

Pesquisa

Propósitos dos Pequenos Negócios Baianos



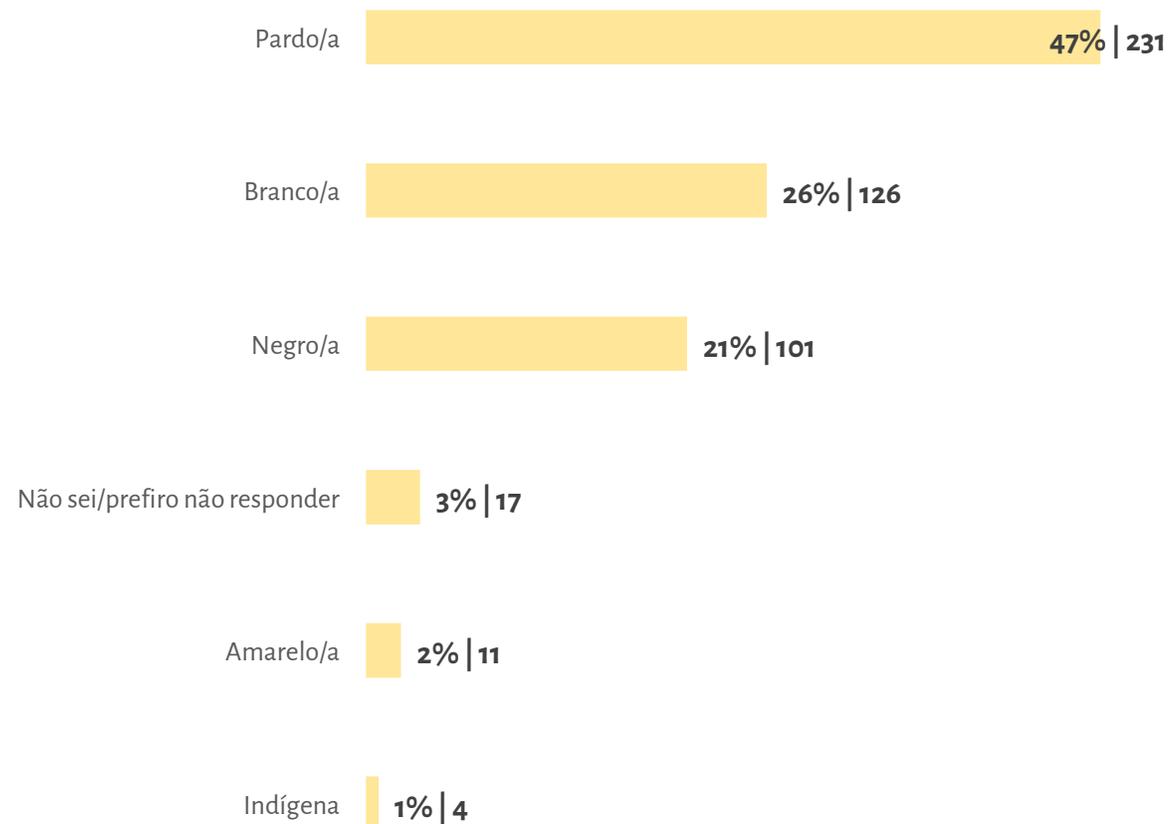
METODOLOGIA

ITEM	DESCRIÇÃO
TIPO DE PESQUISA	QUANTITATIVA
OBJETIVO	ANALISAR O PERFIL DOS EMPREENDEDORES BAIANOS
APLICAÇÃO	QUESTIONÁRIO ON-LINE (FERRAMENTA SURVEY MONKEY)
PERÍODO DE REALIZAÇÃO	31/07/2023 A 23/08/2023
PÚBLICO	EMPREENDEDORES ATENDIDOS PELO SEBRAE/BA
UNIVERSO: 20.621	AMOSTRA REALIZADA: 490 RESPONDENTES
GRAU DE CONFIANÇA	95%
MARGEM DE ERRO	5%

PRINCIPAIS RESULTADOS

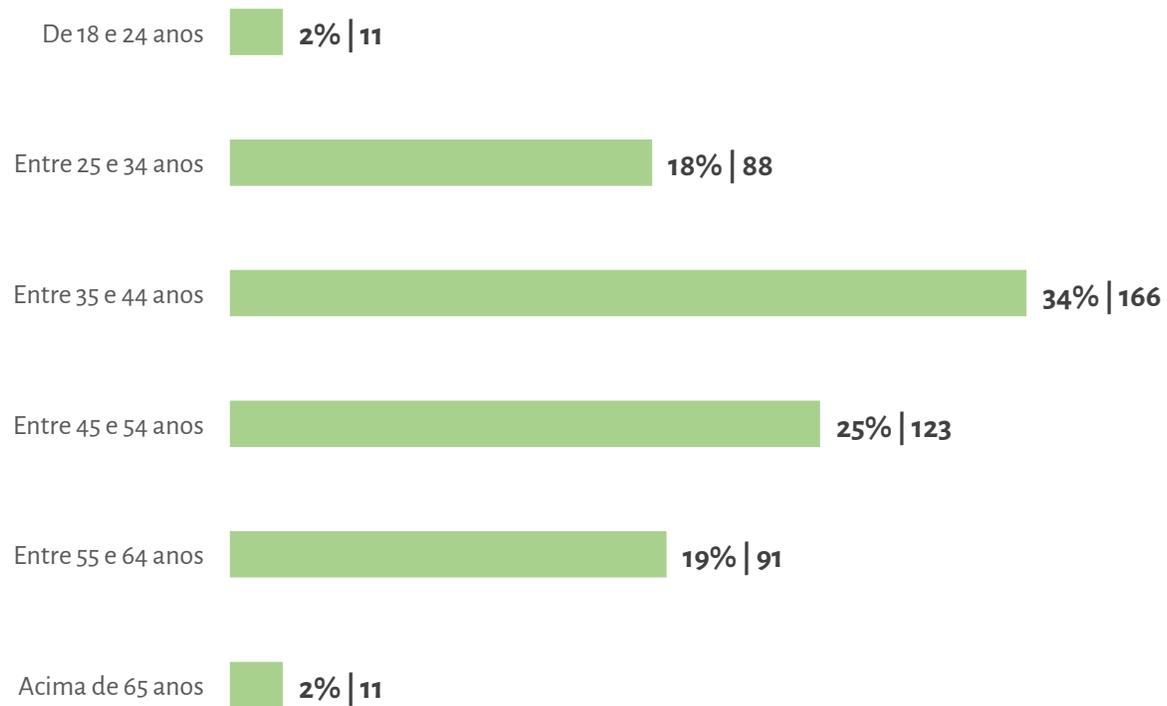
- **58%** dos respondentes não possuem funcionários em suas empresas;
- **28%** dos empreendedores possuem renda mensal entre R\$ 2.640,01 até R\$ 5.280,02, ou seja, variando de um a quatro salários-mínimos mensalmente;
- **71%** dos empreendedores entrevistados não possuem sócios;
- Autonomia e independência, Desenvolvimento pessoal e profissional e Identificação de oportunidades de mercado com **63%, 45% e 38%** respectivamente foram os três principais motivos que levaram os entrevistados a empreender;
- Para **34%** dos entrevistados WhatsApp é o principal canal de vendas do negócio;
- O PIX é o meio de pagamento mais utilizado nos negócios, apontado por **35%** dos empreendedores;
- **60%** dos entrevistados buscaram o Sebrae para aprimorar o seu negócio.

1 | Como você se identifica racialmente?



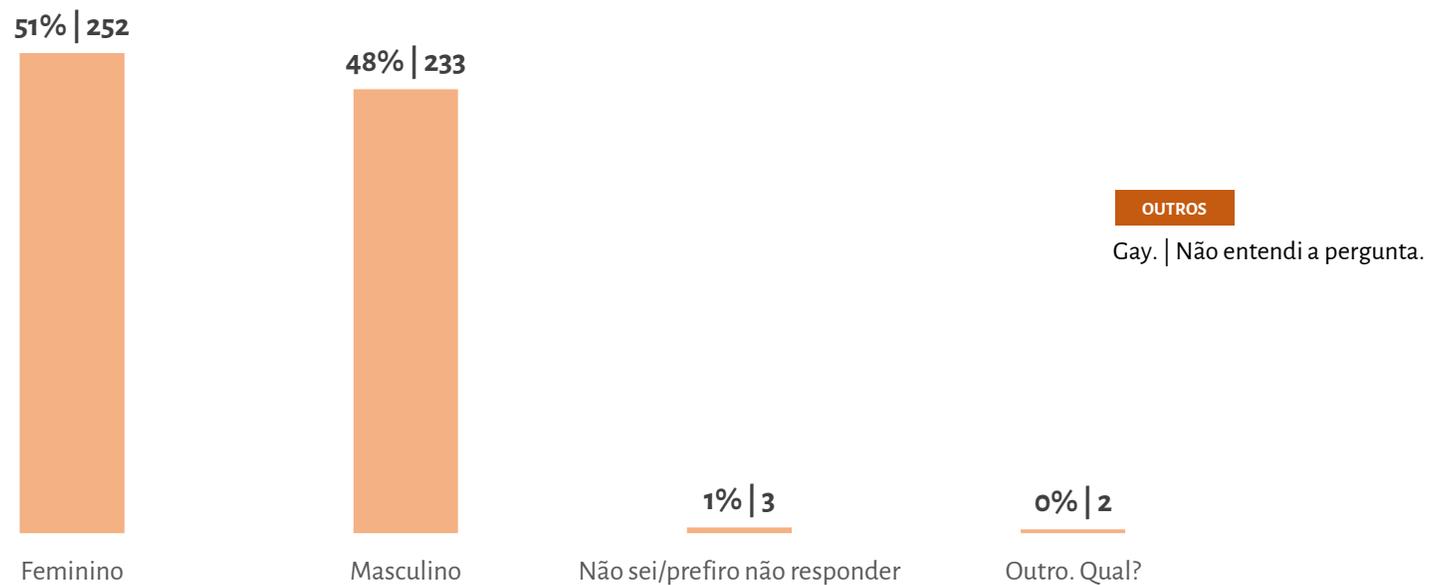
QUANTIDADE DE RESPONDENTES: 490

2| Qual é a sua faixa etária?



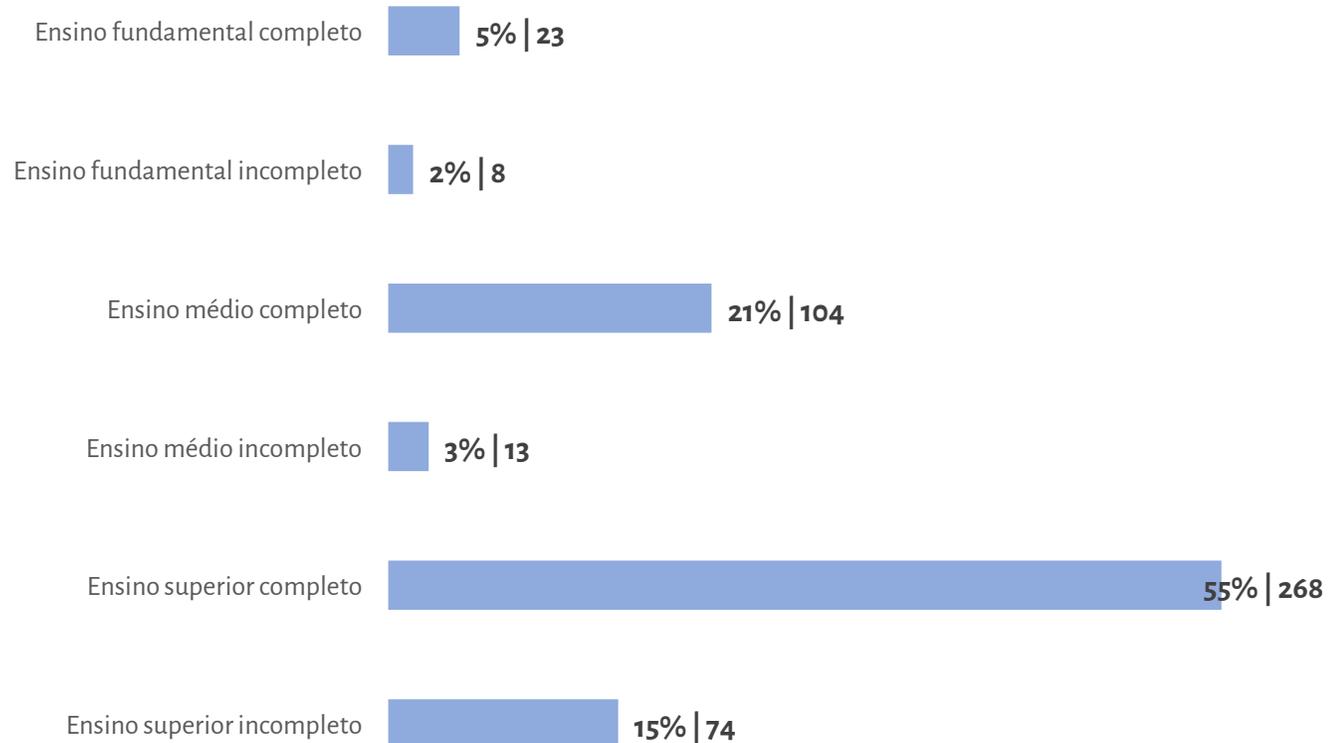
QUANTIDADE DE RESPONDENTES: 490

3 | Com qual gênero você se identifica?



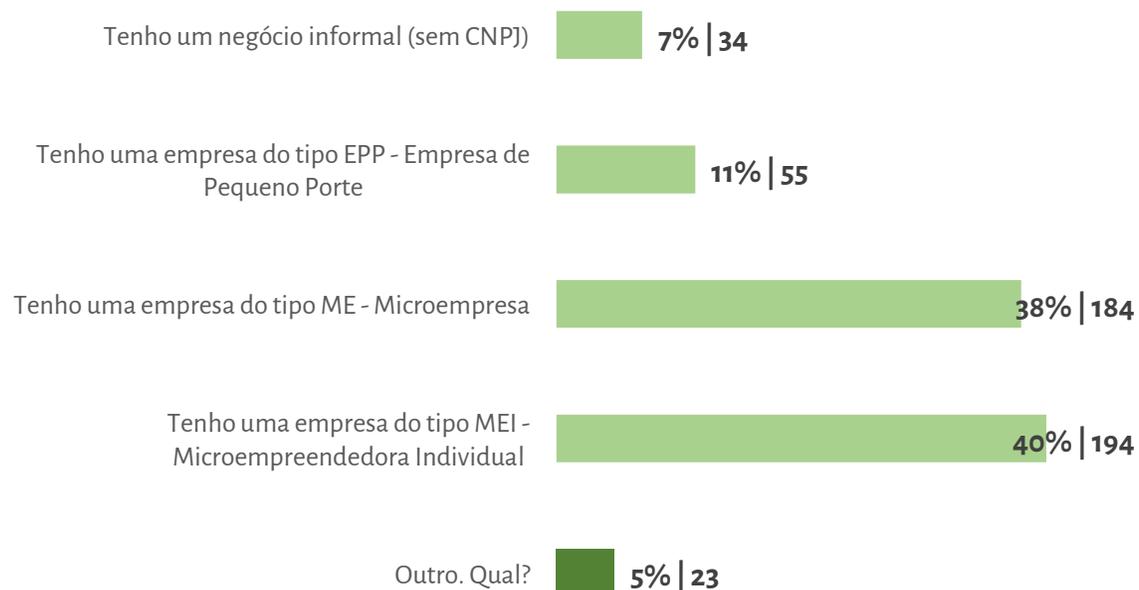
QUANTIDADE DE RESPONDENTES: 490

4| Qual é a sua escolaridade?



QUANTIDADE DE RESPONDENTES: 490

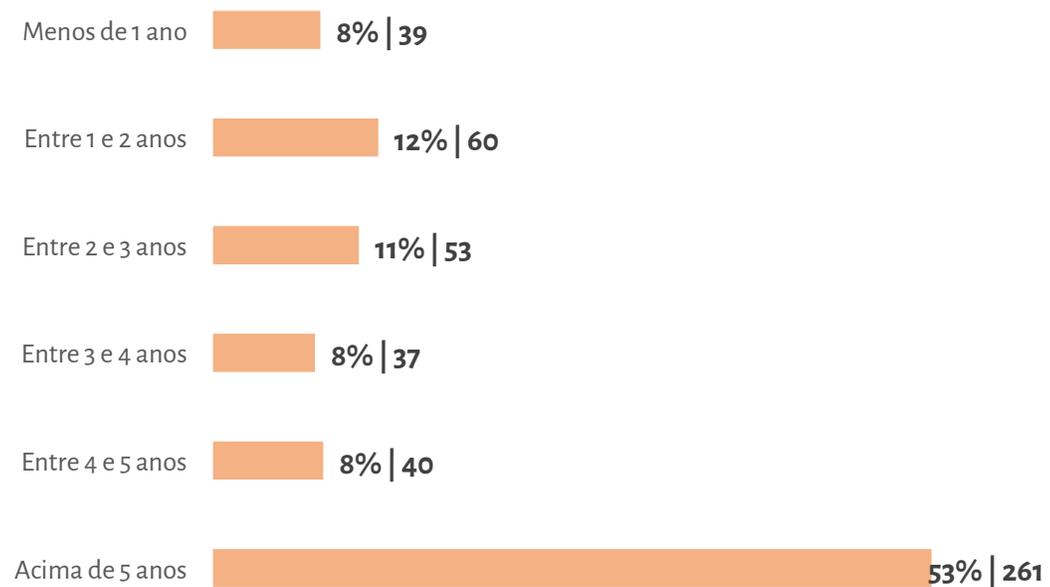
5| Em qual situação você se enquadra atualmente?



OUTROS

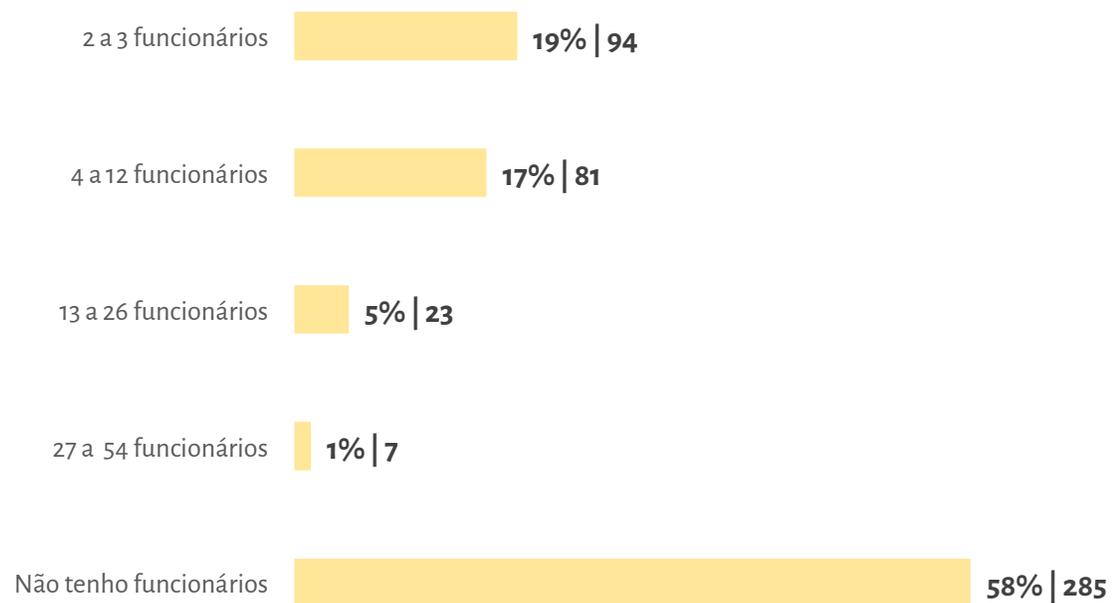
Vendedor. | Não tenho negócio próprio. | Tenho uma associação. | LTDA. | Tentando reabrir uma empresa. | Tenho uma empresa LTDA. | Sou Gerente de uma Empresa. | Professor. | Empresa sociedade limitada. | Taxista. | LTDA. | EIRELLI. | Simples. | Gerencio uma EPP. | CLT. | Dona de casa fazendo vendas esporádicas. | Autônoma. | Consultor em agronegócios e desenvolvimento rural. | Profissional liberal. | LTDA. | Sou contador cuidando de algumas MEIs. | Trabalho em casa.

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

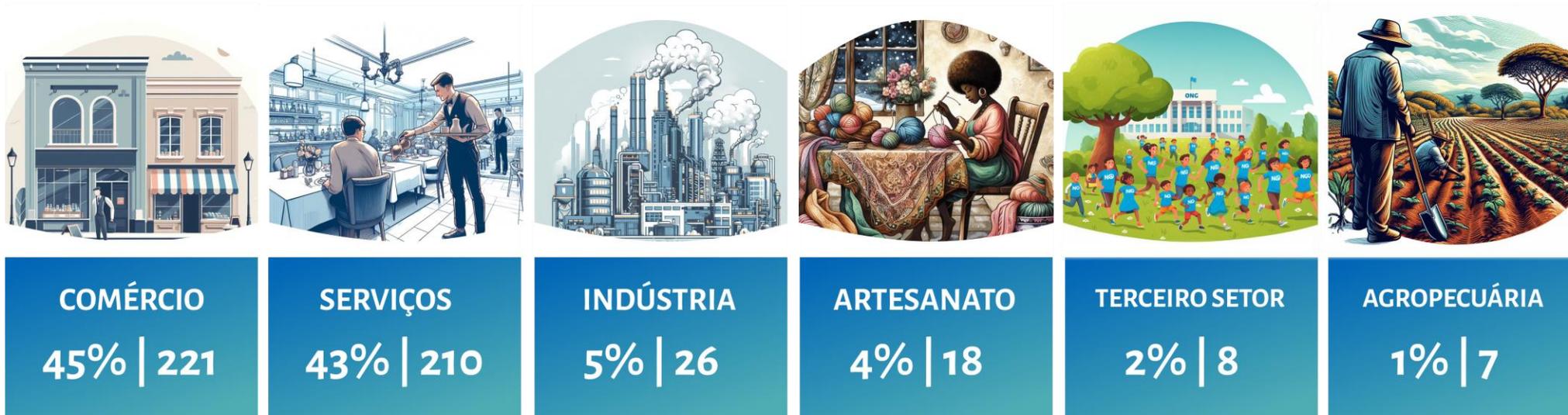


QUANTIDADE DE RESPONDENTES: 490

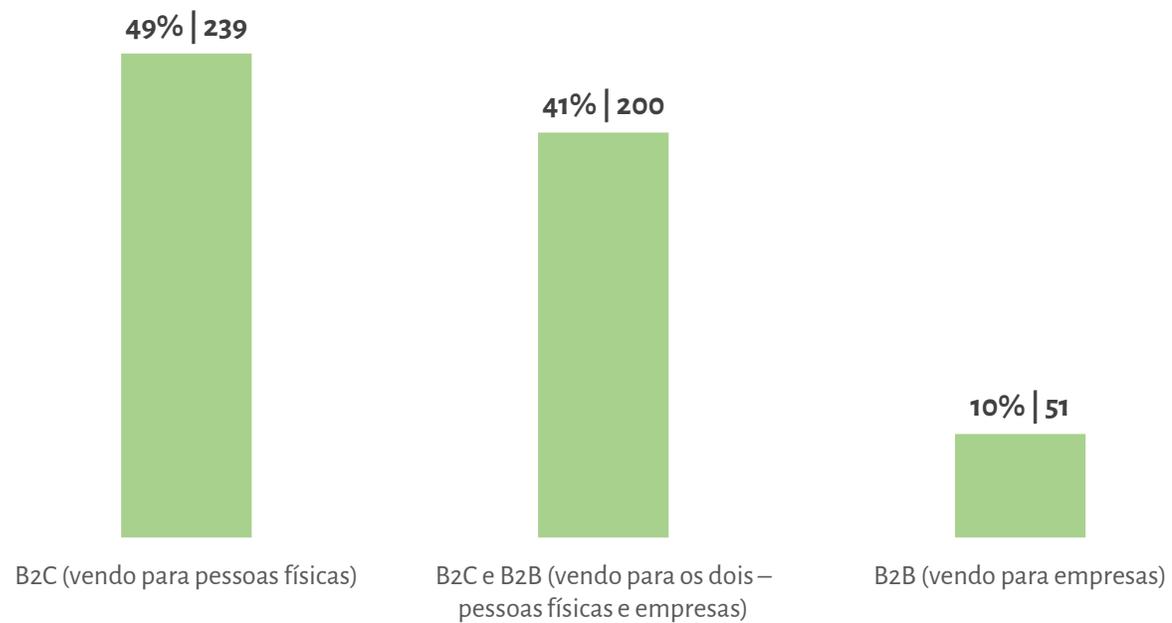
7| Quantos funcionários há na sua empresa?



8 | Qual o setor de atividade do seu negócio?

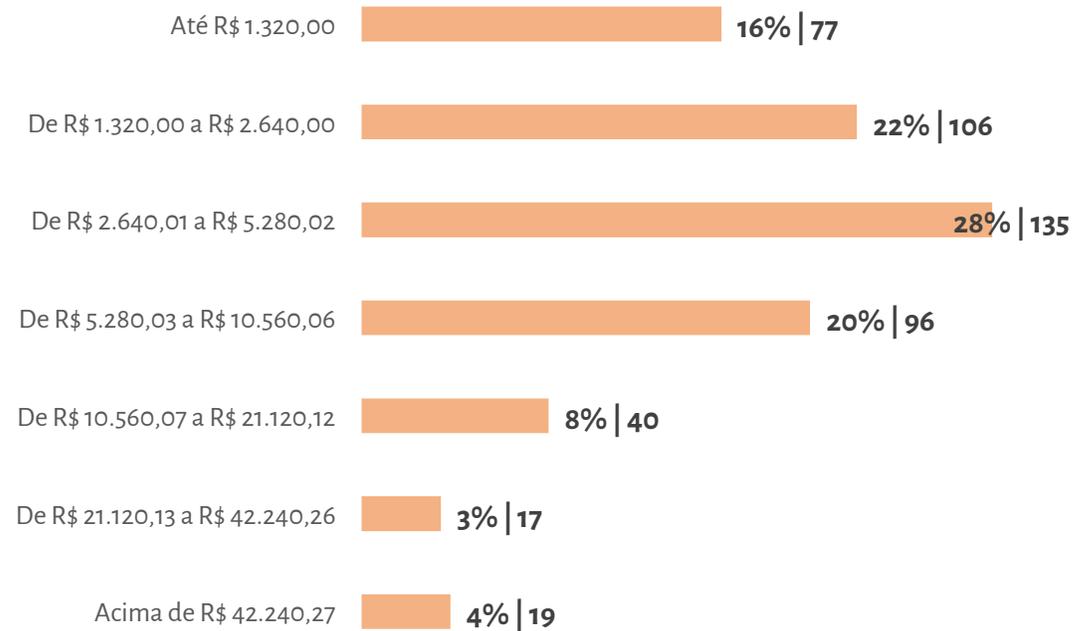


9| Qual o público-alvo das vendas do seu negócio?



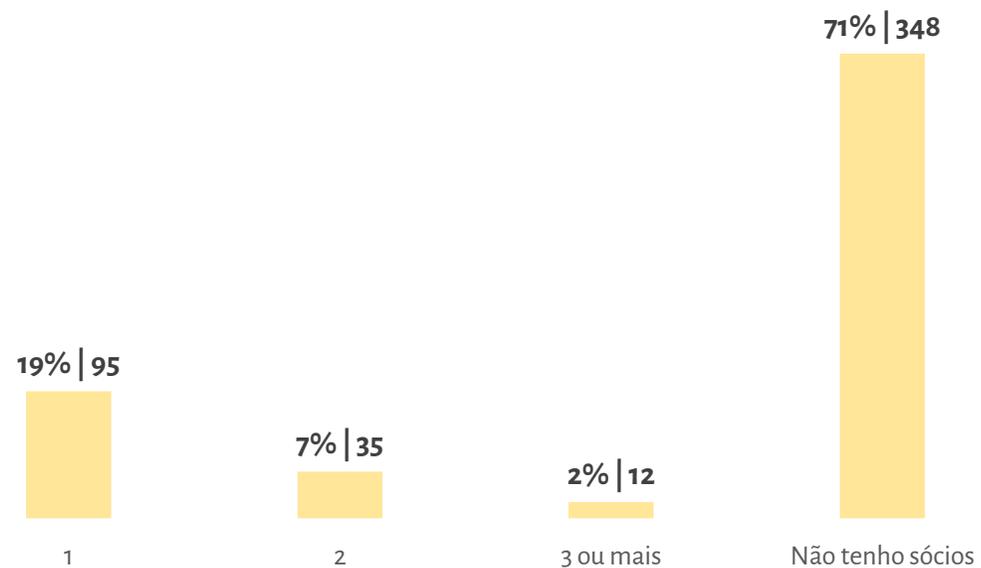
QUANTIDADE DE RESPONDENTES: 490

10 | Qual a sua renda mensal?



QUANTIDADE DE RESPONDENTES: 490

11| Qual a quantidade de sócios(as) no seu negócio, além de você?



QUANTIDADE DE RESPONDENTES: 490

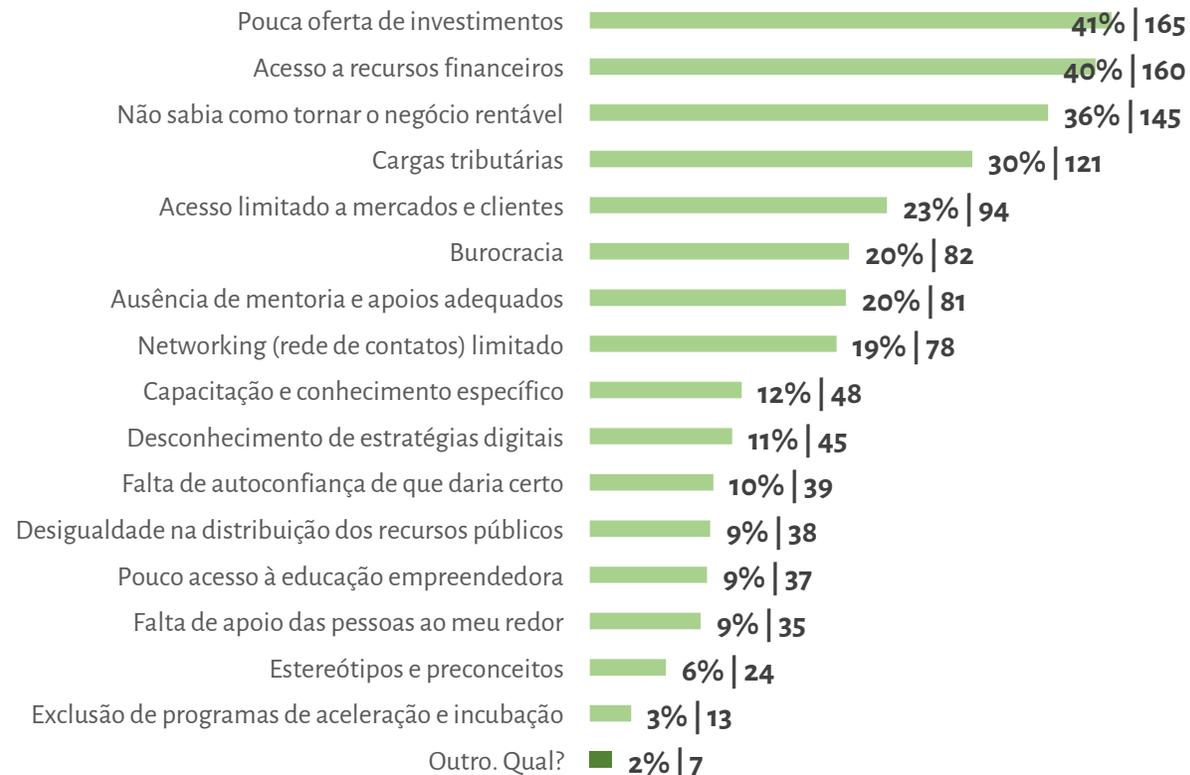
12| Quais os três principais motivos que lhe levaram a empreender (ter um negócio próprio)?



OUTROS

Trabalhar com que eu amo. | Sucessão. | Herança familiar. | Herança familiar. | Pesquisa científica. | Quero que essa marca ajude mulheres a empreender futuramente. | Não trabalhar pra outra pessoa. | Pagamentos de salário por CNPJ. | Diversificação de investimentos. | Sustentabilidade. | Gerencio, porém viso desenvolvimento pessoal e profissional. | Oportunidade. | Prazer pela causa desde menino. | No início foi para mostrar o talento, agora é sobrevivência. | Oportunidade do momento. | Estou nesse ramo a 20anos, bastante experiência. | Familiar,

13 | Quais as três principais dificuldades que você enfrentou para abrir o seu negócio?

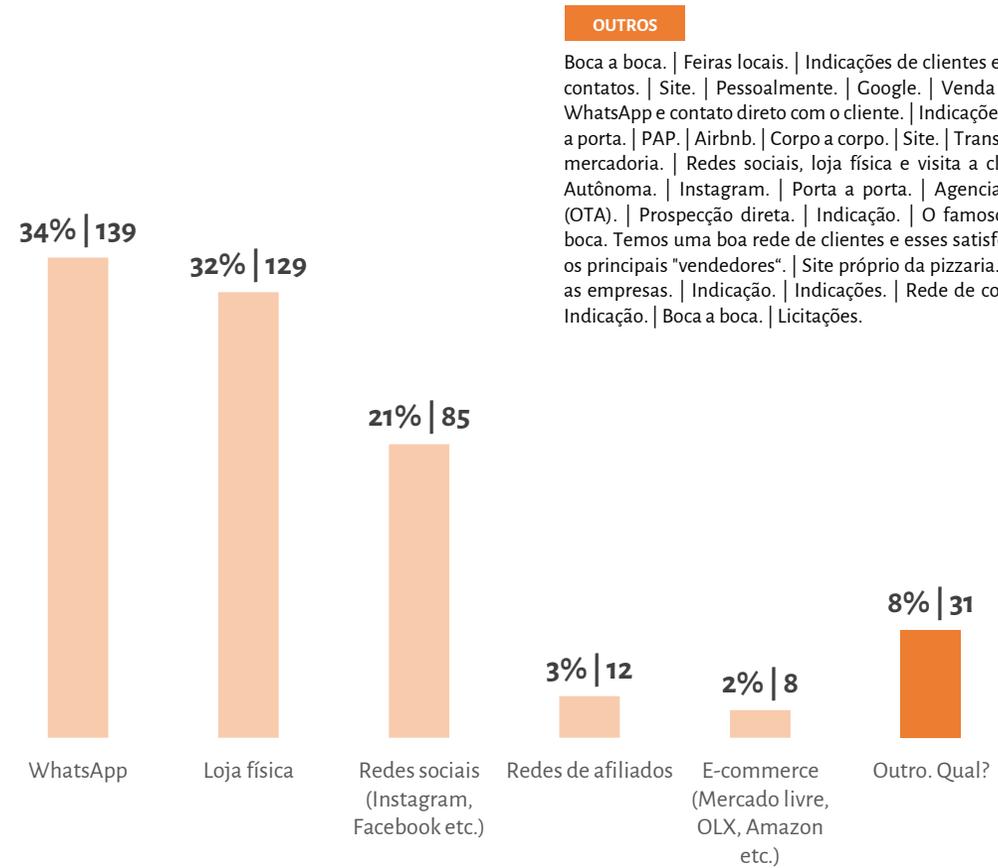


OUTROS

Capital de giro. | Meu negócio é de família. Eu herdei ele. | Falta de estudos. | Dificuldade de mão de obra. | Não encontrei dificuldades na época. Em 1986 penso que foi mais fácil do que hoje pra empreender. | São poucas pessoas para trabalhar, pessoas como eu que vestir a camisa das empresas que trabalhei.

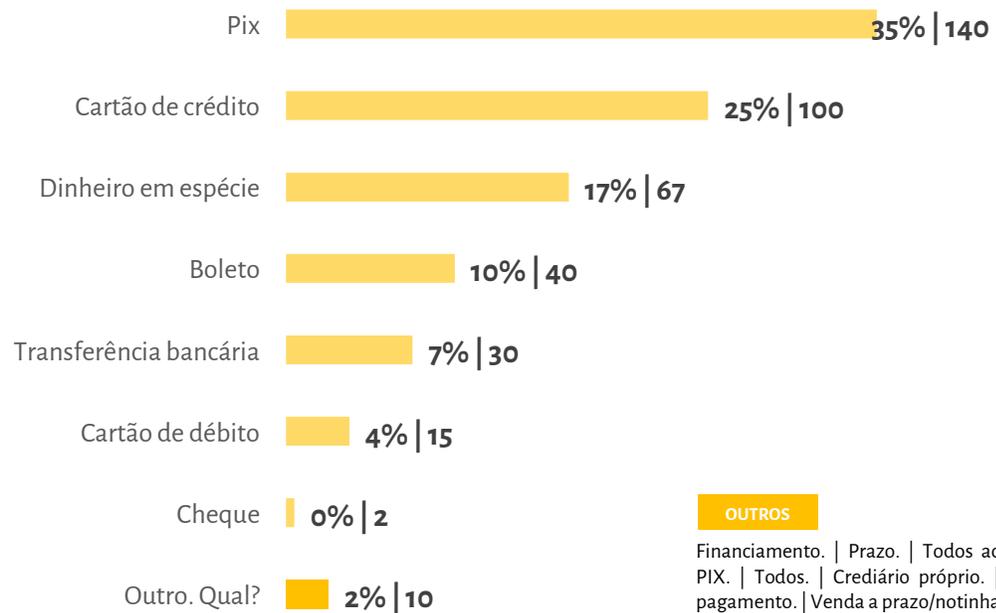


14| Qual o principal canal de vendas do seu negócio?



QUANTIDADE DE RESPONDENTES: 404

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

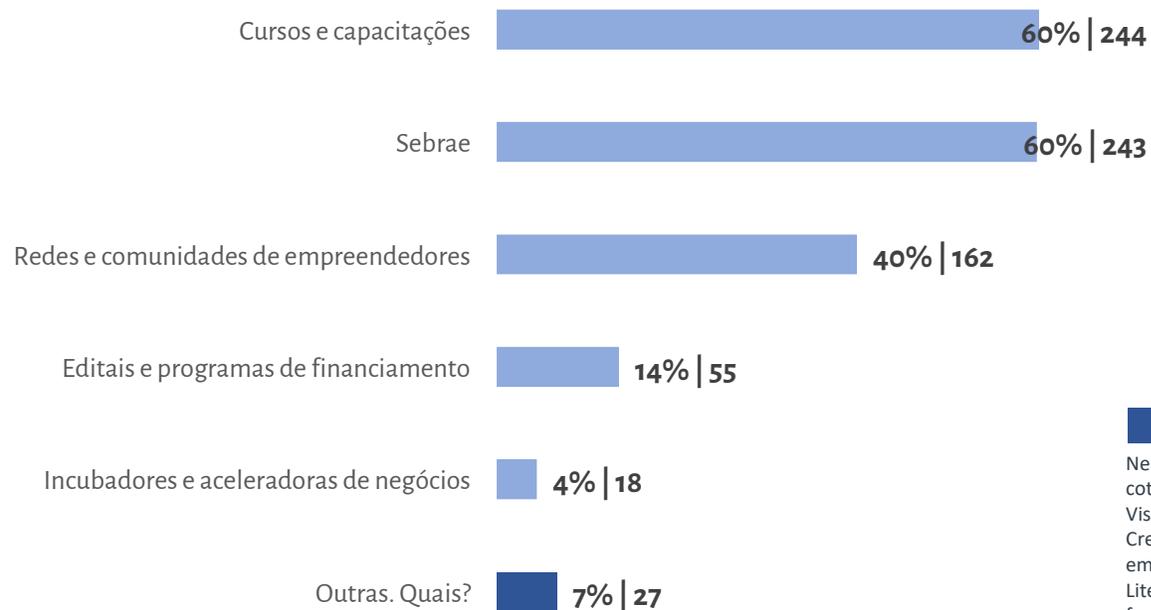


OUTROS

Financiamento. | Prazo. | Todos acima. | Dinheiro, cartão, PIX. | Todos. | Crediário próprio. | Booking. | Sistema de pagamento. | Venda a prazo/notinha.



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



OUTROS

Nenhum. | Nunca procurei. | Profissionais experientes. | O cotidiano. | Nenhuma instituição. | Nenhum. | Nenhum. | Visitações residenciais e comerciais. | Nunca busquei. | Credenciamento junto as fábricas. | Mentorias. | A própria empresa. | Nenhum. | Banco. | Bancos. | Google. | Literatura. | Nenhuma. | Cartórios e profissionais com formação em direito. | Usei conhecimentos já adquiridos. | OCEB/SESCOOP/CRCBA/sindicato. | Leitura em livros. | Feiras e eventos. | Cursos online de empreendedorismo. | No momento nenhuma. | CDL. | Boca a boca.

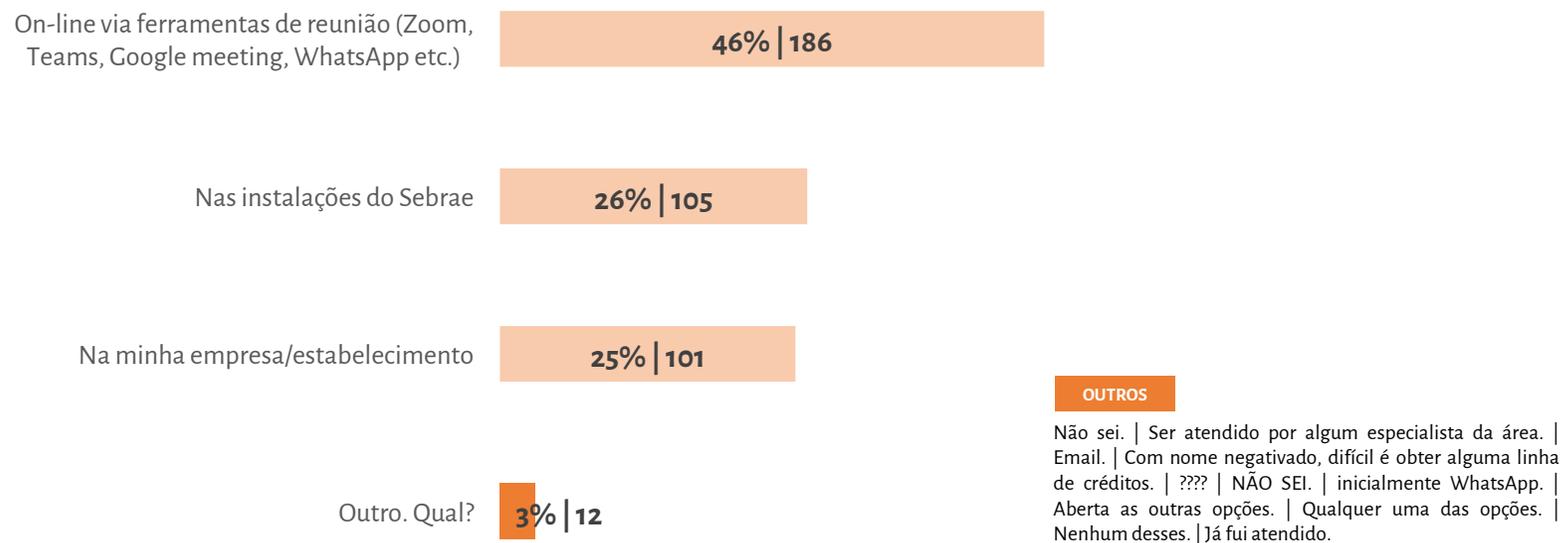
17| Que tipo de apoio gostaria de receber do Sebrae Bahia para apoiar a gestão e/ou planejamento da sua empresa/negócio? (Aceita mais de uma resposta)



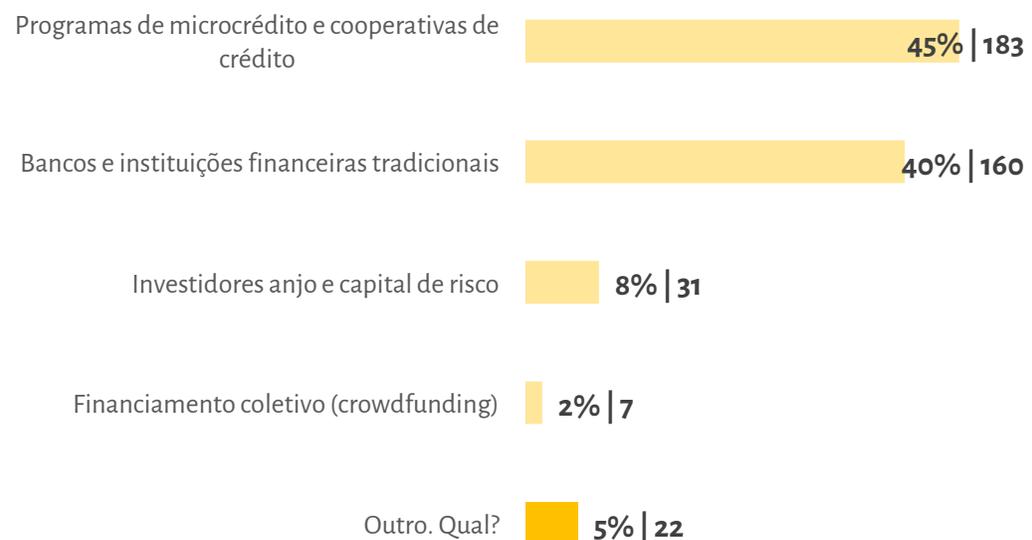
OUTROS

Incentivo do governo, ao invés de passar recursos para os grandes, deveria dar uma linha de créditos aos pequenos comerciantes. | Apoio financeiro. | Editais e programas financeiros. | Direcionamento a agentes financeiros que trabalhem com juros reduzidos para pequenas empresas. | Direcionamento para acesso a linha de crédito. | Apoio financeiro pra abrir uma loja. Pois representantes já tenho pra receber as mercadorias de cama mesa e banho. | Inclusive tenho um projeto de construir um pousada e vou precisar do apoio do SEBRAE muito em breve. | Na moral nhã área de assistência técnica não tem nada que o SEBRAE possa fazer. | Incentivo do governo-(PRONAF). | Vendas por meio digital. | Construção de projetos para captação de recursos não reembolsáveis. | Aplicativo. | Ajuda empréstimo para investimento do crescimento da empresa. | Orientação financeira. | Ajuda pra conseguir linha de crédito com taxas de juros menores. | Cursos. | Eventos em Itabatan. Vamos fazer um em agropecuária? | Parceria com feira de comercialização, tendo o SEBRAE como gestor do evento. | Como estou começando o curso de empreendedorismo negócio e gestão. | Linhas de crédito para MEI. Há uma falácia no mercado, sobre essa acessibilidade dos MEIS ao crédito, na prática, não ocorre. | Nenhuma das opções

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



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



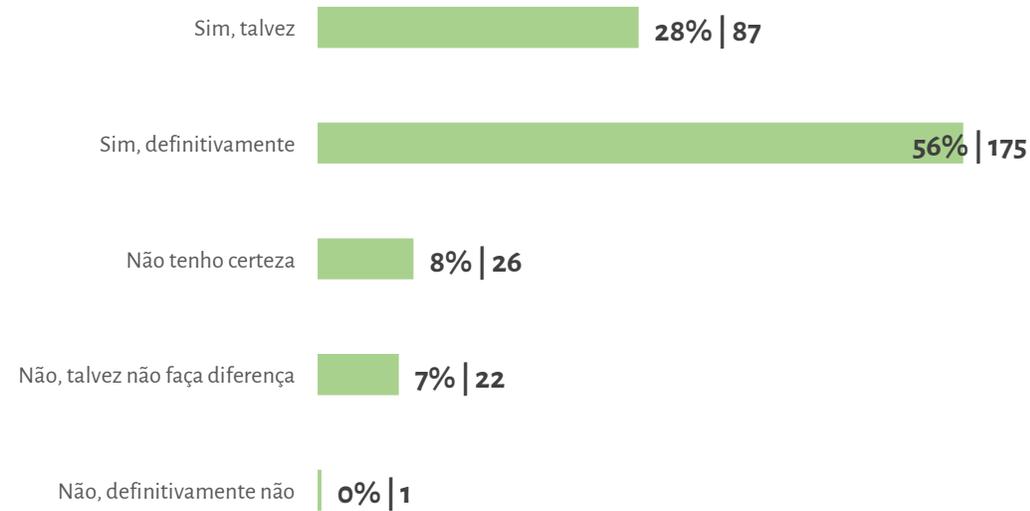
OUTROS

Não preciso de financiamento para o negócio. | Não preciso de financiamento. | Nenhum. | Recurso próprio pois os juros e a burocracia nos impedem de crescer. | Nenhuma. | Não preciso de recurso financeiro. | Não sei. | Renda própria. | Nenhum. | Se o SEBRAE puder ajudar no financiamento do projeto da pousada eu também vou precisar de financiamento. | Sem opinião formada. | Editais de financiamento público. | Editais. | Não sei. | Edital de bolsas pra investimento em inovação. | Nenhum. | 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. | Um que possa nos ajudar sem burocracia.



**PERGUNTAS ESPECÍFICAS
PARA O(A) EMPREENDEDOR(A)
NEGRO(A)**

20| 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?



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

Sim

43% | 134

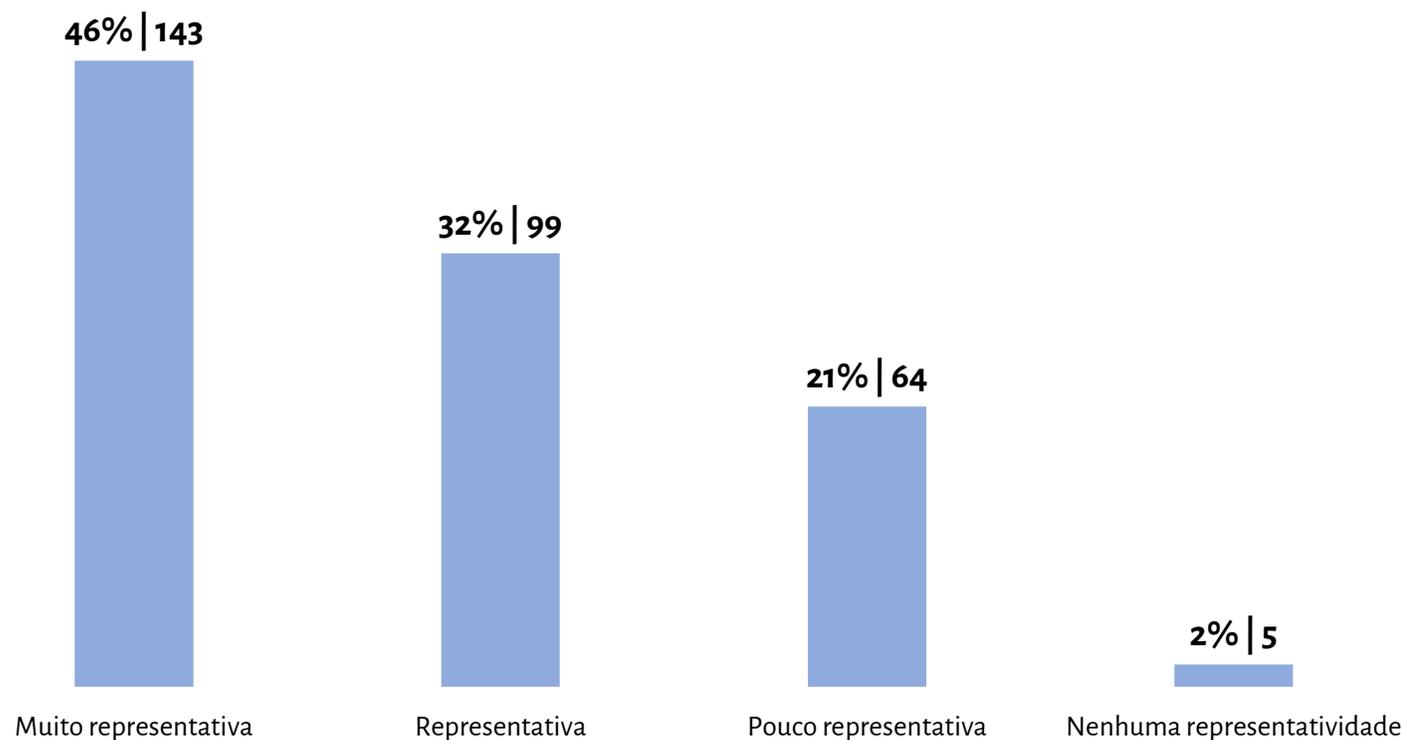
Não

57% | 177

QUANTIDADE DE RESPONDENTES: 311

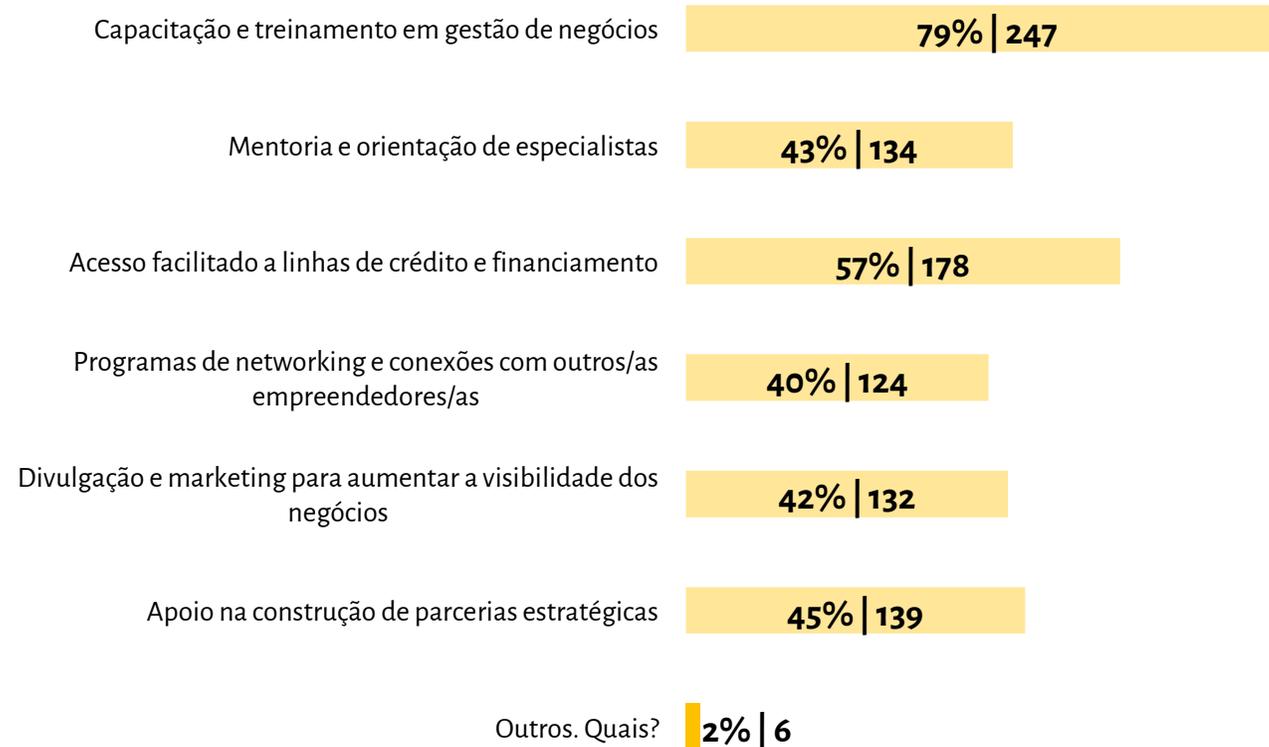


22 | Como você avalia a presença de empreendedores negros em eventos e feiras de negócios na Bahia?



QUANTIDADE DE RESPONDENTES: 311

23 | 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 também é muito difícil pelo Brasil ser EXTREMANTE MACHISTA. | Parcerias com entidades financeiras para viabilizar recursos de investimentos para pequenas empresas. | Jj

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

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.

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 atraía 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.

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

