

Pesquisa

Propósitos dos Afroempreendedores Baianos

MANTRA QUE SONHA

*Sei que meus sonhos são tão grandes e tão fortes
que não permito abater-me por qualquer interferência
Pois pra alcançar a felicidade eu necessito de
disciplina, propósito, coragem e paciência*

*Se por acaso eu me perder no meu caminho
Vou procurar um espelho e dizer, com resiliência:
Eu sou minha própria referência*

^① Poesia do livro Preto ozado / Lucas de Matos – Jandira, SP: Princípios, 2022.



CONTEXTUALIZAÇÃO

De acordo com o IBGE (2022), empresários negros têm rendimento médio 32% inferior ao dos brancos. E, no recorte por gênero às negras têm média de ganhos ainda menores. Entretanto, apesar da desigualdade no rendimento, empresários negros são maioria no empreendedorismo, representando 52% no Brasil.

Na Bahia 79% dos empreendedores são negros (IBGE, 2022). Sendo que em relação a demografia, em termos relativos, o contingente de negros (pretos e pardos) do estado, representa 81,1% da população e é o segundo maior do país (SEI, 2020).

Nesse contexto, elaborar e implementar políticas de ações para fortalecimento do empreendedorismo da população negra é necessário para ampliação das oportunidades de trabalho, bem como reduzir as desigualdades de renda e gênero e, fazer com que os recursos financeiros circulem com mais intensidade nas comunidades.

② **Levantamento do Sebrae com base no Pnad Contínua** (IBGE, 2022). Disponível em: <https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2022/12/renda-negros-brancos-dez-2022.pdf>

③ **Panorama socioeconômico da população negra da Bahia**, n. 17 (SEI, 2020). Disponível em: https://sei.ba.gov.br/images/publicacoes/download/textos_discussao/texto_discussao_17.pdf

O empreendedorismo praticado pela população negra é conceituado de afroempreendedorismo. Segundo Santos (2019), o afroempreendedorismo é 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. Destaca-se que o movimento afroempreendedor não se restringe a atuação no mercado afro, mas sim todo e qualquer negro que decida empreender.

Atrelado ao afroempreendedorismo há também o *Black Money* que diz respeito ao potencial consumerista do capital negro, do alto e real valor que o dinheiro negro possui na economia. O movimento *Black Money* está pautado pela valorização do sujeito negro e da demonstração de sua relevância socioeconômica e cultural (SANTOS, 2019).

De forma mais didática, *Black Money* significa fazer o “dinheiro girar” entre as pessoas negras, fortalecendo os empreendimentos afrodescendentes, fazendo com que o dinheiro circule nas comunidades onde os negócios estão inseridos, nas comunidades onde a população reside e assim fomentar a economia local.

⁴ SANTOS, Maria Angélica dos. **O lado negro do empreendedorismo: Afroempreendedorismo e Black Money**. Belo Horizonte: Letramento, 2019.

Diante desse cenário e considerando que no mês de Novembro se comemora o mês da Consciência Negra, o Núcleo de Estudos e Pesquisas do Sebrae/BA, realizou uma pesquisa com a finalidade de analisar o perfil dos afroempreendedores baianos, bem como quais são as principais motivações que lhe levaram a empreender, as dificuldades enfrentadas no dia a dia do negócio, como também identificar o que pensam sobre o empreendedorismo.

A relevância dessa pesquisa justifica-se por ser inédita, no âmbito do Sebrae/BA, tendo em vista que esse é o primeiro estudo que aborda a temática sobre o afroempreendedorismo. Os resultados apresentados servirão para auxiliar na proposição de novas ideias, ações, projetos que visem fortalecer e fomentar o afroempreendedorismo na Bahia.

Boa leitura!

METODOLOGIA

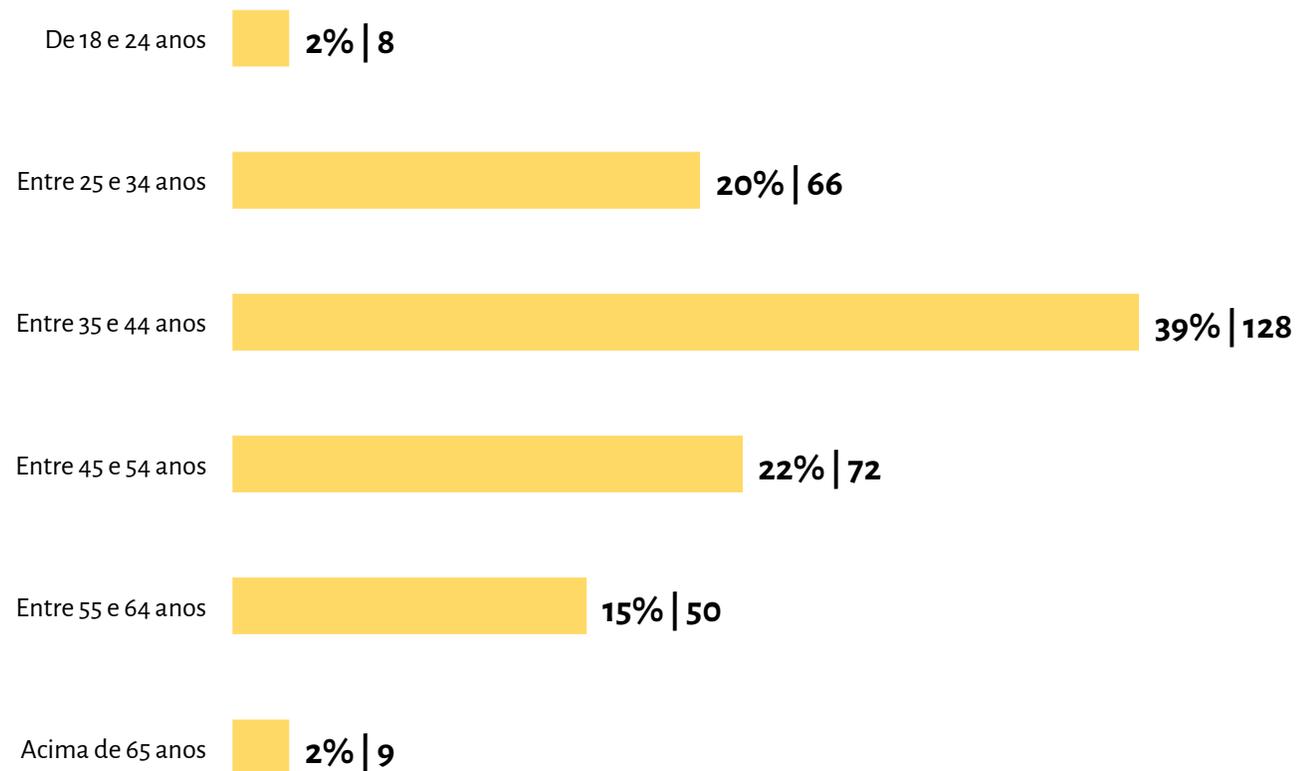
| ITEM | DESCRIÇÃO |
|-----------------------|--|
| TIPO DE PESQUISA | QUANTITATIVA |
| OBJETIVO | ANALISAR O PERFIL DOS AFROEMPREENDEDORES BAIANOS |
| APLICAÇÃO | QUESTIONÁRIO ON-LINE (FERRAMENTA SURVEY MONKEY) |
| PERÍODO DE REALIZAÇÃO | 31/07/2023 A 23/08/2023 |
| PÚBLICO | AFROEMPREENDEDORES (PRETOS E PARDOS) ATENDIDOS PELO SEBRAE BAHIA |
| UNIVERSO: 20.000 | AMOSTRA REALIZADA: 332 RESPONDENTES |
| GRAU DE CONFIANÇA | 90% |
| MARGEM DE ERRO | 5% |



PRINCIPAIS RESULTADOS

- **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.

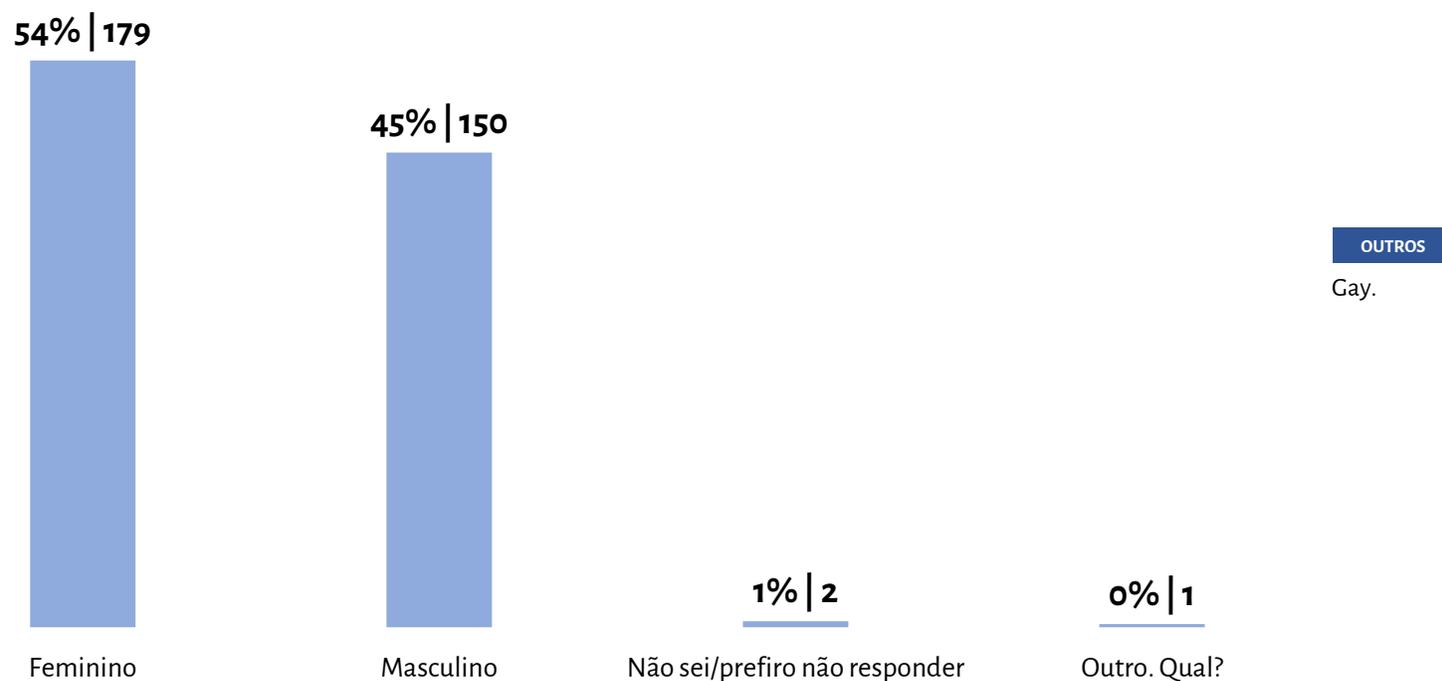
1 | Qual é a sua faixa etária?



QUANTIDADE DE RESPONDENTES: 332



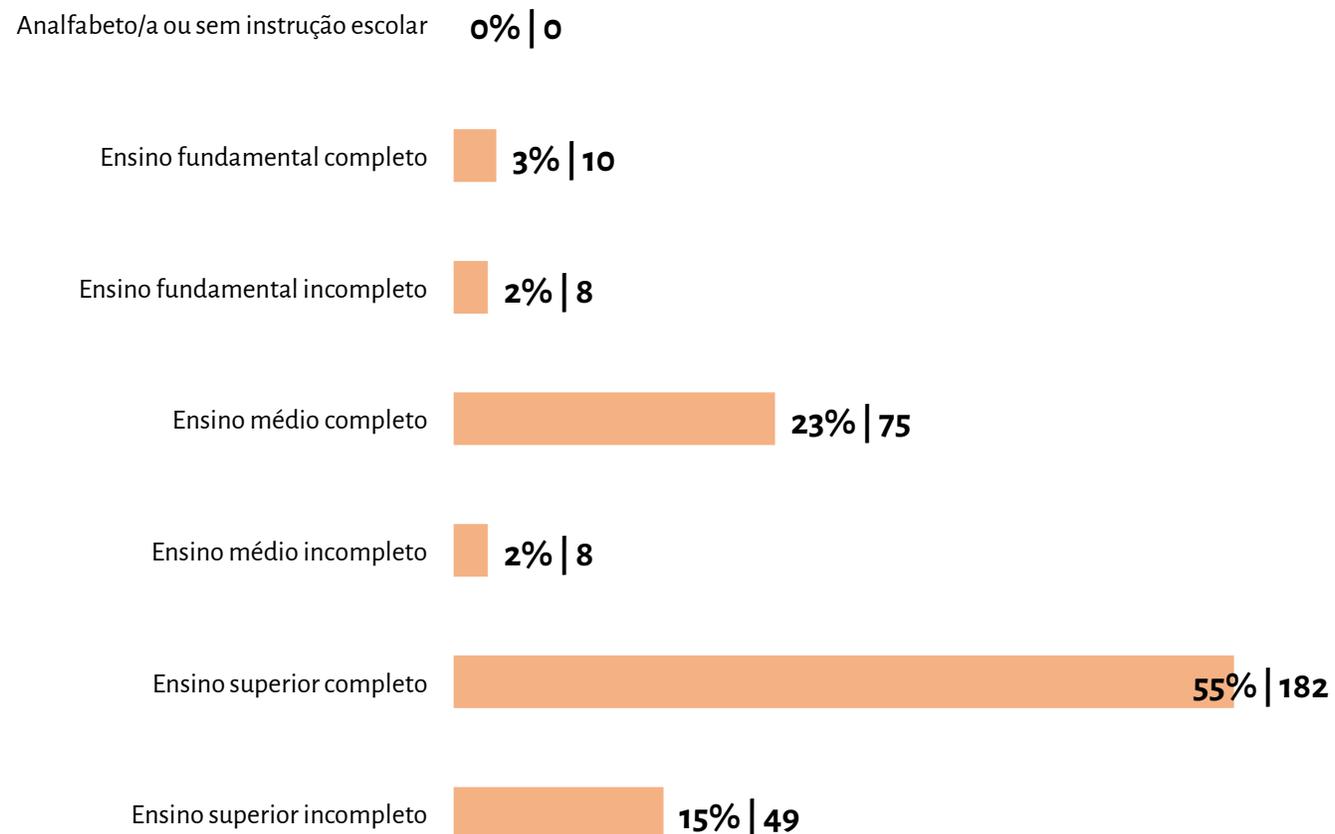
2 | Com qual gênero você se identifica?



QUANTIDADE DE RESPONDENTES: 332



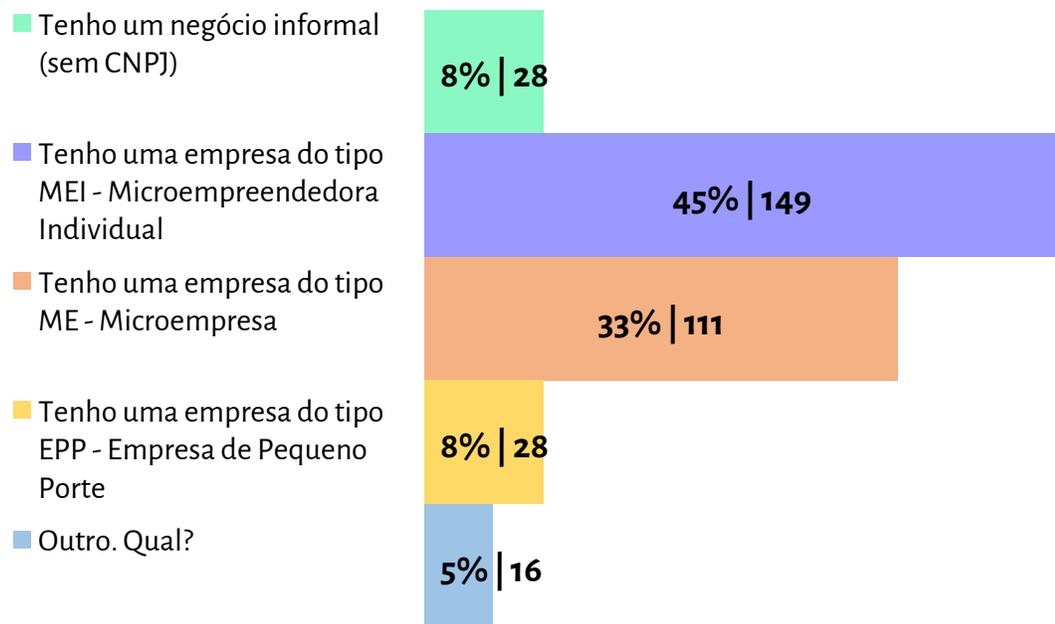
3 | Qual é a sua escolaridade?



QUANTIDADE DE RESPONDENTES: 332



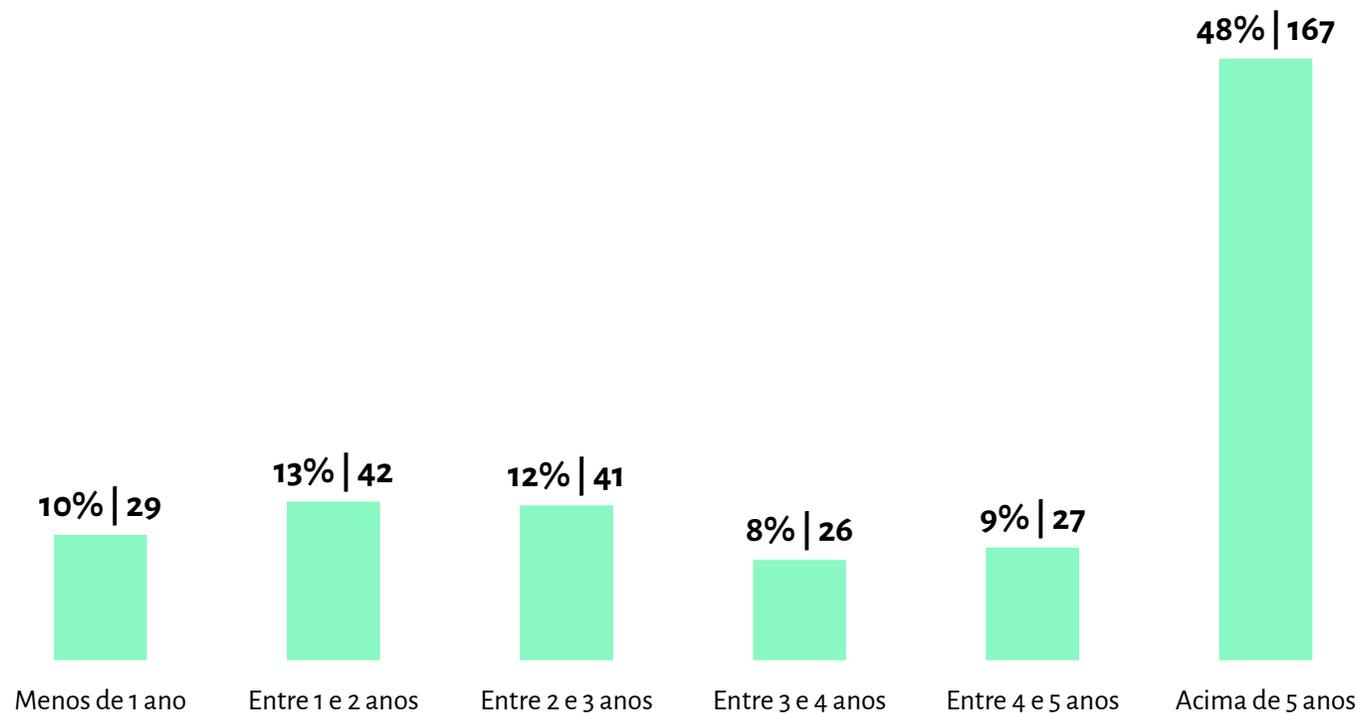
4| Em qual situação você se enquadra atualmente?



QUANTIDADE DE RESPONDENTES: 332

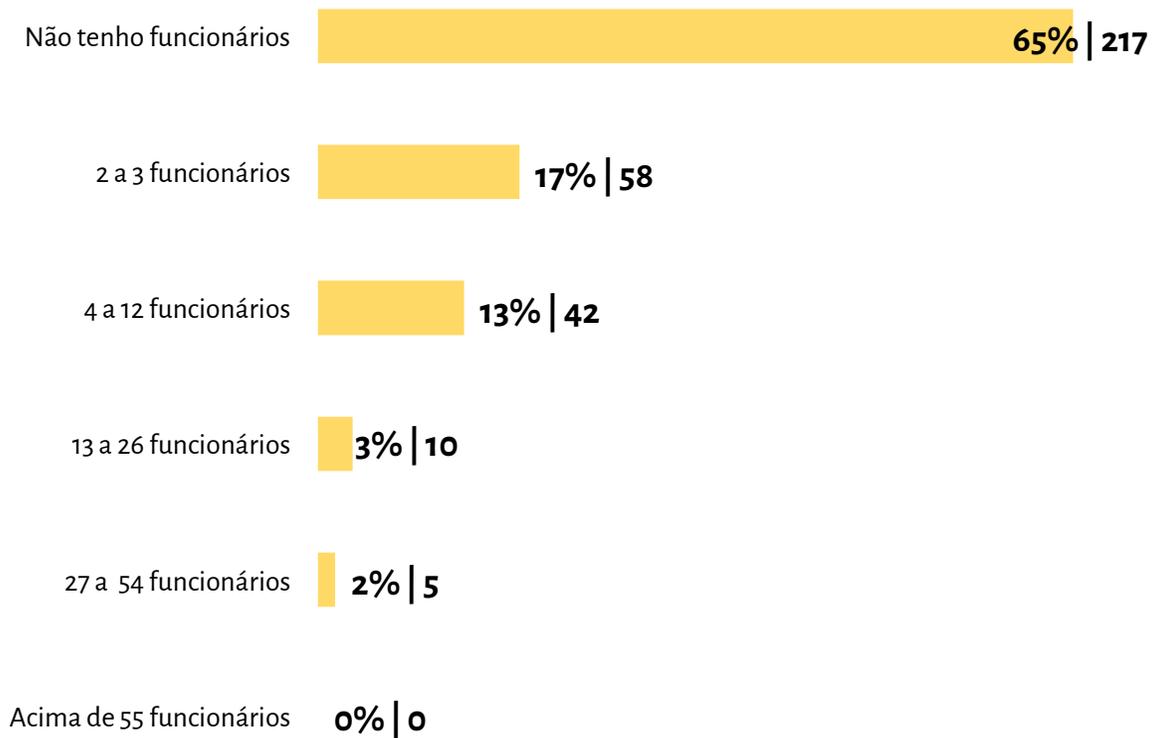


5| Quanto tempo de existência seu negócio tem no mercado?



QUANTIDADE DE RESPONDENTES: 332

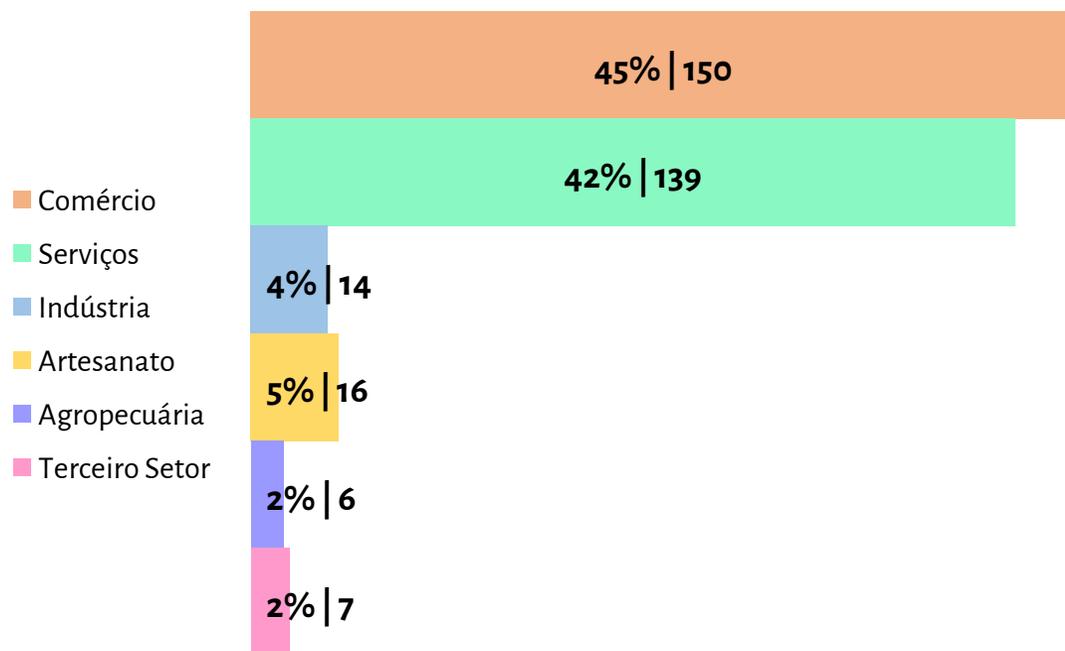
6| Quantos funcionários há na sua empresa?



QUANTIDADE DE RESPONDENTES: 332



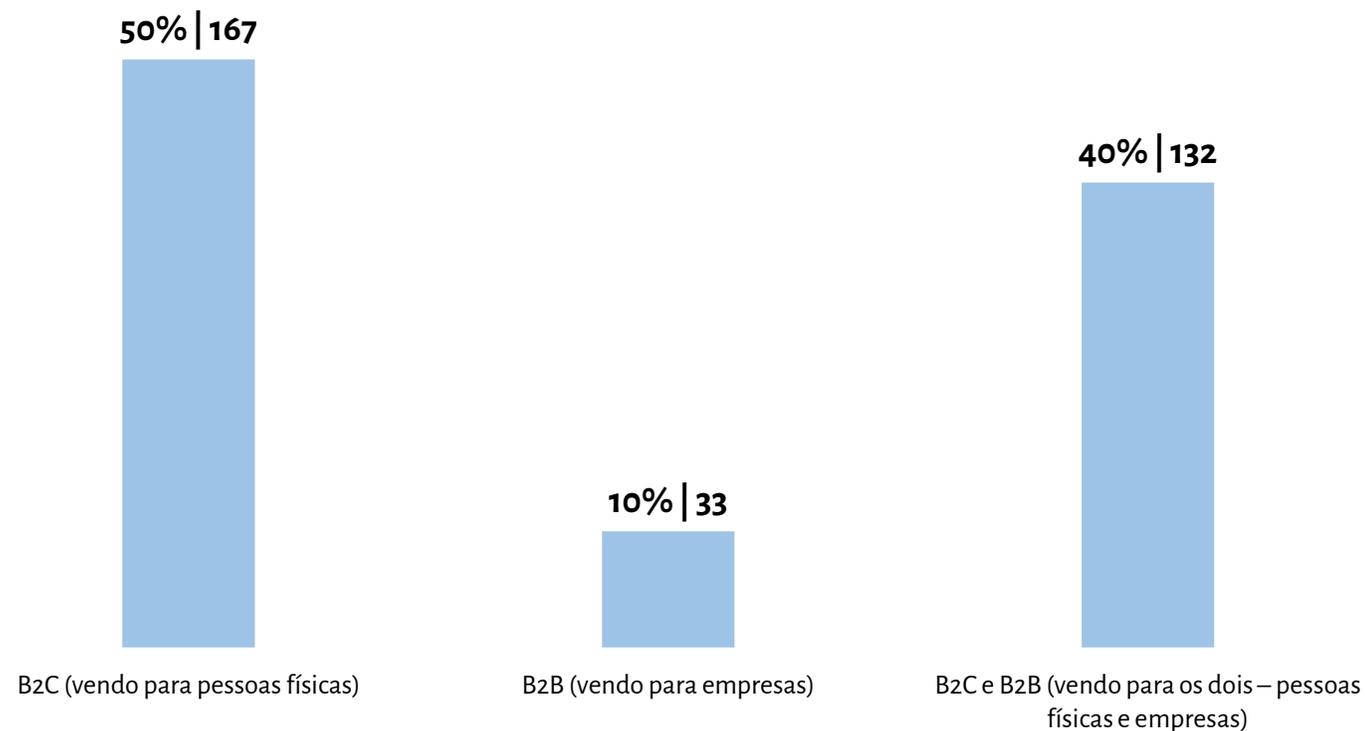
7| Qual o setor de atividade do seu negócio?



QUANTIDADE DE RESPONDENTES: 332



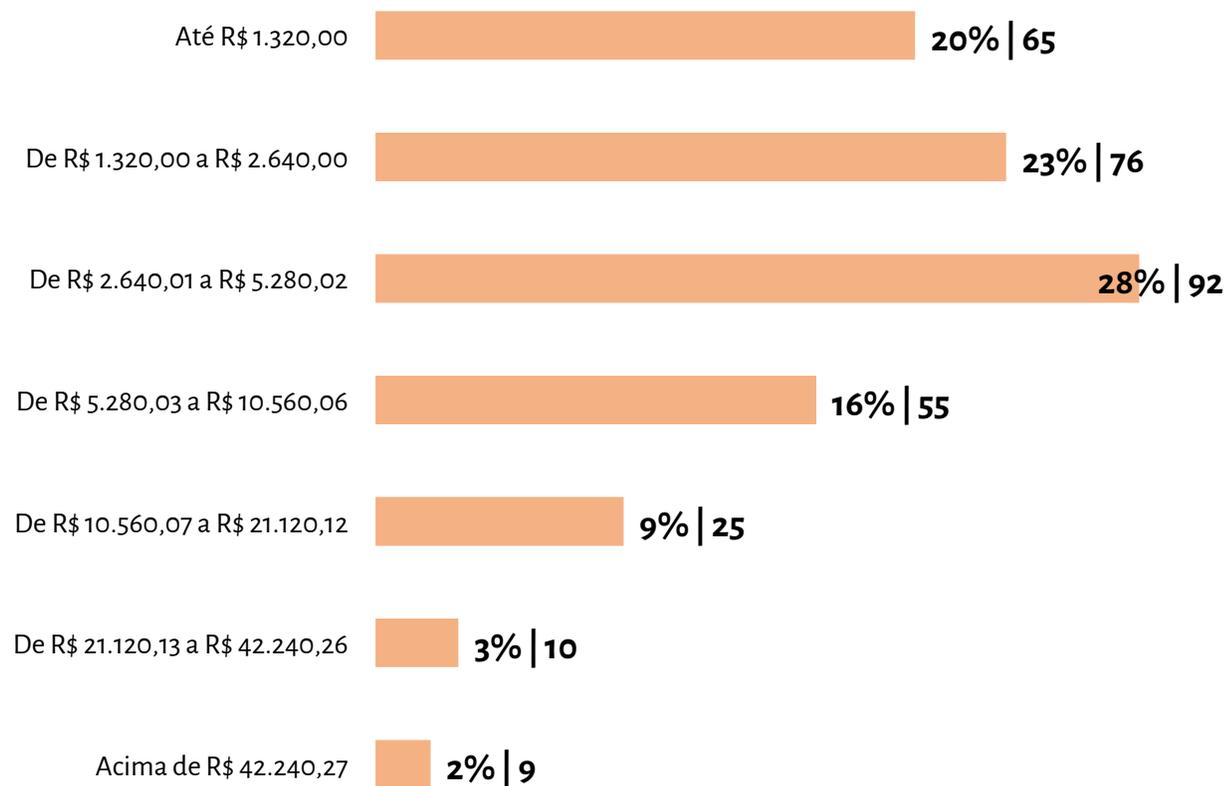
8 | Qual o público-alvo das vendas do seu negócio?



QUANTIDADE DE RESPONDENTES: 332

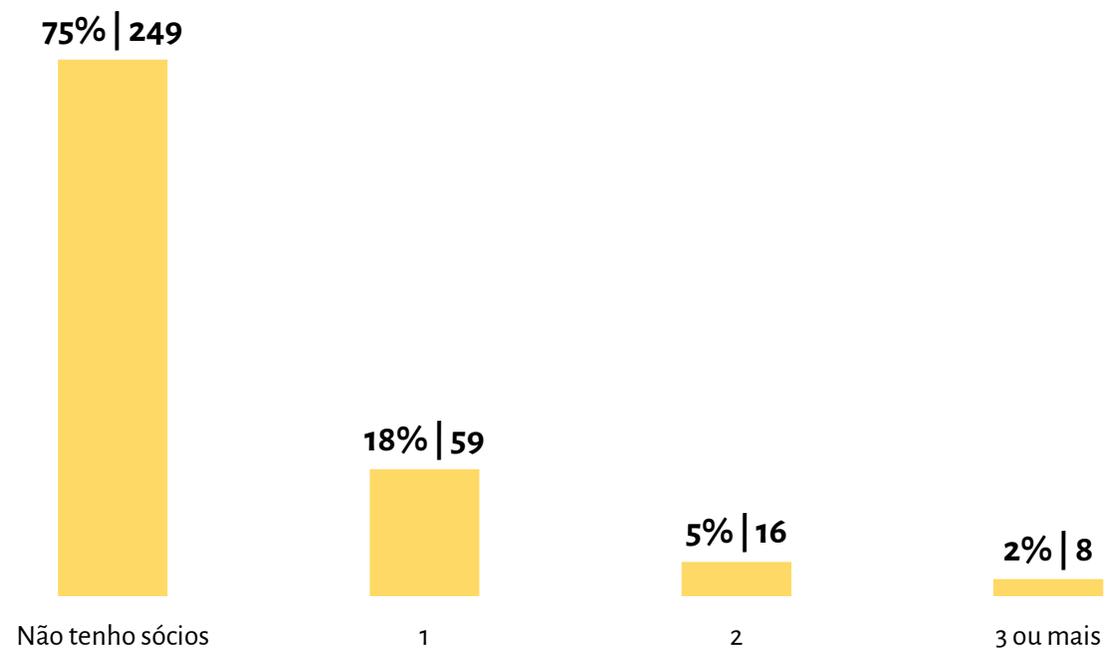


9| Qual a sua renda mensal?



QUANTIDADE DE RESPONDENTES: 332

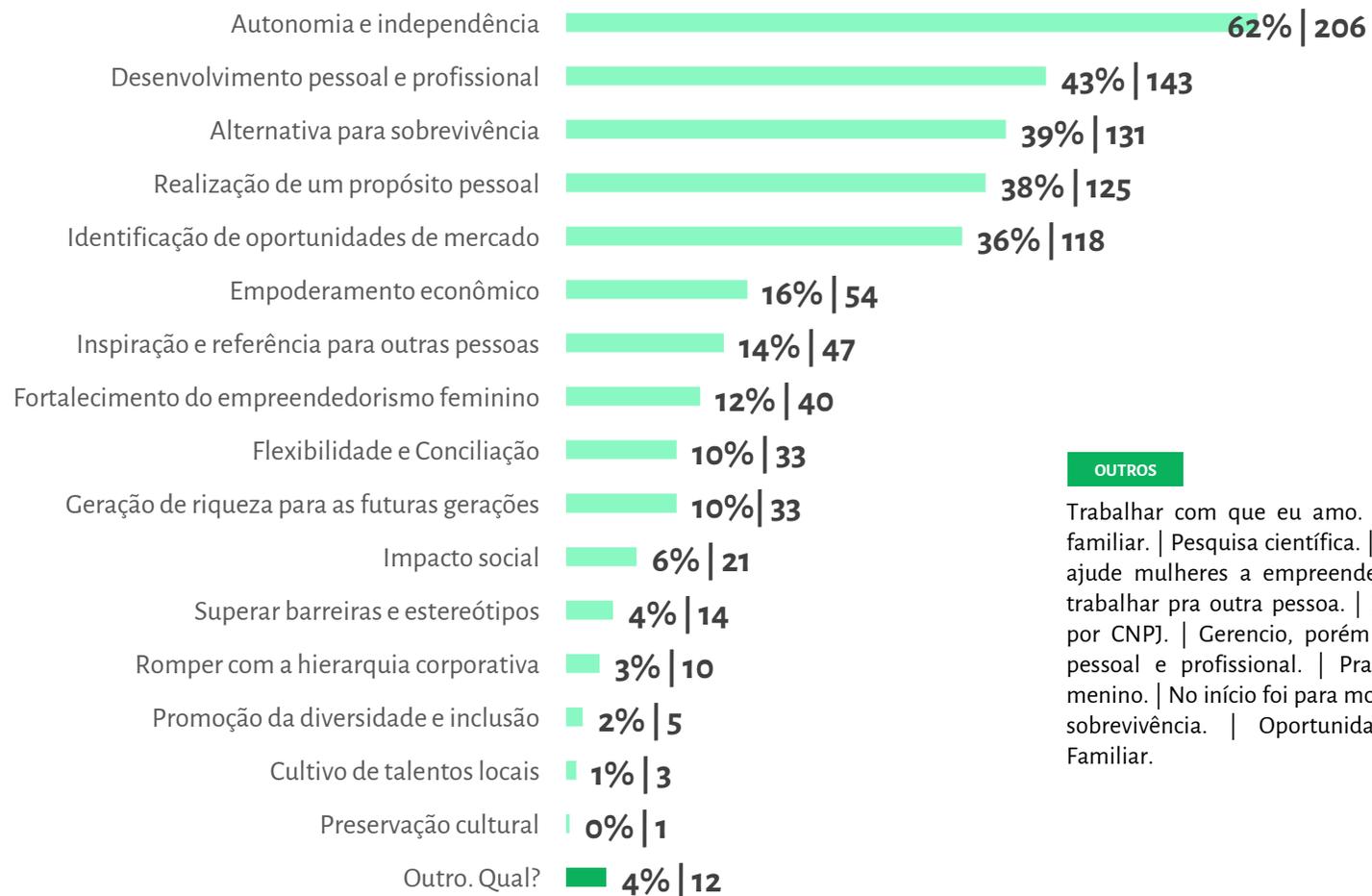
10 | Qual a quantidade de sócio(a)s no seu negócio, além de você?



QUANTIDADE DE RESPONDENTES: 332



11 | Quais os três principais motivos que lhe levaram a empreender (ter um negócio próprio)? (Aceita mais de uma resposta)

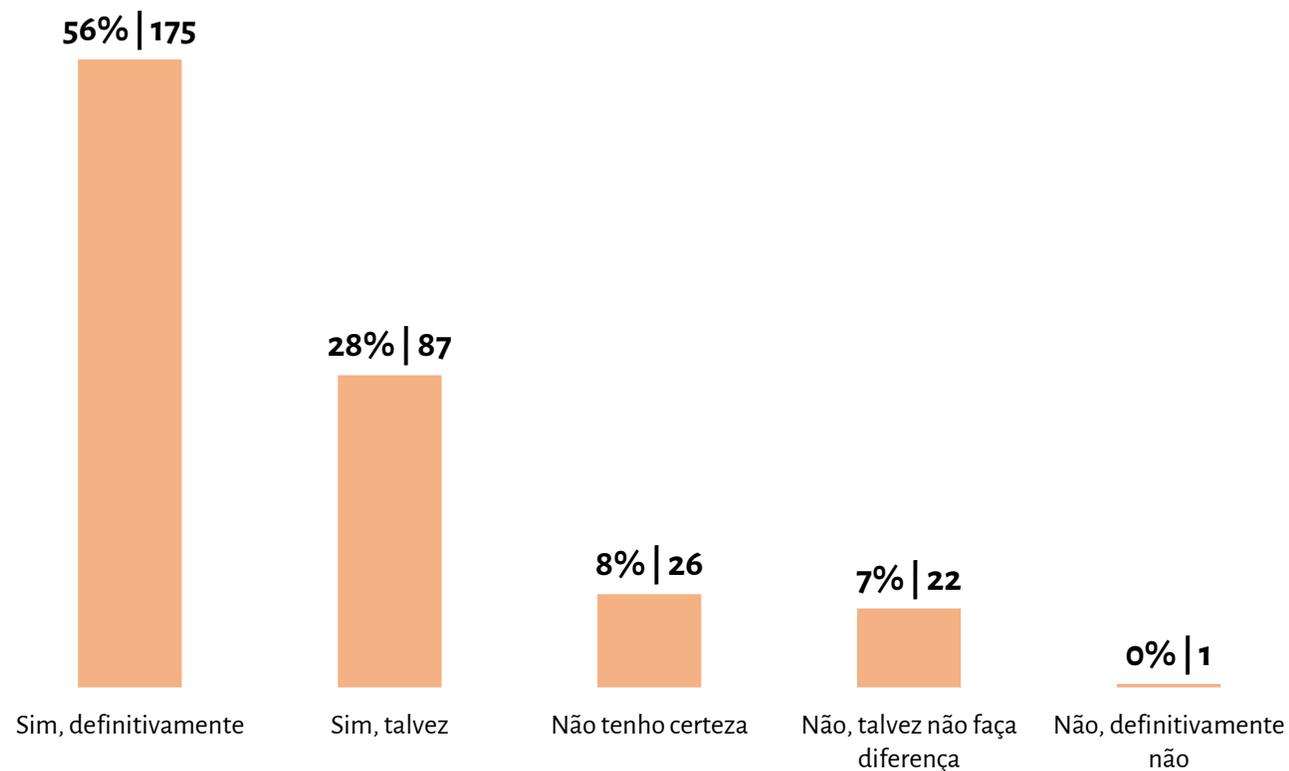


OUTROS

Trabalhar com que eu amo. | Sucessão. | Herança familiar. | Pesquisa científica. | Quero que essa marca ajude mulheres a empreender futuramente. | Não trabalhar pra outra pessoa. | Pagamentos de salário por CNPJ. | Gerencio, porém viso desenvolvimento pessoal e profissional. | Prazer pela causa desde menino. | No início foi para mostrar o talento, agora é sobrevivência. | Oportunidade do momento. | Familiar.



12| Você acredita que a criação de uma rede de mentores composta por empreendedores/as negros/as bem-sucedidos poderia impulsionar o crescimento dos pequenos negócios na Bahia?



QUANTIDADE DE RESPONDENTES: 311



13 | Você sabe o que significa o termo Black Money?

Sim

43% | 134

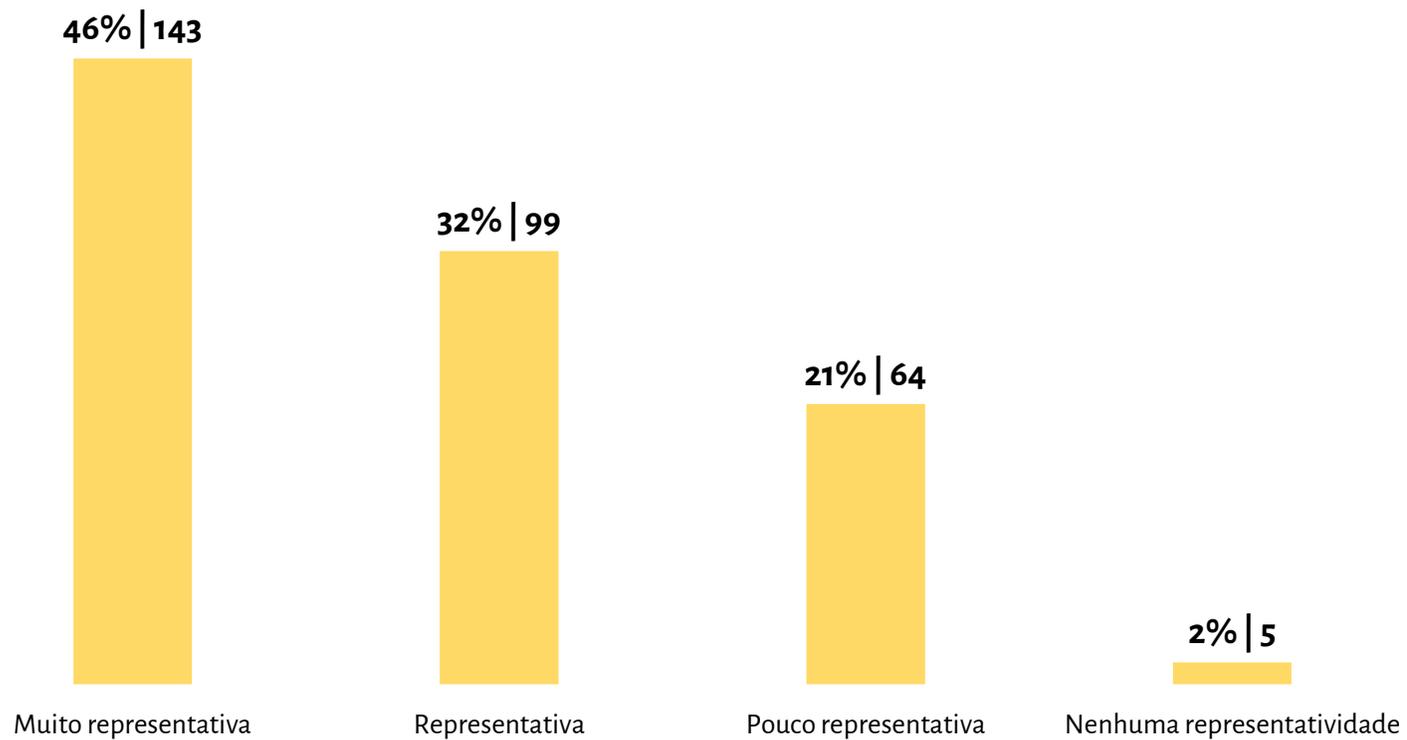
Não

57% | 177

QUANTIDADE DE RESPONDENTES: 311



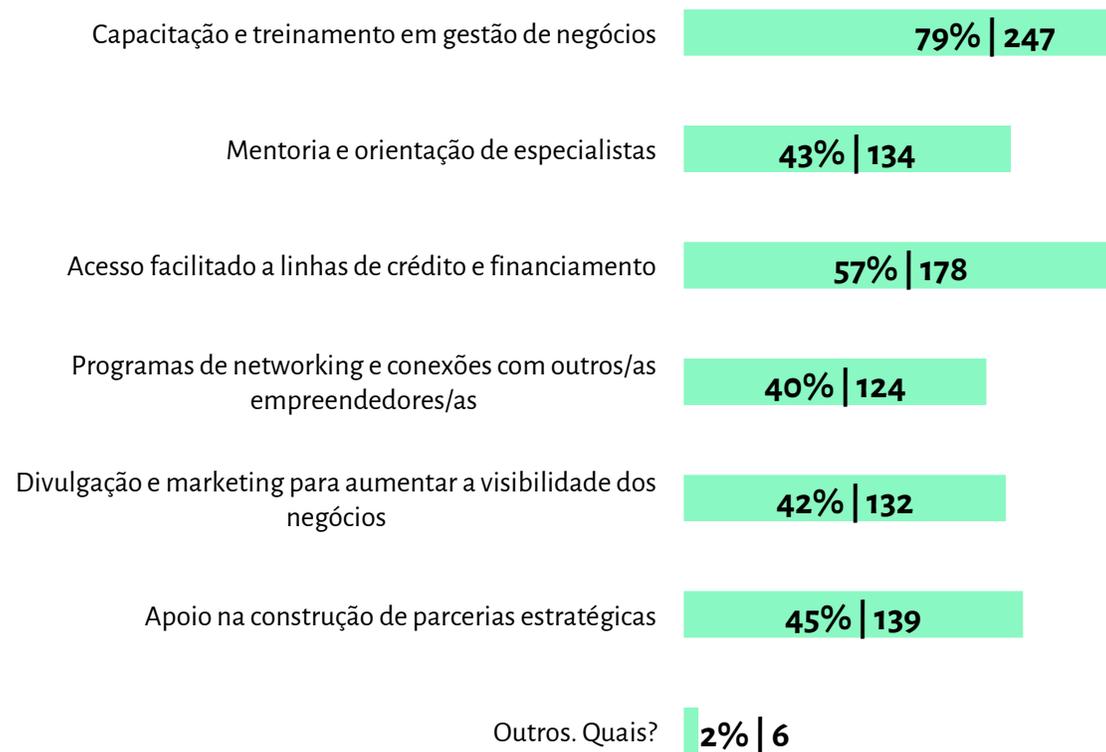
14| Como você avalia a presença de empreendedores negros em eventos e feiras de negócios na Bahia?



QUANTIDADE DE RESPONDENTES: 311

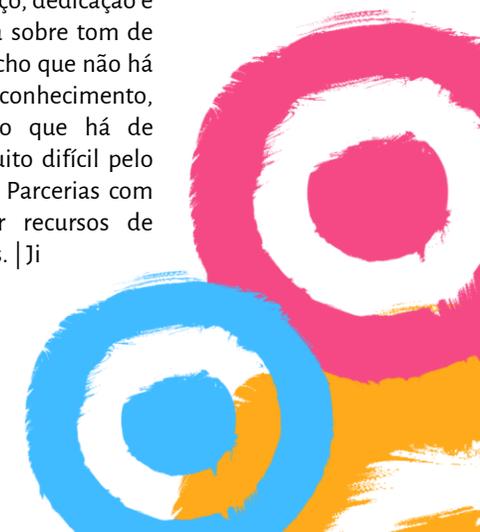


15| Quais serviços ou recursos específicos você considera mais importantes para promover o crescimento e o sucesso dos/as empreendedores/as negros/as da Bahia? (Aceita mais de uma resposta)

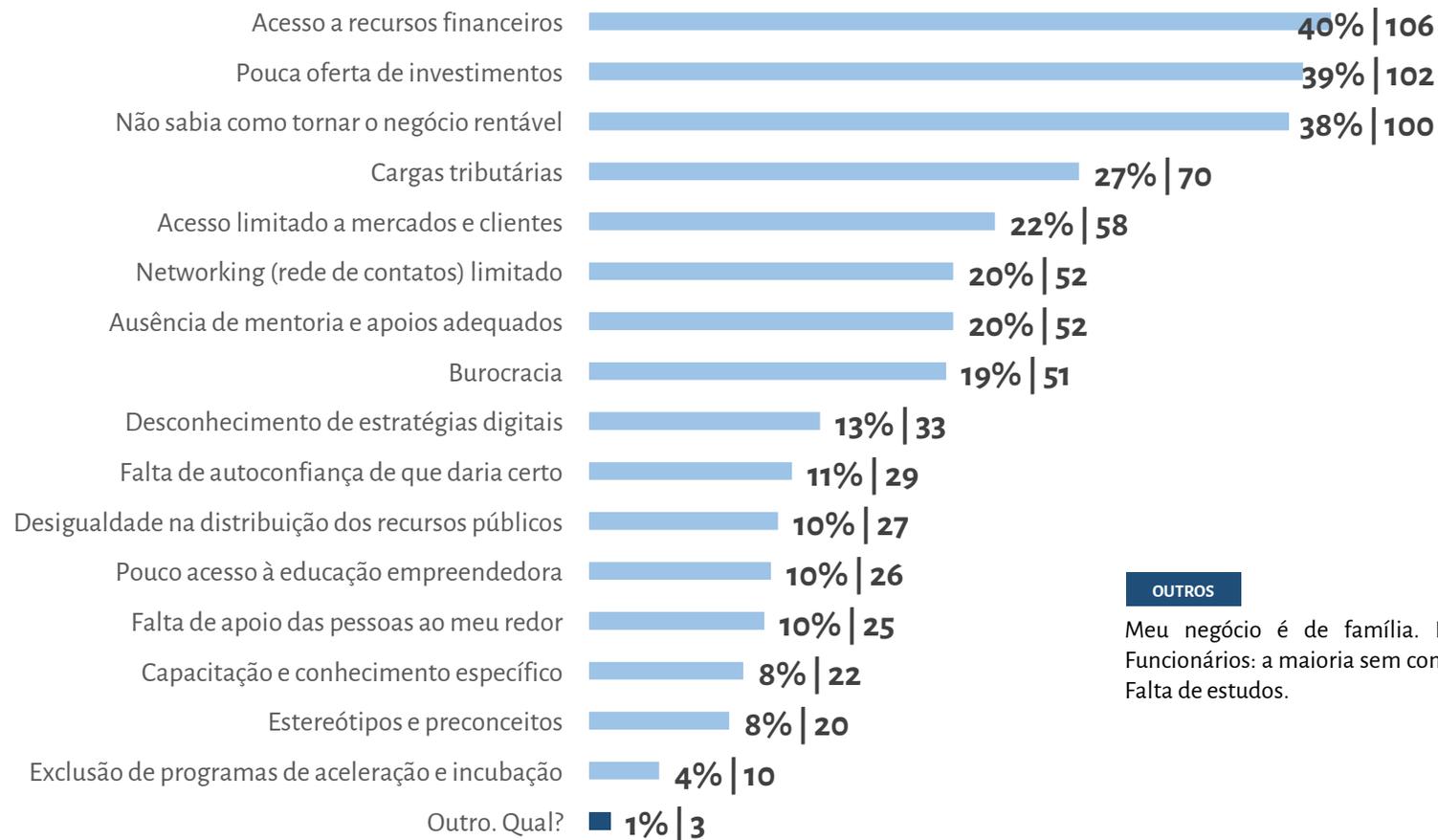


OUTROS

Feiras e festivais específica para pessoas pretas. | Não acho que cor de pele defina, e sim esforço, dedicação e força de vontade. | Não vejo diferença sobre tom de pele. Acredito no bom profissional. | Acho que não há diferença se o negro estudar e buscar o conhecimento, a cor não diz o que ele é, sim o que há de conhecimento, para mulher tbm é muito difícil pelo Brasil ser EXTREMANTE MACHISTA. | Parcerias com entidades financeiras para viabilizar recursos de investimentos para pequenas empresas. | Ji



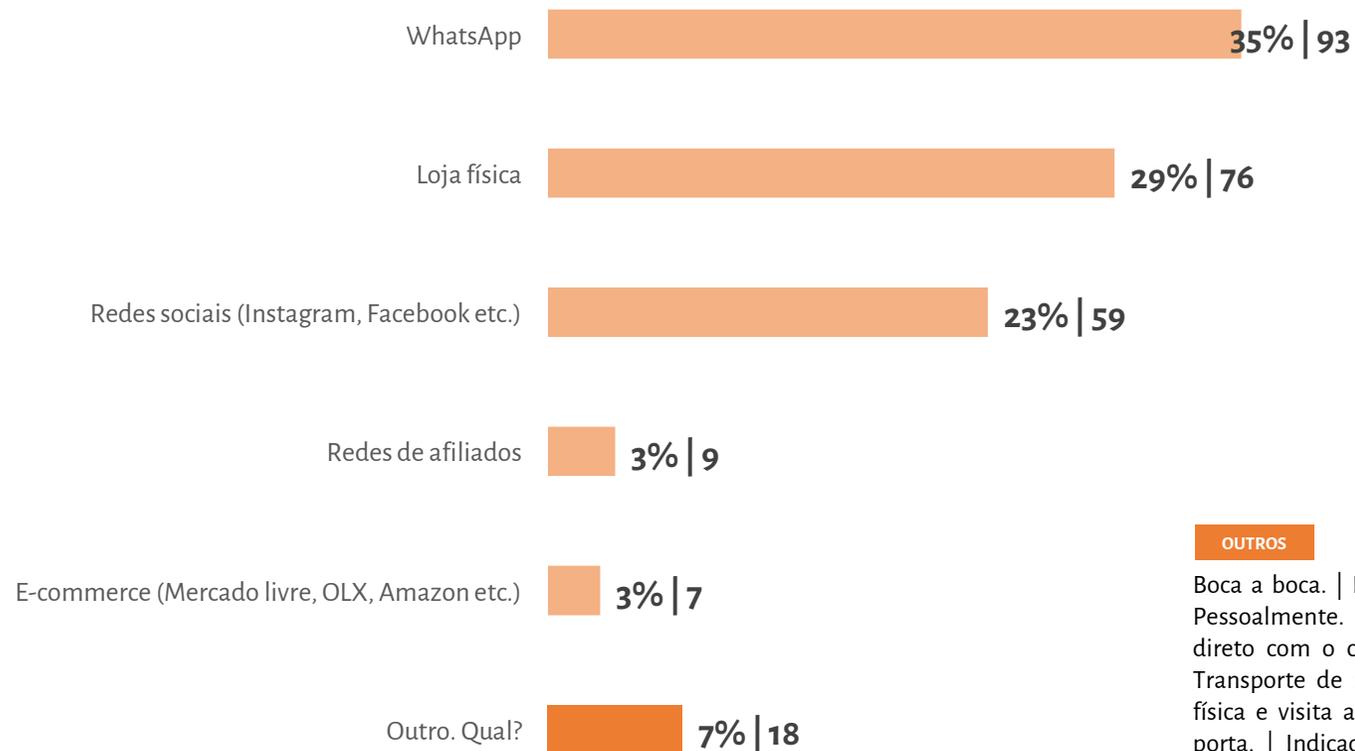
16| Quais as três principais dificuldades que você enfrentou para abrir o seu negócio ? (Aceita mais de uma resposta)



OUTROS

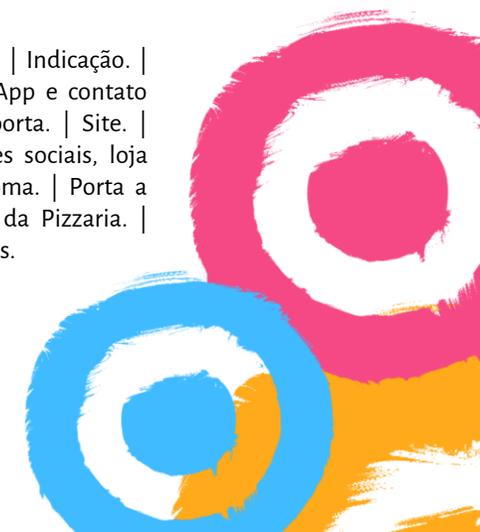
Meu negócio é de família. Eu herdei ele. |
 Funcionários: a maioria sem comprometimento. |
 Falta de estudos.

17| Qual o principal canal de vendas do seu negócio?

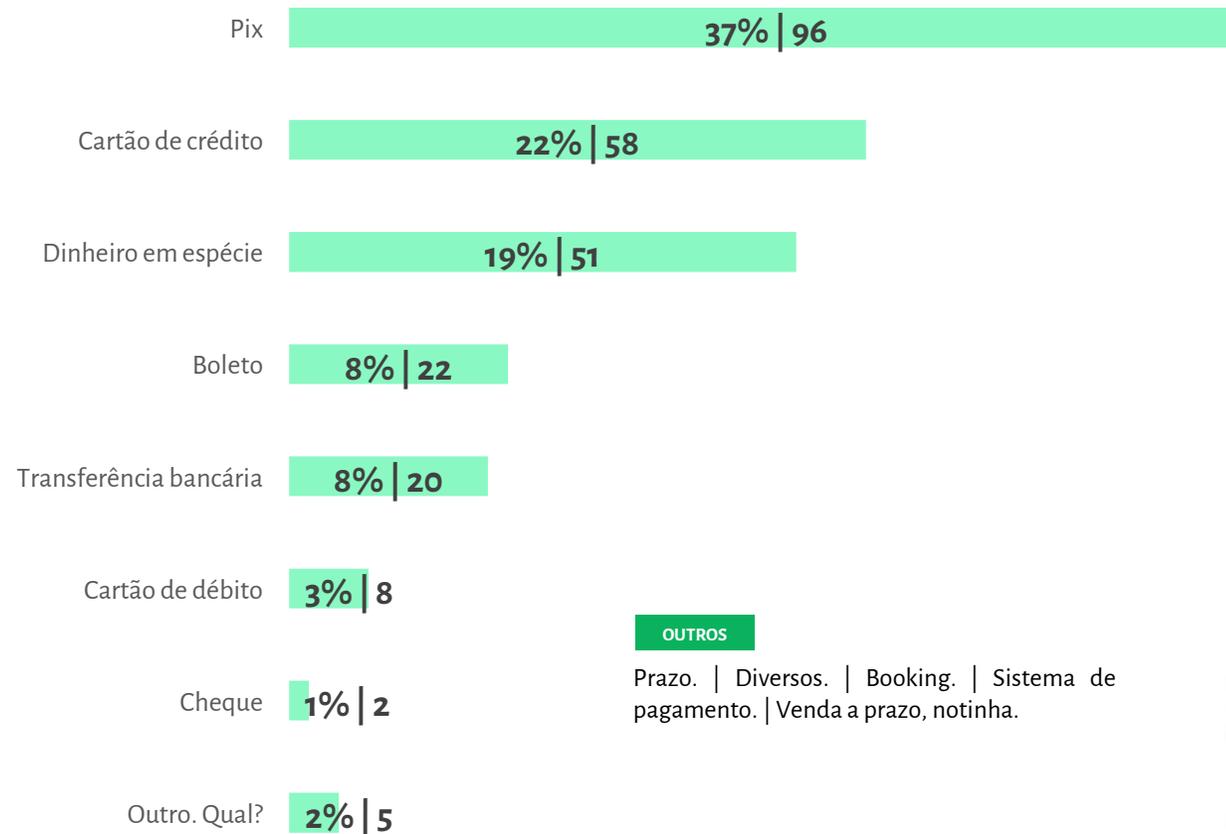


OUTROS

Boca a boca. | Feiras locais. | Site. | Indicação. | Pessoalmente. | Google. | WhatsApp e contato direto com o cliente. | Porta a porta. | Site. | Transporte de mercadoria. | Redes sociais, loja física e visita a clientes. | Autônoma. | Porta a porta. | Indicação. | Site próprio da Pizzaria. | Indicação. | Boca a Boca. | Indicações.



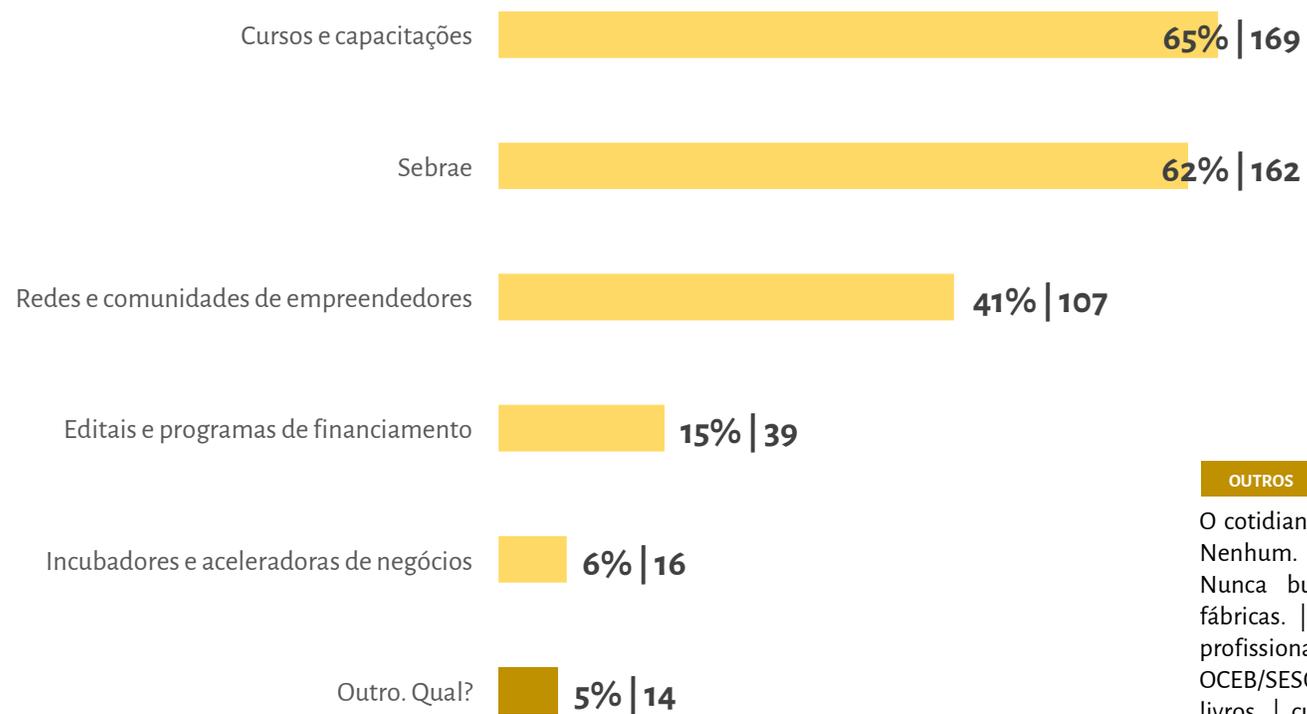
18 | Qual o meio de pagamento mais utilizado no seu negócio?



QUANTIDADE DE RESPONDENTES: 262



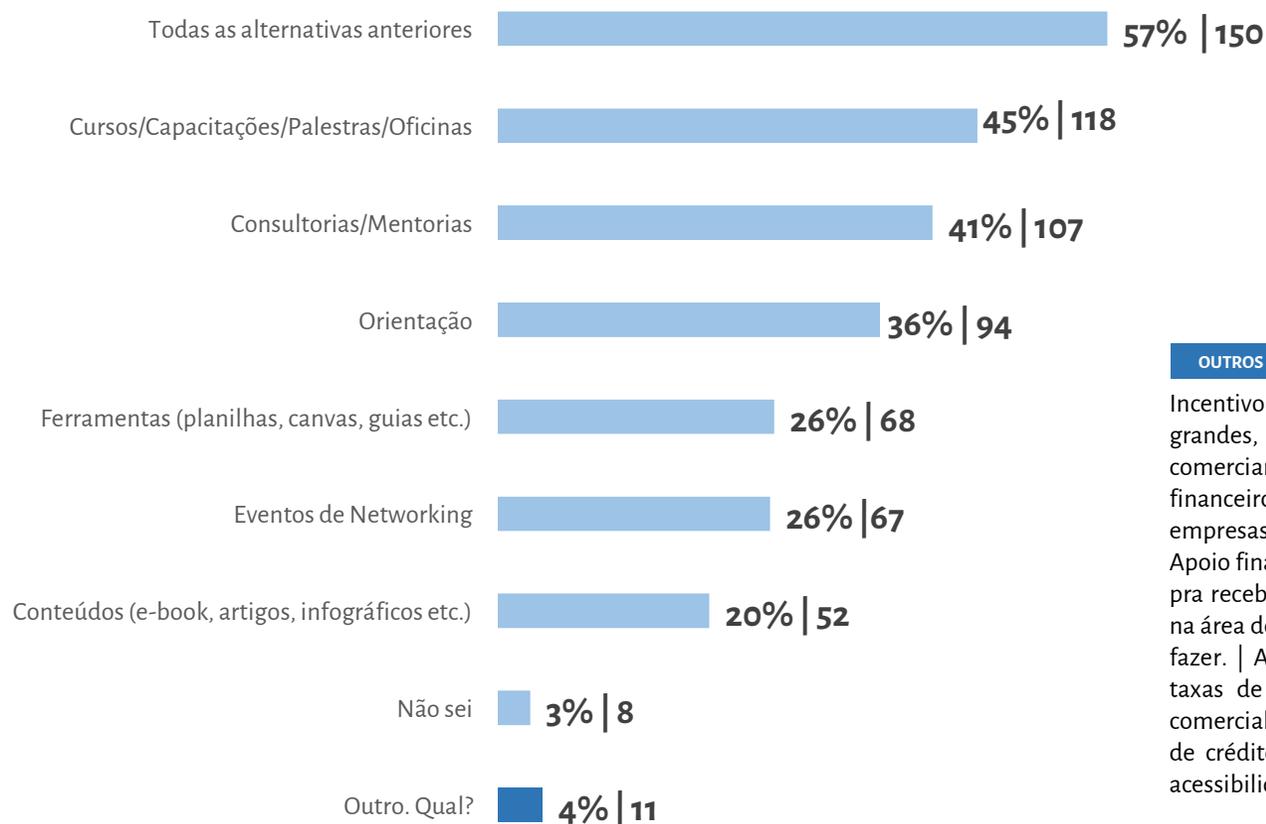
19| Que iniciativas/instituições você já buscou para aprimorar o seu negócio? (Aceita mais de uma resposta)



OUTROS

O cotidiano. | Nenhuma instituição. | Nenhum | Nenhum. | Visitações residenciais e comerciais. | Nunca busquei. | Credenciamento junto as fábricas. | Nenhum. | Literatura. | Cartórios e profissionais com formação em Direito. | OCEB/SESCOOP/CRCBA/Sindicato. | Leitura em livros. | cursos online de empreendedorismo. | CDL

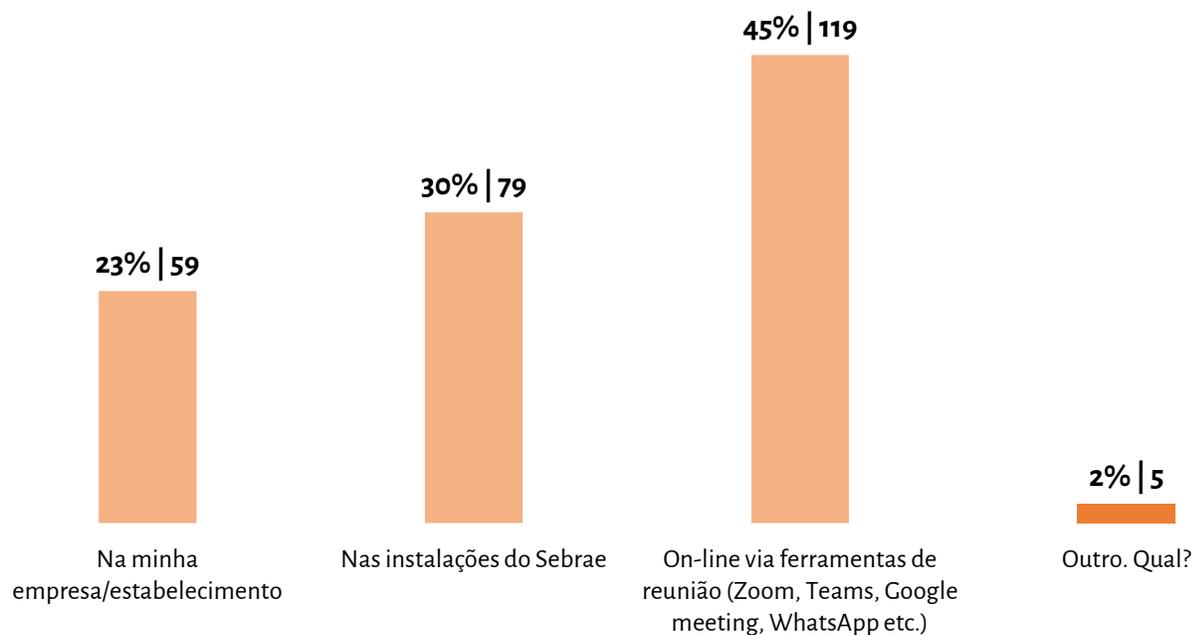
20 | Que tipo de apoio gostaria de receber do Sebrae Bahia para apoiar a gestão e/ou planejamento da sua empresa/negócio? (Aceita mais de uma resposta)



OUTROS

Incentivo do governo, ao invés de passar recursos para os grandes, deveria dar uma linha de créditos aos pequenos comerciantes. | Apoio Financeiro. | Direcionamento a agentes financeiros que trabalhem com juros reduzidos para pequenas empresas. | Direcionamento para acesso à linha de crédito. | Apoio financeiro pra abrir uma loja. Pois representantes já tenho pra receber as mercadorias de cama mesa e banho. | Na moral na área de assistência técnica não tem nada que o SEBRAE possa fazer. | Aplicativo. | Ajuda pra conseguir linha de crédito com taxas de juros menores. | Cursos. | Parceria com feira de comercialização, tendo o Sebrae como gestor do evento. | Linhas de crédito para MEI. Há uma falácia no mercado, sobre essa acessibilidade dos MEI ao crédito, na prática, não ocorre.

21| De que maneira você gostaria de ser atendido pelo Sebrae?

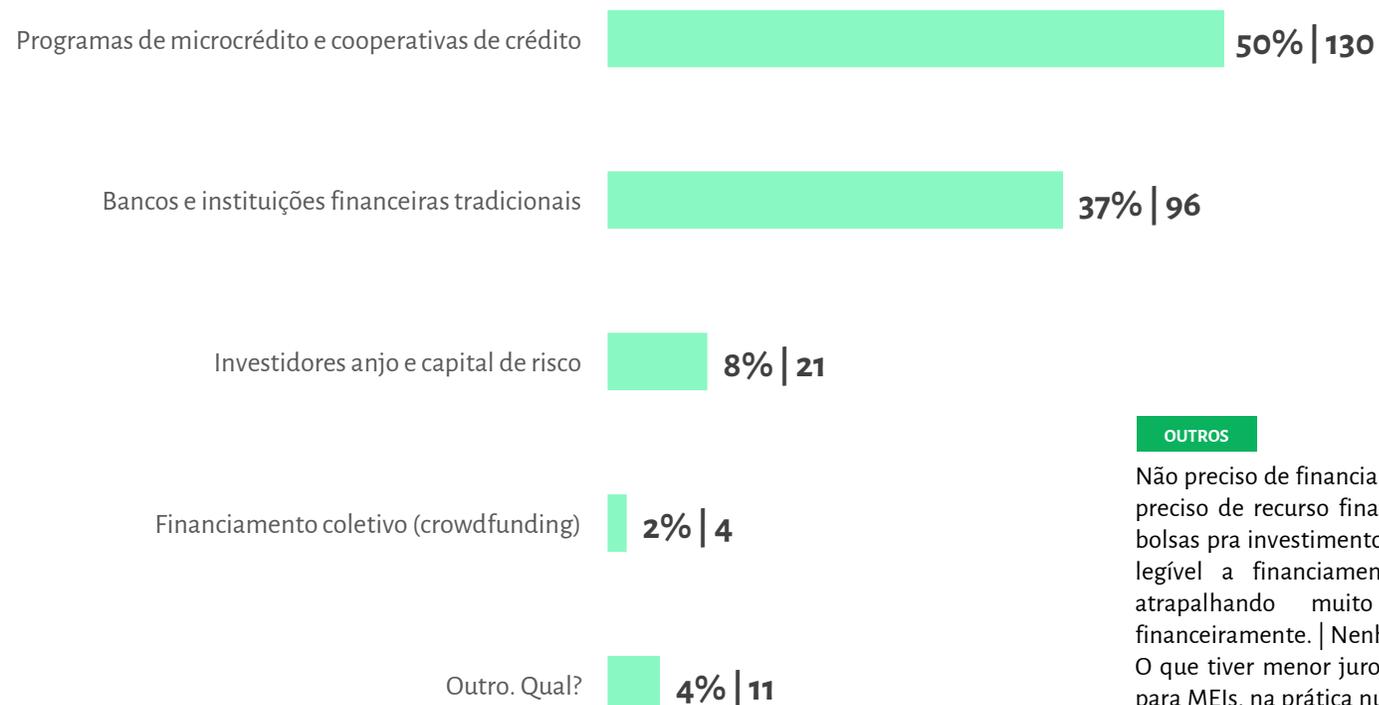


OUTROS

Ser atendido por algum especialista da área. | Com nome negativado, difícil é obter alguma linha de créditos. | ??? | Não sei | Qualquer uma das opções.

QUANTIDADE DE RESPONDENTES: 262

22 | Em relação ao acesso a financiamento, qual fonte você considera mais relevante para o seu negócio?



OUTROS

Não preciso de financiamento para o negócio. | Nenhuma | Não preciso de recurso financeiro. | Nenhum. | Editais. | Edital de bolsas pra investimento em inovação. | Ultimamente não estou legível a financiamento, nome negativado, isso está me atrapalhando muito estou tentando me organizar financeiramente. | Nenhuma, não consegui esse tipo de acesso. | O que tiver menor juros. | Como dito, não há linhas acessíveis para MEIs, na prática nunca conseguimos. | Não consegui acesso em bancos.

23| Na sua opinião, o que falta para o fortalecimento do Afroempreendedorismo/ empreendedorismo negro na Bahia?

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

Políticas públicas afirmativas e linhas de financiamentos com taxas de juros semelhante ao do plano safra

Falta muita coisa, mas o que mais destaca é a união dessa classe, pois assim conseguirão ter mais vozes, e mostrar representatividade forte.

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, a Bahia tem um poder gigantesco econômico através dos afroempreendedores, mas precisamos ter lugar, vez e voz.

Verifico que existe uma necessidade de superar lacunas, objetivar e alavancar o empreendimento de negros no estado é fundamental, devido as dificuldades enfrentadas pelas pessoas negras no mercado. As dificuldades de acesso a crédito, as restrições de acesso às redes de negócios, menor nível de renda mensal, menor nível de escolaridade e menos As mulheres continuam enfrentando diversas barreiras relacionadas a sua condição de gênero, como dupla jornada, invisibilidade e desconfiança em relação às suas habilidades de gestão de negócios nos mercados.

Mais investimentos e um olhar mais direcionado.

Divulgação para alcançar mais pessoas.

A facilitação de crédito.

Falta eventos onde os negros são protagonistas desses eventos. Ter referência e representativa nos enche de esperança e isso nos dá força para avançar em nossos projetos

Falta investimento educacional e financeiro.

Mais conscientização racial.



Bom, o investimento tanto intelectual quanto financeiro é crucial para a sobrevivência de uma empresa recém nascida. Microcrédito, consultorias, networking são quesitos essenciais.

Acesso à informação, falta de conhecimento de instrumentos de capacitação, burocracia. Existem centenas de micro empreendedores no nosso Estado, mas muitos nem sabem que existe uma plataforma como o Sebrae com formações gratuitas por exemplo. Um exemplo que me deixa triste é a situação da Baixa dos Sapateiros em Salvador, toda vez que passo por lá parte o coração, sendo que muitos não tem acesso a criação de redes sociais e veículos da internet.

Falta um mercado de capital de risco que invista em ideias criativas para resolução dos problemas diários da nossa comunidade.

Unidade, algo que fosse referência nesse sentido um suporte fixo pois a cada passo conquistado sempre haverá novas dificuldades, novas dúvidas e insegurança.

A divulgação dessas oportunidades através de palestras nas escolas e comunidades.

Dar visibilidade a personalidades Negras ícones, como Karine da Wakanda e Monique Evelle da Inventivos.

Acredito que precisamos de mais divulgação, investimento em influenciadores, tráfego pago para divulgação, mostrar que é possível.

Políticas e engajamento dos atores, no caso, nós. Fortalecimento da rede de apoio.

Um dos motivos são a falta de incentivo cultural, sobre determinadas áreas que exigem um olhar mais atento a cultura e sociedade do povo negro.

Ter uma rede de apoio permanente com reconhecimento do seu tamanho e força perante o mercado do empreendedorismo.

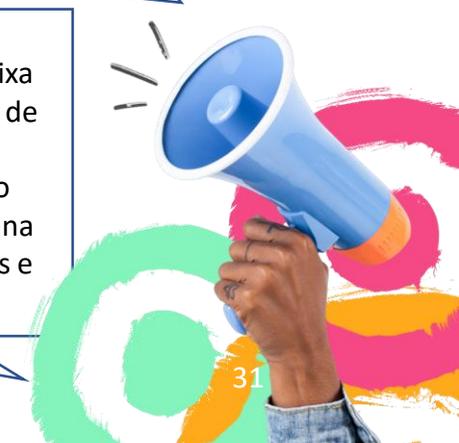
Em primeiro lugar, acredito que falta educação empreendedora nas escolas. Mas, após isso, no meu ponto de vista, o principal empecilho para os empreendedores é a capacitação profissional.

A criação de uma ferramenta que atraia desde a formação acadêmica dos jovens empreendedores até a sua primeira experiência como empreendedor (a) após a conclusão dos seus estudos, enfatizando a quebra das barreiras e preconceitos não deixando desamparados nem atrofiados em suas práticas e conhecimentos.

Principalmente falta conhecimento, saber gerir e enfrentar as dificuldades diárias do empreendedorismo. Isso afasta muitas pessoas afro do desejo e possibilidade de empreender.

Acredito que falta mais investimento financeiro no afroempreendedorismo feminino. Mulheres têm dificuldade de conseguir apoio e investimento financeiro, por causa das crenças antigas que falavam que mulheres não poderiam sair de suas casas para empreender, que nós deveríamos cuidar da casa. Isso dificulta a credibilidade em nosso empenho e competências no empreender.

Incentivo direto, mais eventos voltado pro afroempreendedorismo. Deveria ter uma feira fixa e voltada somente pro 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.



Palavras que apareceram com mais frequência nas proposições dos/as afroempreendedores/as:

oportunidades
investimento divulgação redes
capacitação visibilidade
negócio empreendedor linhas
acesso crédito falta oportunidade
conhecimento negros financeiro
incentivo governo pequeno
público financiamento apoio
eventos políticas educação
representatividade



Ações para fortalecimento do afroempreendedorismo:



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 ADMINISTRATIVA E FINANCEIRA

VITOR LOPES

REALIZAÇÃO

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

LUDMILA RIBEIRO CRUZ SANTOS | ANALISTA

AMANDA DOS SANTOS MEDEIROS | AUX. ADMINISTRATIVO

NÚCLEO DE ESTUDOS E PESQUISAS

ISABEL DE CÁSSIA SANTOS RIBEIRO

ANDERSON DOS SANTOS TEIXEIRA

FERNANDO EDMAR DE OLIVEIRA SILVA

AMANDA DOS SANTOS MEDEIROS

ELABORAÇÃO DO RELATÓRIO

AMANDA DOS SANTOS MEDEIROS

REVISÃO

ANDERSON DOS SANTOS TEIXEIRA

