



Recorte da pesquisa Propósito dos Pequenos Negócios Baianos 2024

EMPREENDEORISMO NA

# MATURIDADE

desafios e oportunidades para empreendedores 50+



ITEM	DESCRIÇÃO
TIPO DE PESQUISA	QUANTITATIVA
OBJETIVO	ANALISAR O PERFIL DOS EMPREENDEDORES BAIANOS 50+ (COM MAIS DE 50 ANOS)
APLICAÇÃO	QUESTIONÁRIO ON-LINE (FERRAMENTA SURVEY MONKEY)
PERÍODO DE REALIZAÇÃO	31/07 a 23/08/2024
PÚBLICO	EMPREENDEDORES 50+ ATENDIDOS PELO SEBRAE BAHIA
UNIVERSO: 19.821	AMOSTRA REALIZADA: 338 AMOSTRA 50+: 119
GRAU DE CONFIANÇA	95%
MARGEM DE ERRO	5%

O empreendedorismo na maturidade, especialmente para indivíduos com mais de 50 anos, é um fenômeno crescente e significativo. Este grupo etário, muitas vezes chamado de “empreendedores maduros” ou “empreendedores 50+”, enfrenta uma série de desafios e oportunidades únicas ao iniciar e gerir negócios.

De acordo com o IBGE, a população com mais de 50 anos no Brasil tem crescido, e a expectativa é de que continuem a aumentar. Os dados do censo demográfico (2022) mostraram que o número de brasileiros com mais de 50 anos aumentou 63,21% passando de 34 milhões para 55,5 milhões. Nesse ritmo, a previsão é que a população idosa salte para quase 100 milhões em 2070.

Esse cenário abre perspectivas tanto para a demanda de produtos e serviços pela população mais madura, experiente da população, como também do crescimento do empreendedorismo na maturidade.

O empreendedorismo na maturidade não só desafia estereótipos de idade, mas também abre portas para um crescimento econômico sustentável e inclusivo.

## PRINCIPAIS RESULTADOS



- **54%** dos respondentes são do gênero masculino;
- **61%** dos empreendedores possuem ensino superior completo;
- **43%** dos negócios geridos pelos empreendedores são microempresas;
- **85%** das atividades dos negócios estão no setores de comércio & serviços;
- **48%** dos empreendedores 50+ possuem renda mensal entre R\$ 1.412,00 e R\$ 5.648,00 (entre 1 e 4 salários-mínimos);
- Autonomia (**60%**), Desenvolvimento pessoal e profissional (**45%**) e Identificação de oportunidades de mercado (**40%**) foram os três principais motivos que levaram os respondentes a ter um negócio próprio;
- Cargas tributárias (**41%**), Acesso a recursos financeiros e Pouca oferta de investimentos (**33%**) foram as três principais dificuldades enfrentadas na abertura do negócio;
- O WhatsApp é o principal canal de vendas do negócio para **39%** dos empreendedores;
- O PIX é o meio de pagamento mais utilizado no negócio para **39%** dos empreendedores;



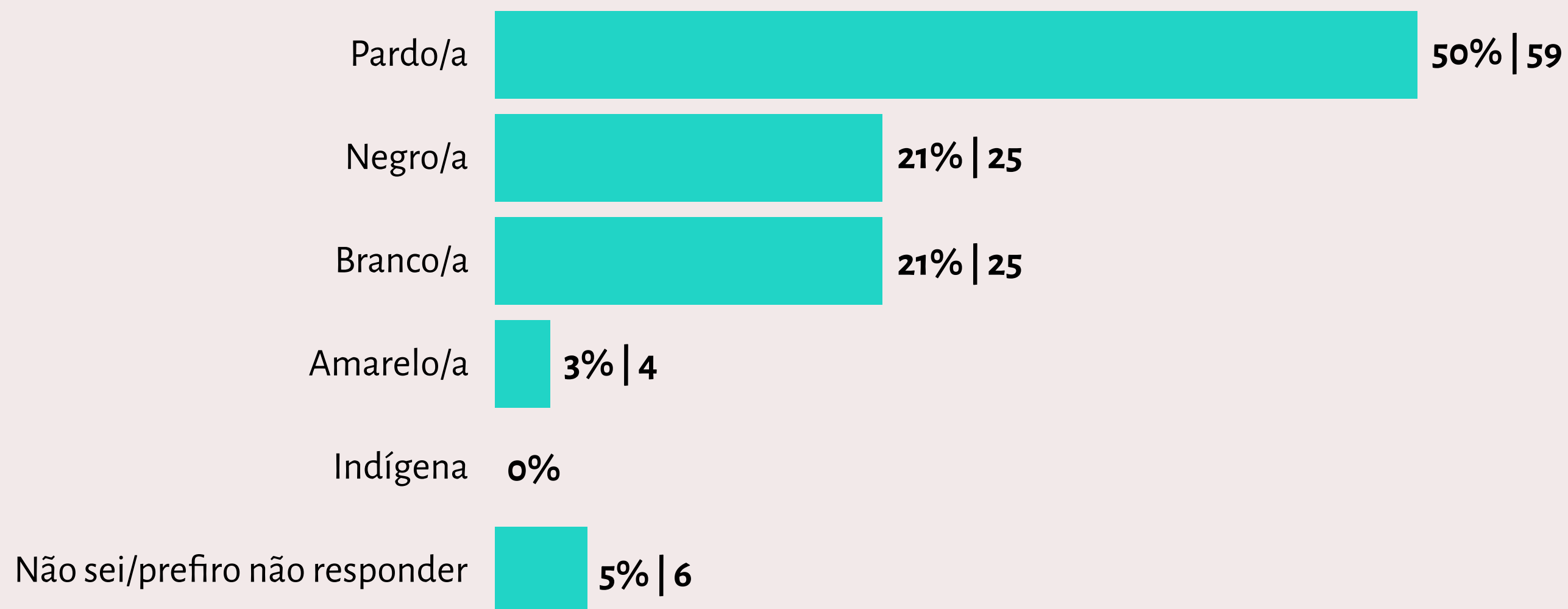
Recorte da pesquisa Propósito dos  
Pequenos Negócios Baianos 2024



# RESULTADOS GERAIS

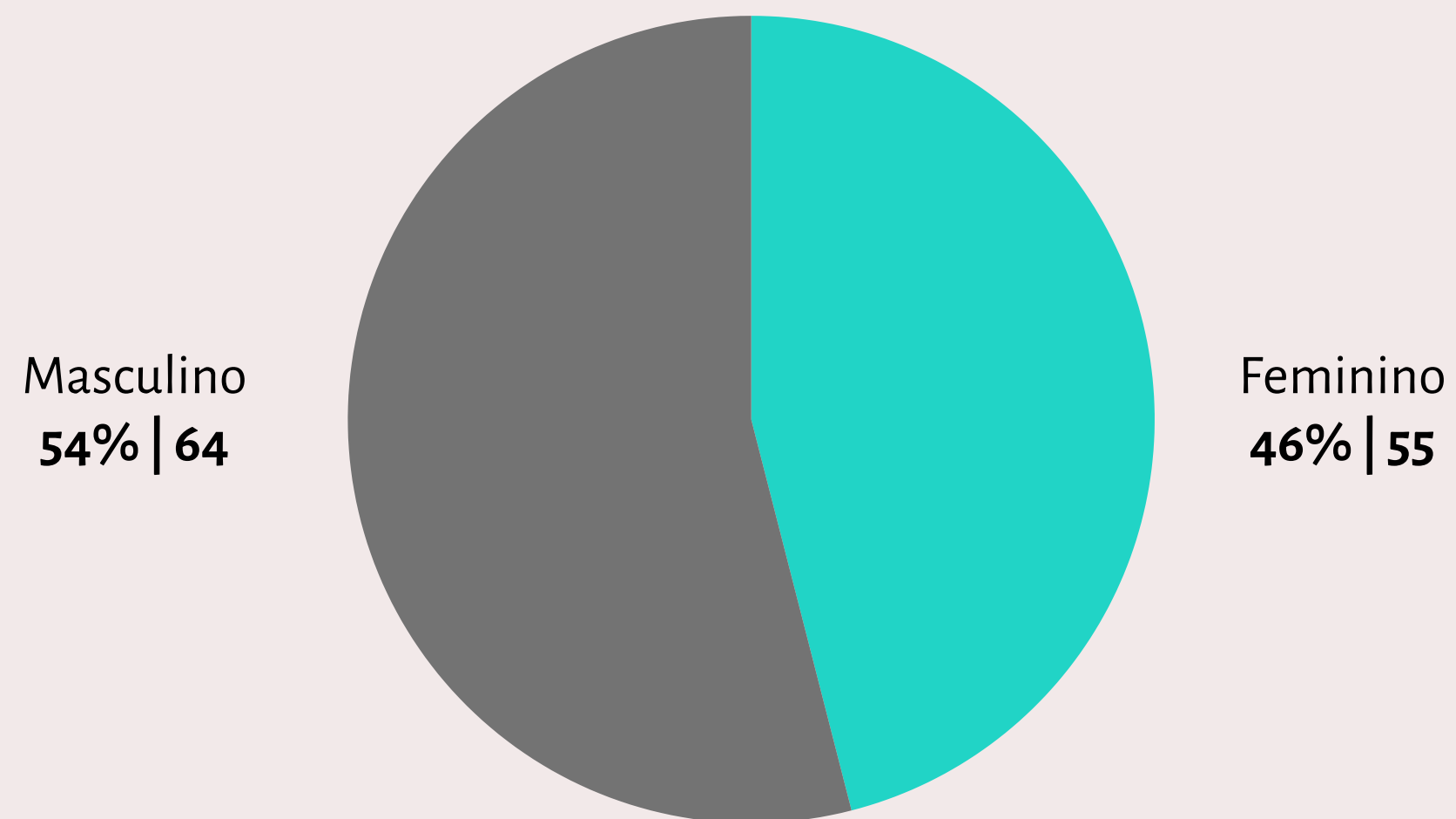


# 1 Como você se identifica racialmente?



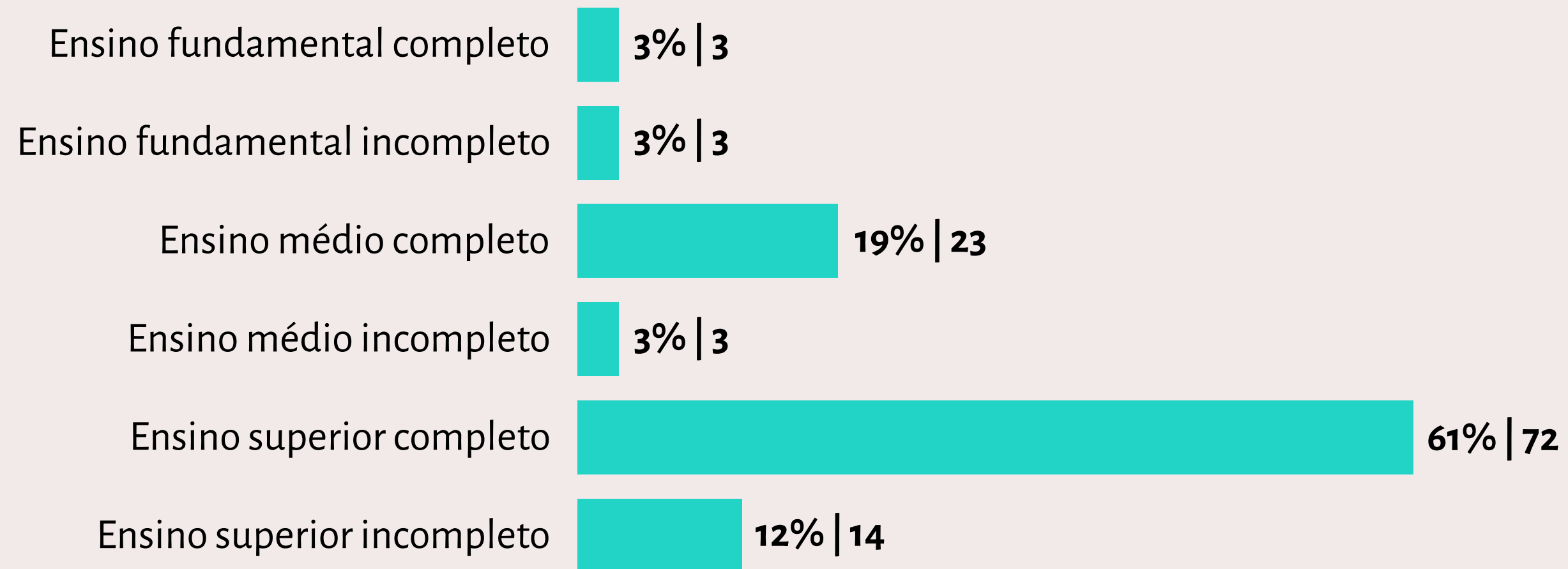
Quantidade de respondentes: **119**

**2** Com qual gênero você se identifica?



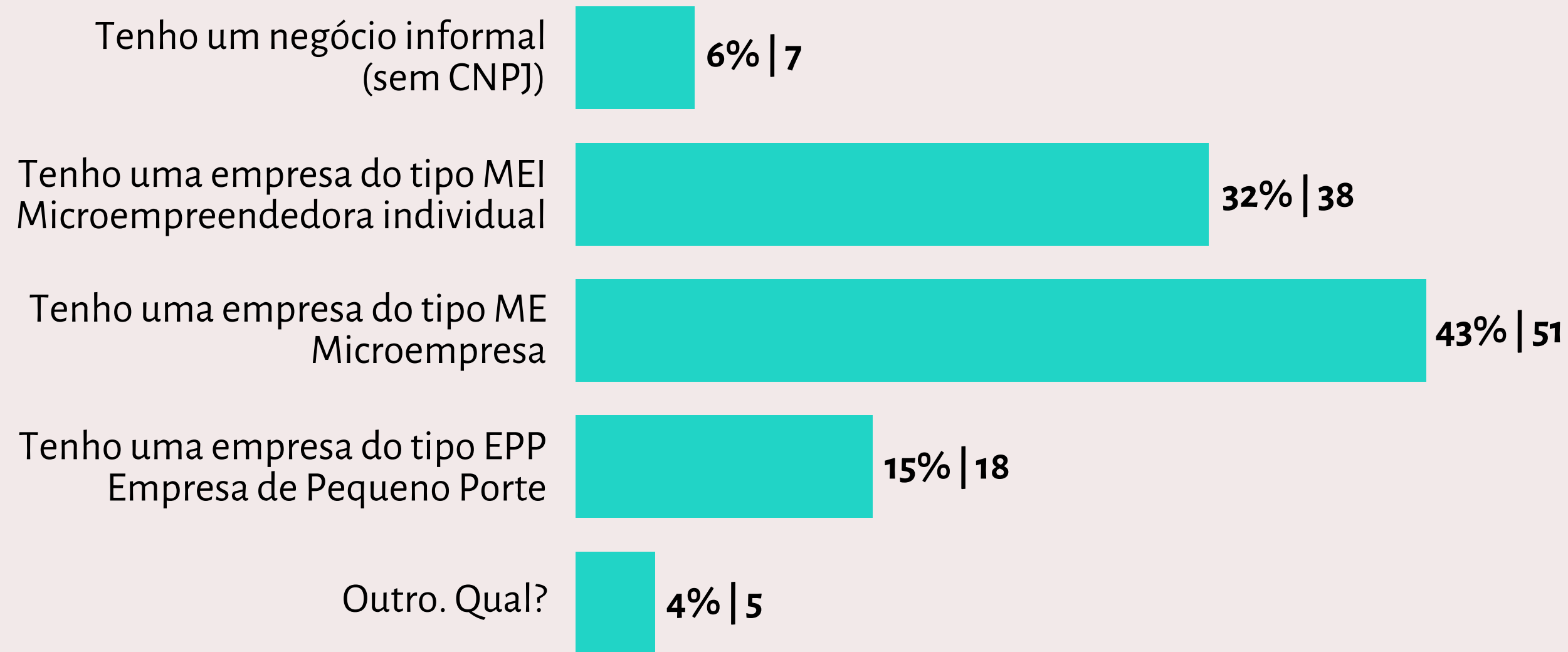
Quantidade de respondentes: **119**

**3** Qual é a sua escolaridade?



Quantidade de respondentes: **119**

**4** Em qual situação você se enquadra atualmente?

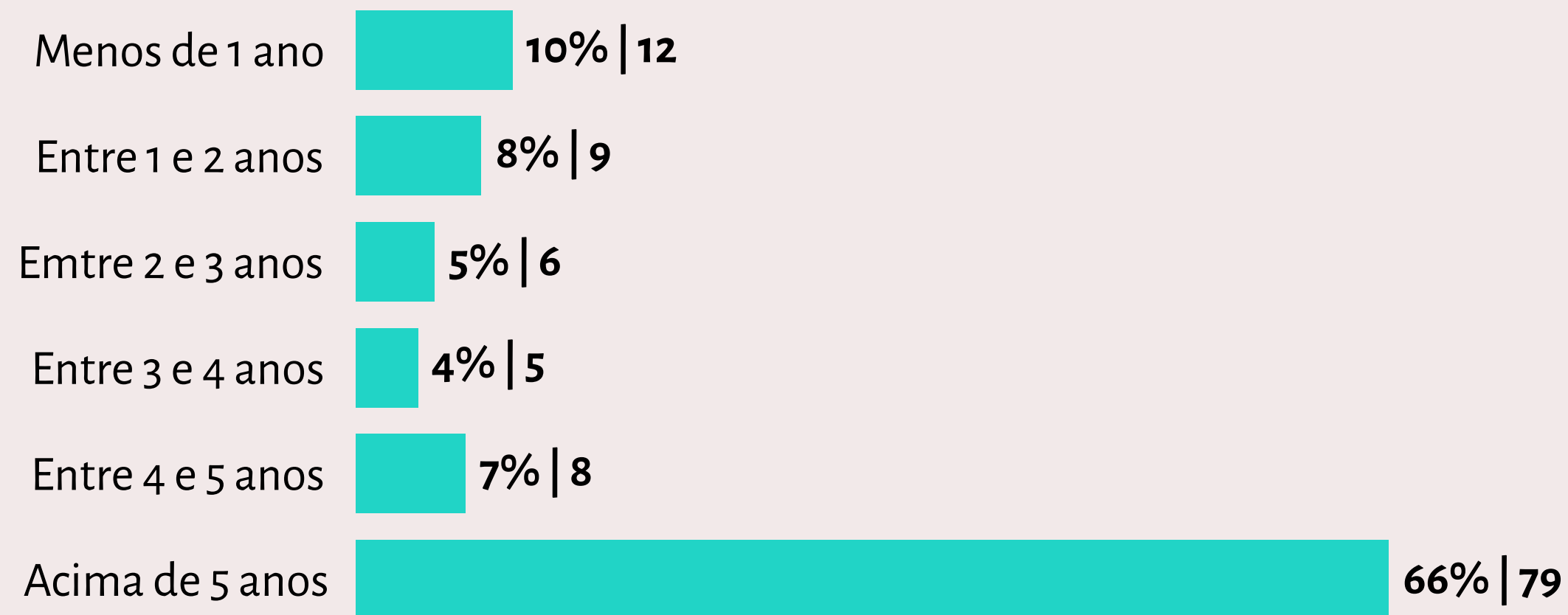


Quantidade de respondentes: **119**

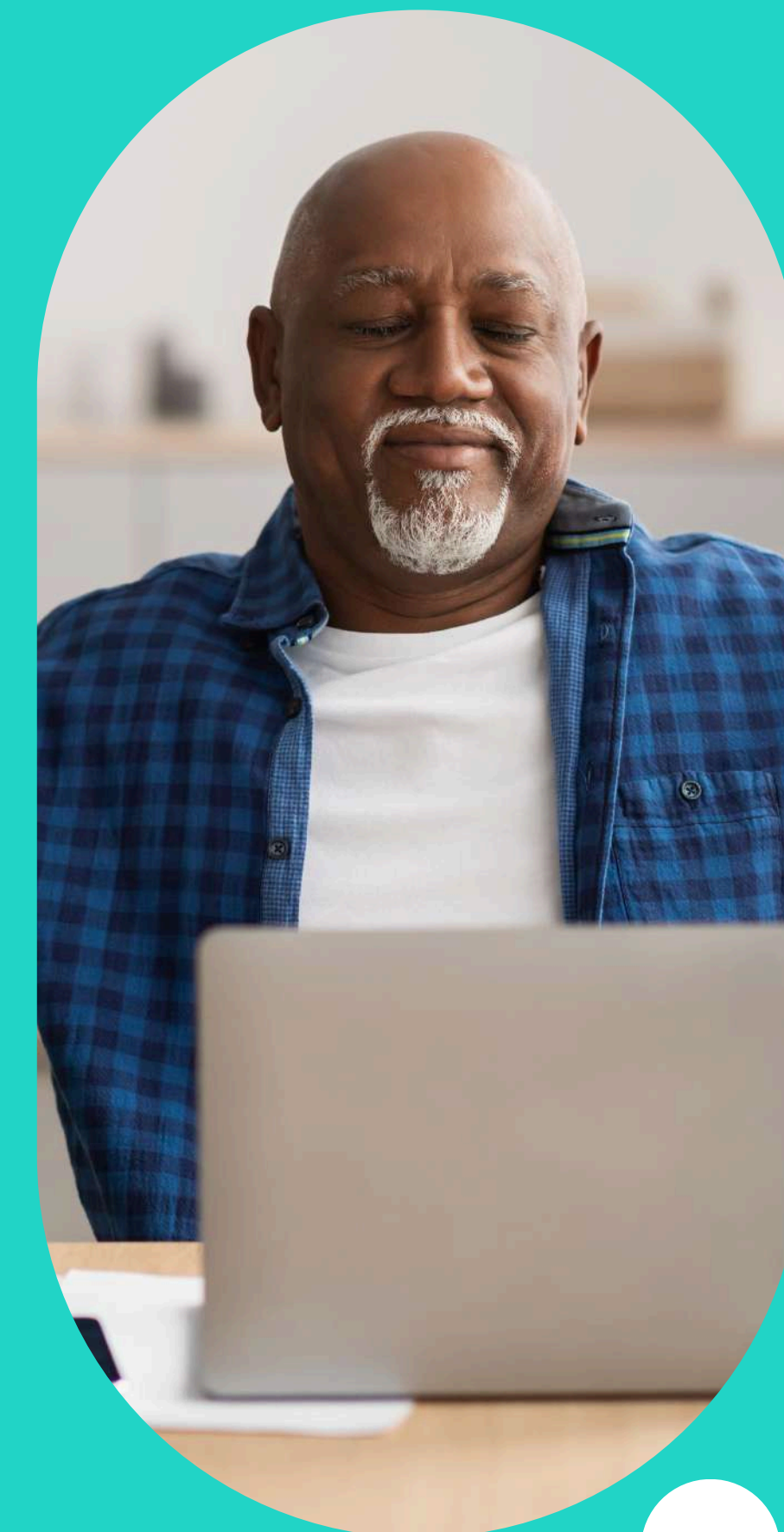
**Outros**

Caf. | Sou Gestor de uma microempresa. | Associação com CNPJ ativo. | Empresa de representação. | Empresa com CNPJ e médio porte.

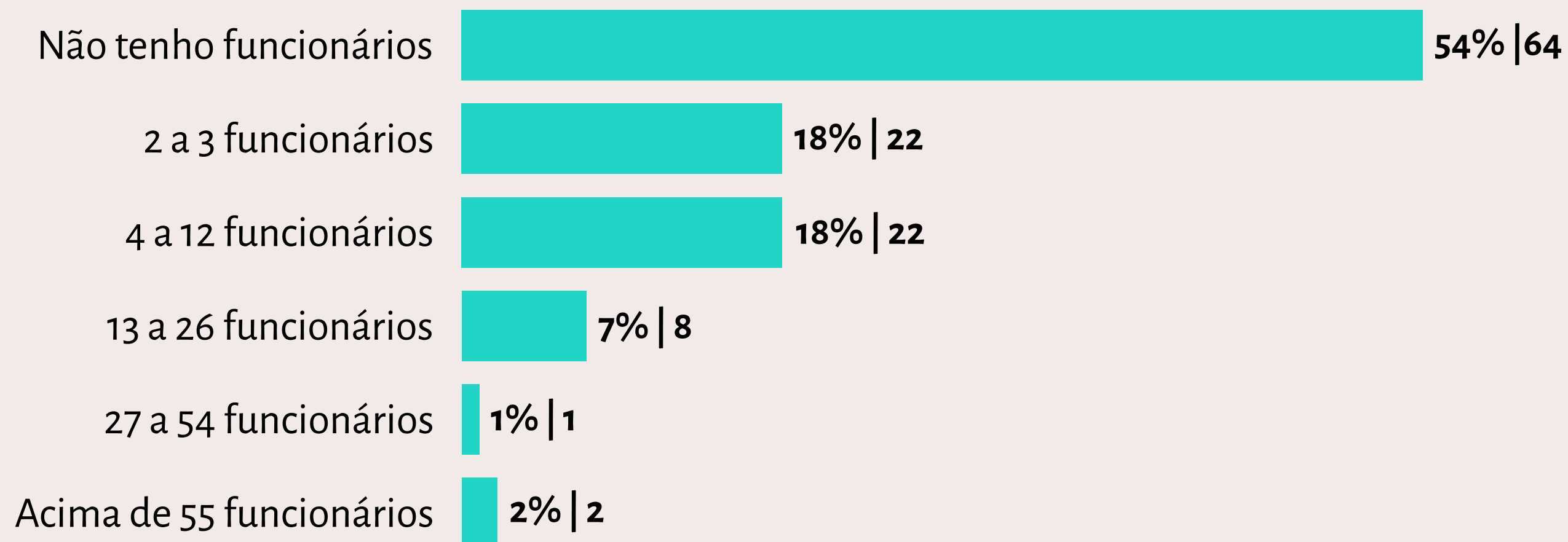
**5** Quanto tempo de existência seu negócio tem no mercado?



Quantidade de respondentes: **119**

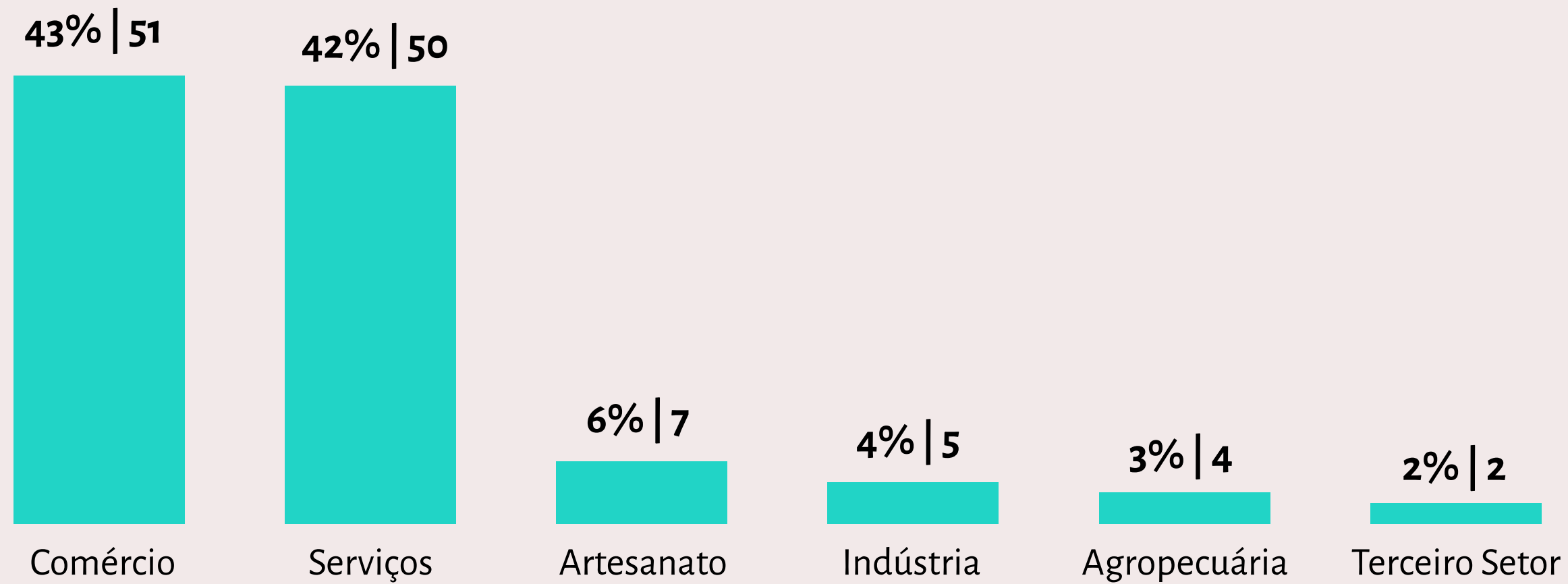


## 6 Quantos funcionários há na sua empresa?



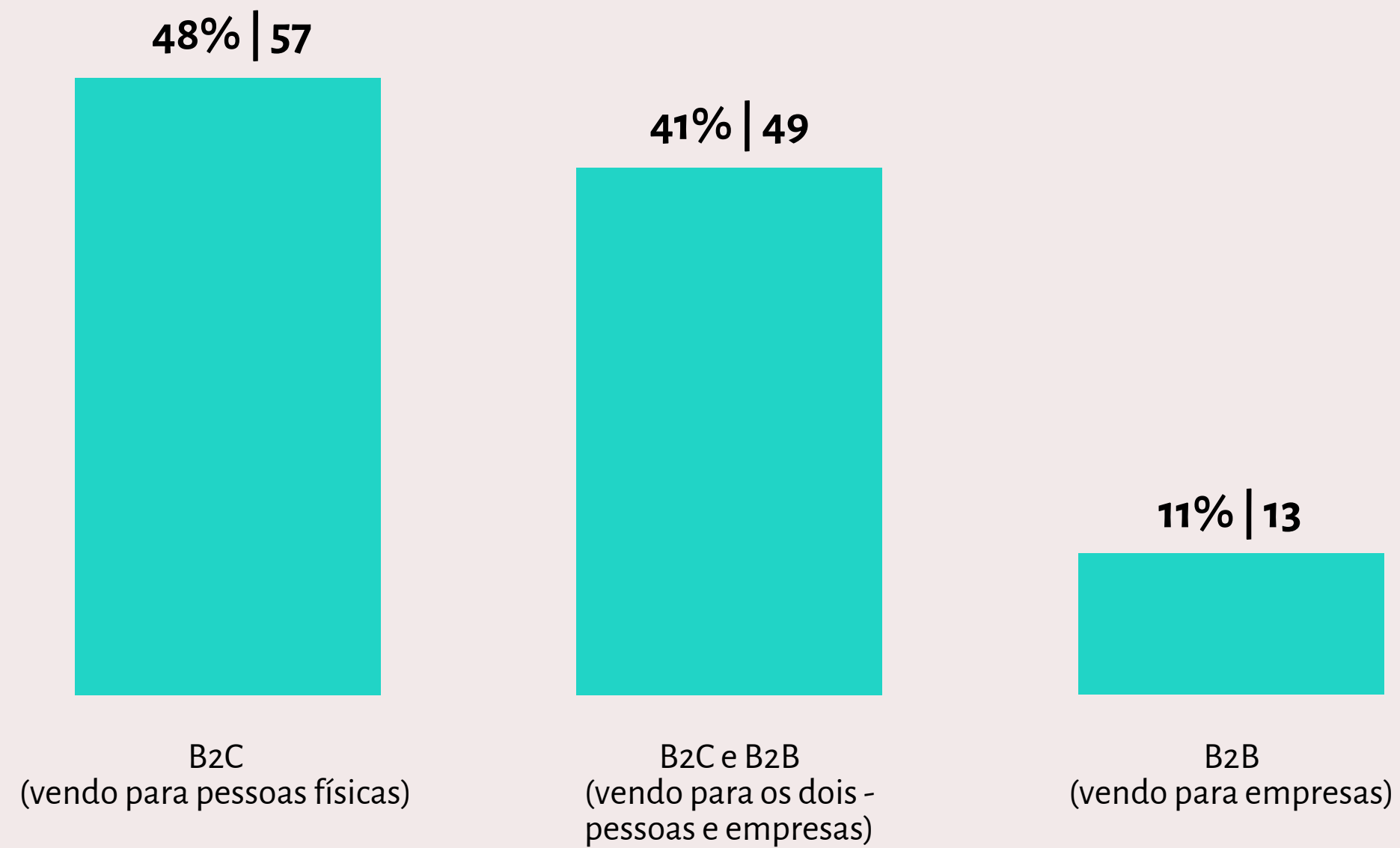
Quantidade de respondentes: **119**

**7** Qual o setor de atividade do seu negócio?



Quantidade de respondentes: **119**

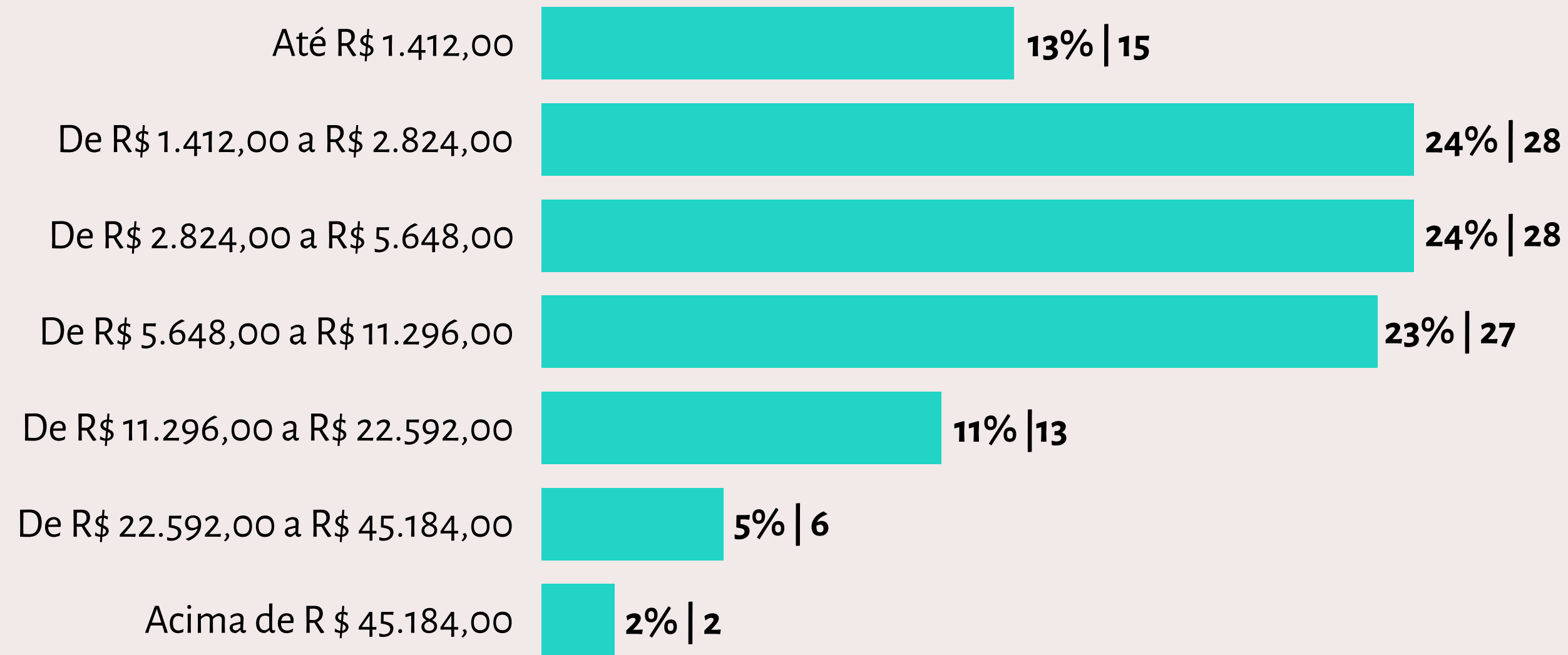
**8** Qual o público-alvo das vendas do seu negócio?



Quantidade de respondentes: **119**

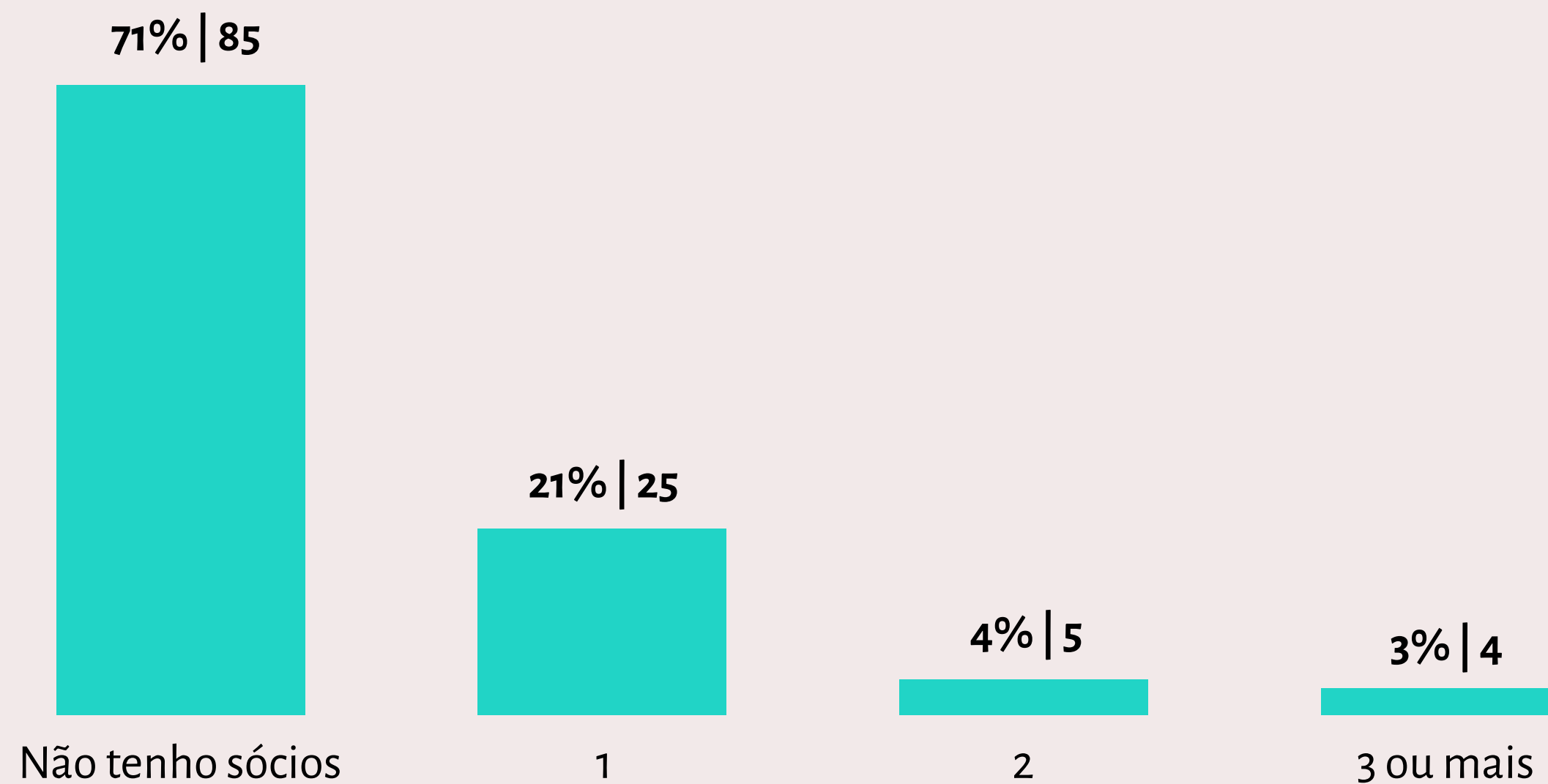


**9** Qual sua renda mensal?



Quantidade de respondentes: **119**

**10** Qual a quantidade de sócio(as) no seu negócio, além de você?



Quantidade de respondentes: **119**

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

TEMÁTICA	RESPONDENTES (%)	RESPONDENTES (QUANT.)
Autonomia e independência	60%	71
Desenvolvimento pessoal e profissional	45%	53
Identificação de oportunidades de mercado	40%	48
Alternativa para sobrevivência	40%	47
Realização de um propósito pessoal	40%	47
Inspiração e referência para outras pessoas	14%	17
Empoderamento econômico	13%	15
Geração de riqueza para as futuras gerações	13%	15
Flexibilidade e Conciliação	9%	11
Fortalecimento do empreendedorismo feminino	9%	11
Impacto social	8%	9
Preservação cultural	3%	4
Superar barreiras e estereótipos	3%	3
Cultivo de talentos locais	1%	1
Promoção da diversidade e inclusão	1%	1
Romper com a hierarquia corporativa	0%	0
Outro. Qual?	3%	4

### Outros

Tenho fibromialgia e não consigo trabalhar como CLT, tem semana que passo vários dias de cama. | Empreendedorismo. | Fui demitida com idade acima de 47 anos e o mercado não me absorveu mais. Não tive alternativa. | Estimular as próximas gerações a empreender e ter educação financeira, inspiração e referência para outras pessoas.

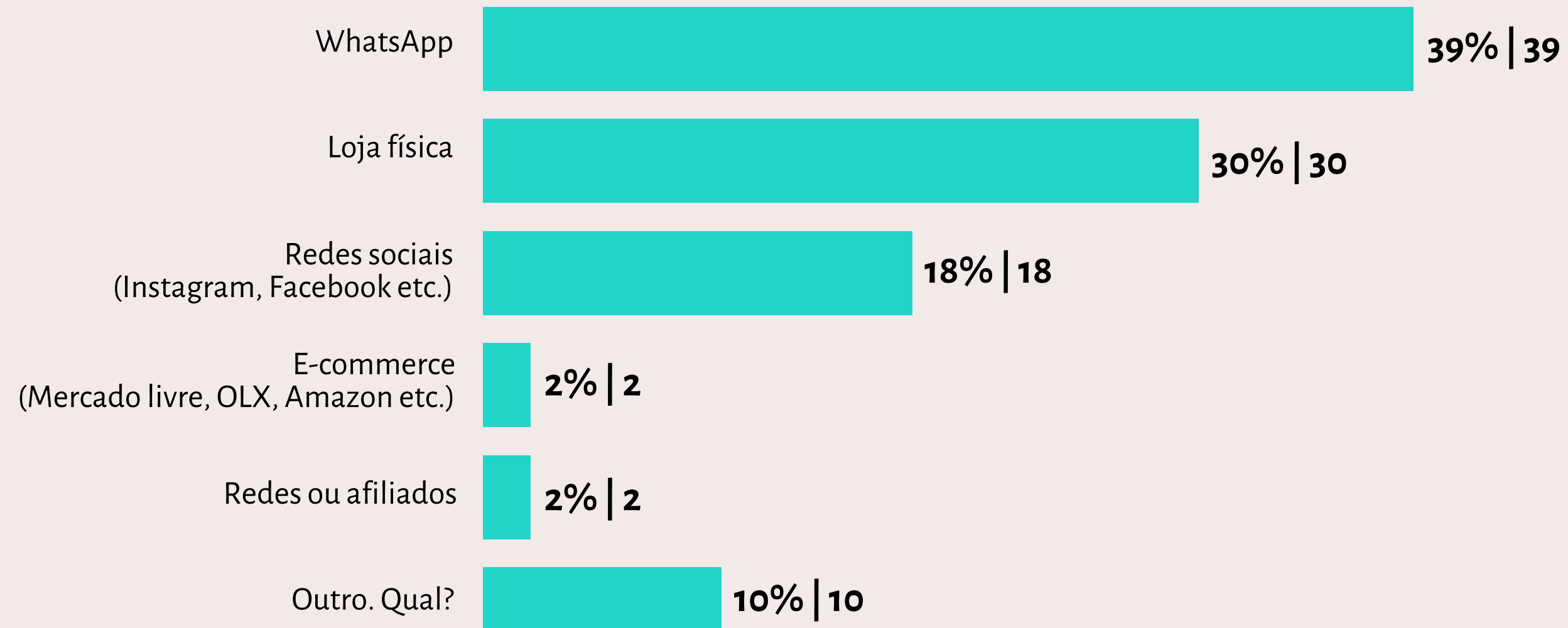
## 12 Quais as três principais dificuldades que você enfrentou para abrir o seu negócio?

TEMÁTICA	RESPONDENTES (%)	RESPONDENTES (QUANT.)
Cargas tributárias	41%	41
Acesso a recursos financeiros	35%	35
Pouca oferta de investimentos	33%	33
Não sabia como tornar o negócio rentável	29%	29
Acesso limitado a mercados e clientes	25%	25
Ausência de mentoria e apoios adequados	22%	22
Networking (rede de contatos) limitado	21%	21
Burocracia	19%	19
Desconhecimento de estratégias digitais	17%	17
Pouco acesso à educação empreendedora	15%	15
Capacitação e conhecimento específico	12%	12
Falta de apoio das pessoas ao meu redor	9%	9
Falta de autoconfiança de que daria certo	9%	9
Desigualdade na distribuição dos recursos públicos	6%	6
Estereótipos e preconceitos	3%	3
Exclusão de programas de aceleração e incubação	3%	3
Outro. Qual?	4%	4

### Outros

Mão de obra qualificada. | Espaço de comercialização - eventos para artesanato. | Nível de consciência das pessoas. | Mão de obra capacitada.

**13** Qual o principal canal de vendas do seu negócio?

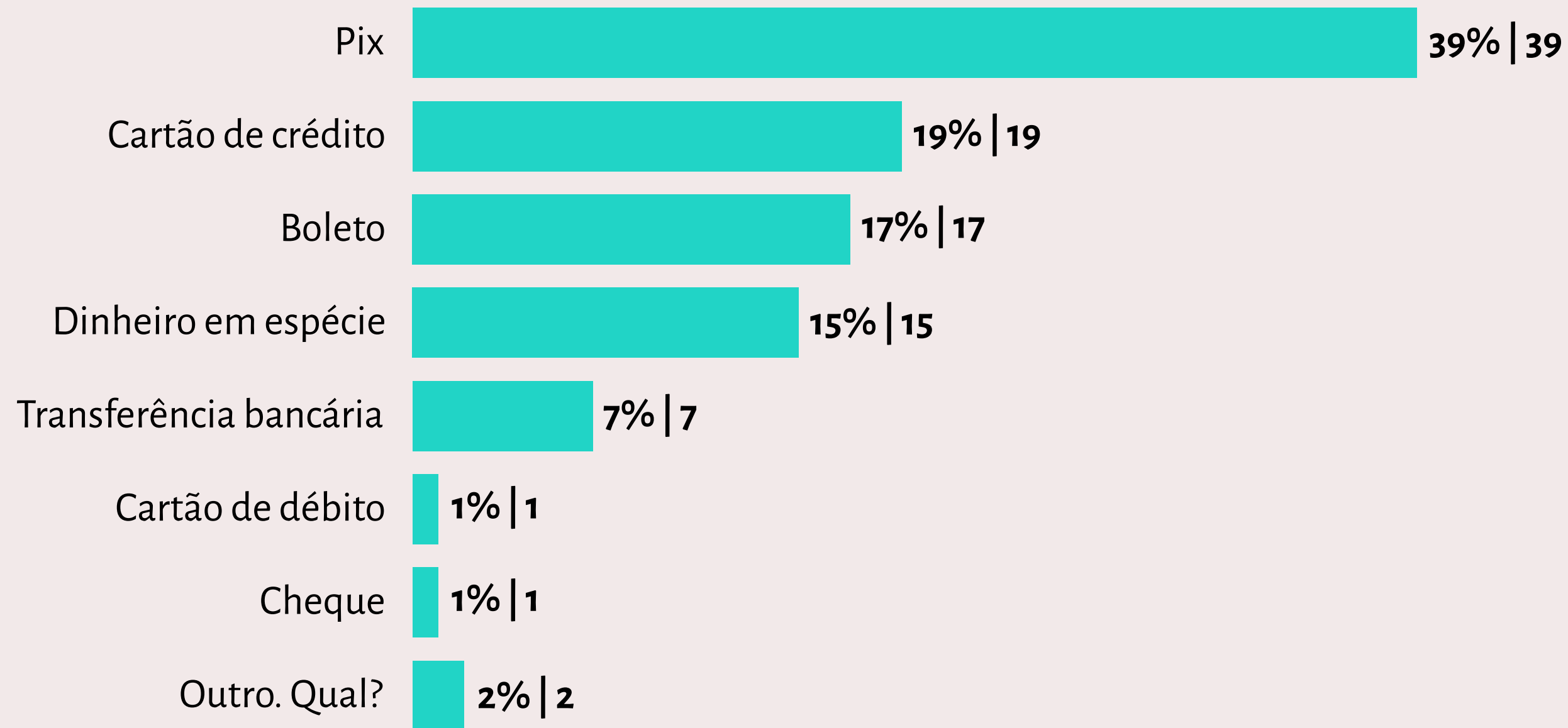


Quantidade de respondentes: **101**

**Outros**

Indicações. | Divulgação boca a boca devido ao meu profissionalismo e autoconhecimento no mercado de trabalho. | Porta a porta. | Espaço físico e WhatsApp. | Boca a boca. | Indicação. | Feiras. | Eventos. | Atendimento presencial.

**14** Qual o meio de pagamento mais utilizado no seu negócio?



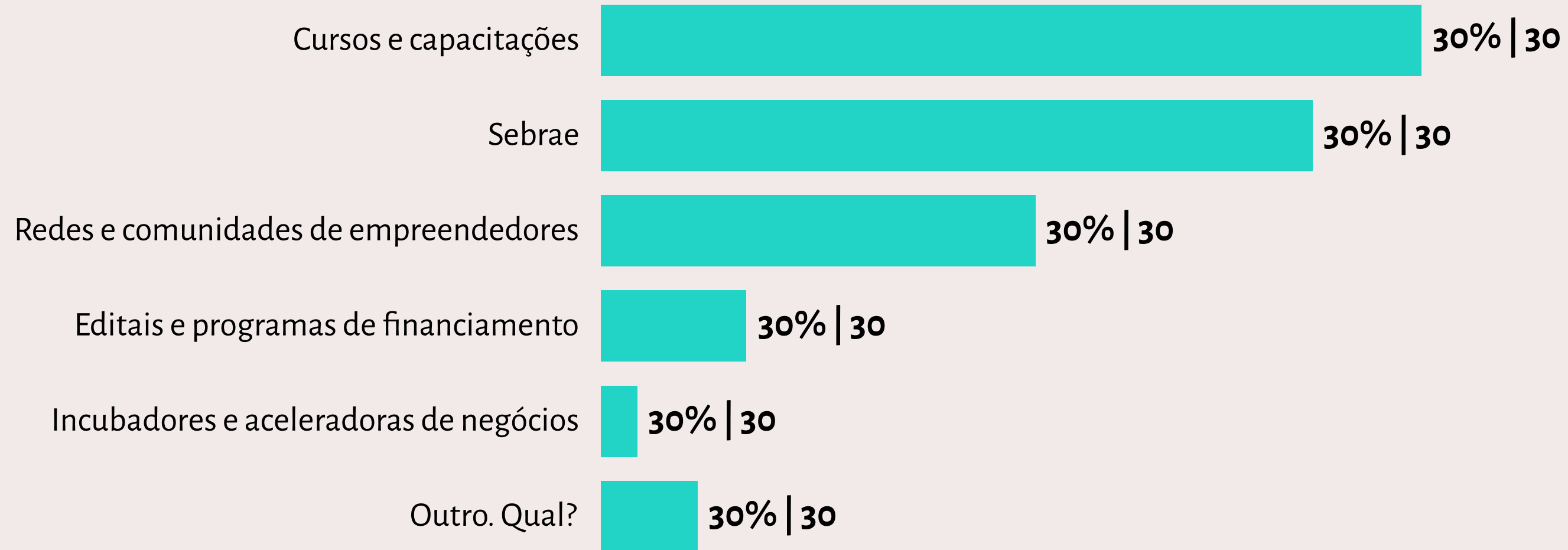
Quantidade de respondentes: **101**

**Outros**

Dinheiro, Pix, cartão de débito, cartão de crédito. | Dinheiro, cartão, Pix e transferência.

15

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



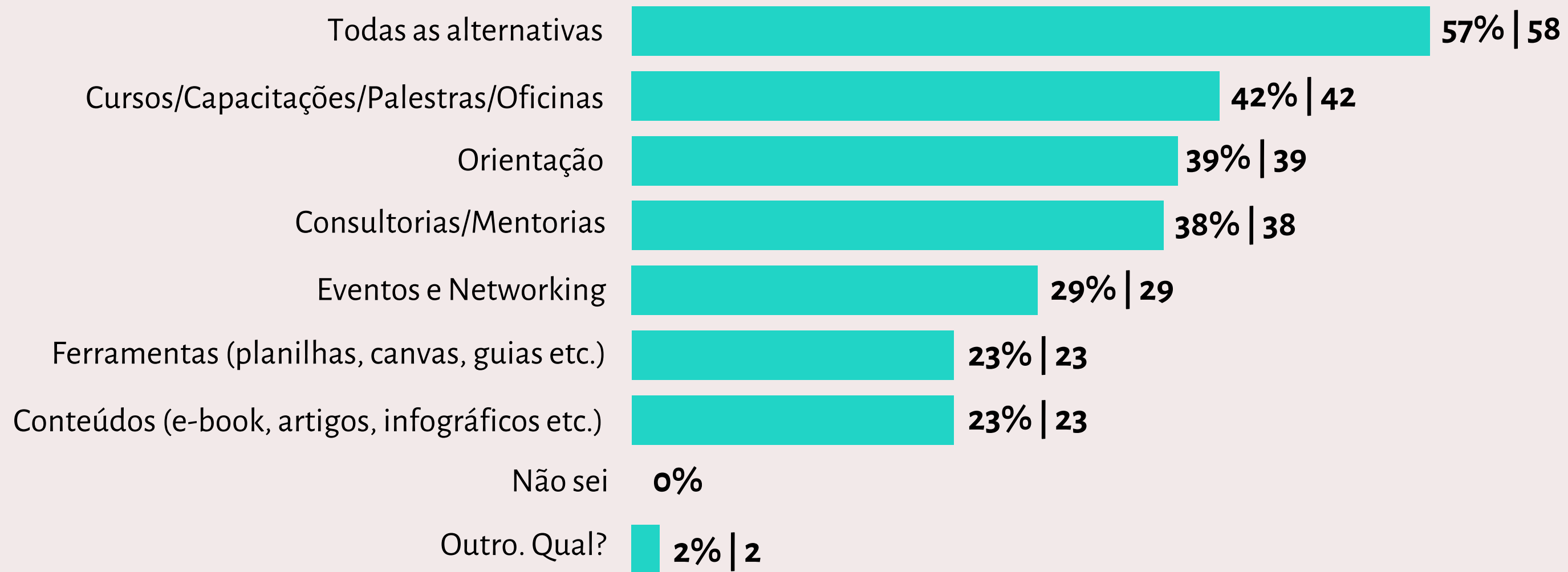
**Outros**

Instagram, propaganda boca a boca. | Eu corro atrás de conhecimento, por meio de lives ou cursos livres que consigo pagar. | Quero muito aprender. | Amigos. | Órgão de classe. | Várias formações acadêmicas. | Canais em YouTube. | Embora tenha participado de algumas palestras do Sebrae, não buscamos um acompanhamento mais direto.

Quantidade de respondentes: 101

16

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)

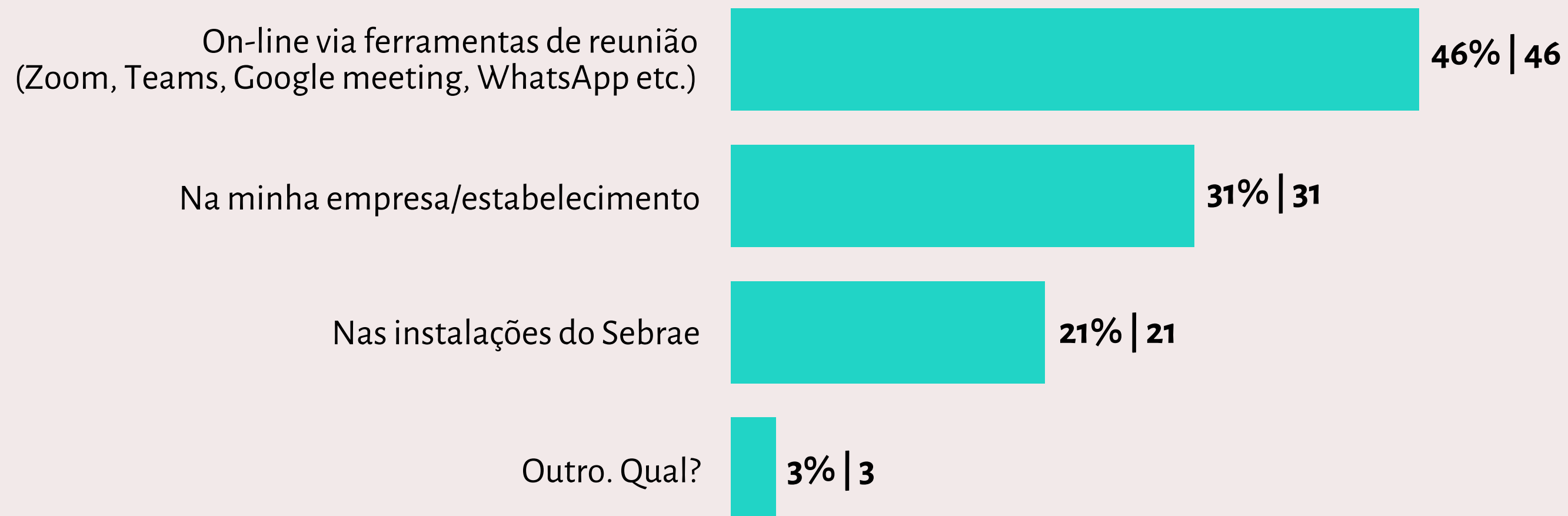


Quantidade de respondentes: 101

Outros

Seleção feita pelo Sebrae para participar de licitações pra MEI.

**17** De que maneira você gostaria de ser atendido pelo Sebrae?



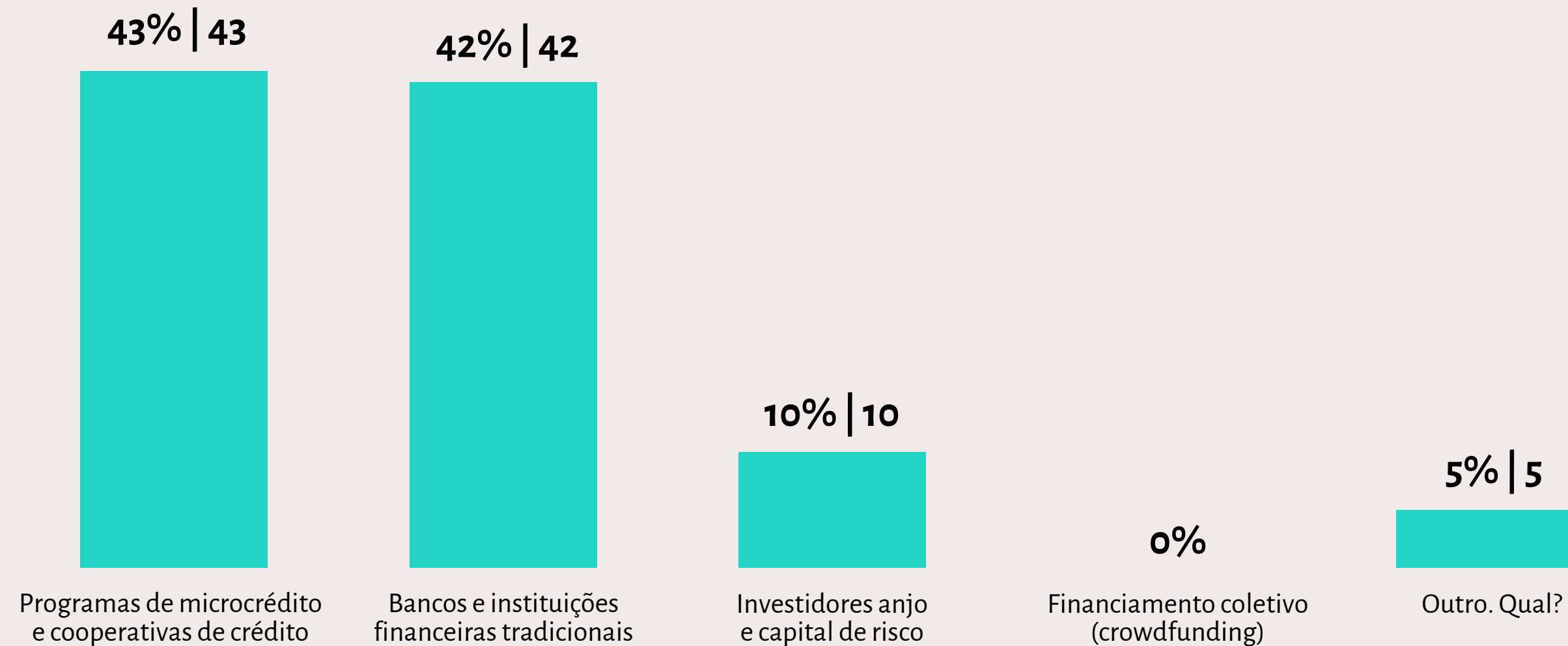
Quantidade de respondentes: **101**

**Outros**

Seleção feita pelo Sebrae para participar de licitações pra MEI.

18

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



Quantidade de respondentes: **100**

**Outros**

Não tenho interesse em financiamento. | Não conheço essas opções. | Não consegui entender direito as alternativas. | A que fosse mais viável para minha empresa. | Leis de incentivo à cultura.

© 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 PELA PESQUISA**

ANDERSON DOS SANTOS TEIXEIRA

### **DIAGRAMAÇÃO**

ALICE DOS SANTOS DE SANTANA

