acesso em: 22 jul. 2024.

SANTOS, Gislene Aparecida dos. **Maioria minorizada: dispositivo analítico da racialidade**. São Paulo: Jandaíra, 2021.

SANTOS, Maria Angélica dos. **O lado negro do empreendedorismo: Afroempreendedorismo e BlackMoney**. Belo Horizonte: Letramento, 2019.

SEBRAE. **Afroempreendedorismo**. Sebrae Atende. Disponível em: <https://sebraeatende.com.br/portal/o-que-e-afroempreendedorismo>. Acesso em: 19 set. 2024.

SEBRAE. Hacka4All Salvador começa nesta sexta-feira, 17. **Agência Sebrae Bahia**. Disponível em: <https://ba.agenciasebrae.com.br/inovacao-e-tecnologia/hacka4all-salvador-comeca-nesta-sexta-feira-17/>. Acesso em: 19 set. 2024.

SEBRAE. 2ª edição da Feira das Pretas em apoio a negócios liderados por mulheres negras. **Agência Sebrae Bahia**. Disponível em: <https://ba.agenciasebrae.com.br/cultura-empresadora/sebrae-realiza-2a-edicao-da-feira-das-pretas-em-apoio-a-negocios-liderados-por-mulheres-negras/>. Acesso em: 19 set. 2024.

SEBRAE. **Pesquisa: Propósito dos Afroempreendedores Baianos**. Brasília: SEBRAE, 2023. Disponível em: [https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2021/02/Pesquisa-Proposito-dos-Afroempreendedores-Baianos\\_05.10.2023.pdf](https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2021/02/Pesquisa-Proposito-dos-Afroempreendedores-Baianos_05.10.2023.pdf). Acesso em: 19 set. 2024.

SEBRAE. **2ª edição: Desafios e Oportunidades do Empreendedorismo Feminino na Bahia**. Brasília: SEBRAE, 2021. Disponível em: <https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2021/02/2a-edicao-Desafios-e-Oportunidades-do-Empreendedorismo-Feminino-na-Bahia.pdf>. Acesso em: 19 set. 2024.

SEBRAE. Diretrizes e Métricas para Relacionamento no Sistema Sebrae. Versão 1.0. Brasília: SEBRAE, 2024.

SEBRAE. **Planejamento Estratégico 2024-2027**. [s.l.]: Sebrae, 2023.

SEBRAE. **Planejamento Estratégico 2035: Empreendedorismo que transforma a realidade**. Brasília: SEBRAE, 2023.

SEBRAE. **DRF: Programa Nacional Plural 2025**. Brasília: SEBRAE, 2024. Disponível em: [https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2024/07/DRF-PROGRAMA-NACIONAL-PLURAL-2025\\_v28.06.pdf](https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2024/07/DRF-PROGRAMA-NACIONAL-PLURAL-2025_v28.06.pdf). Acesso em: 19 set. 2024.

SEBRAE. Como o Sebrae atua em finanças. **Portal Sebrae**. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/como-o-sebrae-atua-em-financas,aa5f5b51aee22610VgnVCM1000004c00210aRCRD#:~:text=O%20Sebrae%20busca%20as%20melhores,servi%C3%A7os%20financeiros%20e%20capital%20empendedor>. Acesso em: 19 set. 2024.



SECRETARIA DA FAZENDA DO ESTADO DA BAHIA. Economia baiana 2021: PIB. **SEI BA**. Disponível em: [https://sei.ba.gov.br/images/pib/pdf/estadual/anual/economia\\_baiana\\_2021.pdf](https://sei.ba.gov.br/images/pib/pdf/estadual/anual/economia_baiana_2021.pdf). Acesso em: 21 mai. 2024.

SCIELO. **Visibilidade empresarial**. SciELO. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/soc/a/6YsWyBWZSdFgfSqDVQhc4jm/>. Acesso em: 22 jul. 2024.

YIN, Robert K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. Porto Alegre: Bookman, 2015.