SEBRAE

2ª EDIÇÃO

MATERNIDADE E NEGÓCIOS:

A FORÇA DAS MÃES EMPREENDEDORAS BAIANAS

CONTEXTUALIZAÇÃO

A chegada de um filho traz desafios e mexe com emoções tão intensas que tudo parece estar meio fora do lugar. Conciliar carreira e maternidade costuma ser um grande desafio para muitas mulheres. Existem aquelas que contam com ajuda dos parceiros, ou que possuem rede de apoio de familiares ou amigos, mas, mesmo assim, as atividades são inúmeras e os afazeres parecem não ter fim, especialmente quando é chegada a hora do retorno ao trabalho. Por outro lado, há mulheres que precisam, desde o início, dar conta de tudo sozinhas – quer seja por escolha própria ou por falta de opção.

As mães empreendedoras enfrentam desafios únicos. A gestão do tempo é crucial, pois elas precisam equilibrar os cuidados com o bebê, os papéis de esposa, filha, estudante e dona de casa, além das demandas do próprio negócio. A necessidade de flexibilidade para atender às necessidades do bebê muitas vezes impulsiona essas mulheres a criarem seus próprios negócios. O empreendedorismo materno é um exemplo do empoderamento feminino, demonstrando que é possível conciliar a maternidade com a realização profissional e a busca por independência financeira.

E para as mães negras os desafios são mais adversos. Essas mulheres, que desempenham muitas vezes o papel de mães solo, enfrentam barreiras significativas em várias áreas da vida, tais como: responsabilidade solitária, dificuldades financeiras, obstáculos no mercado de trabalho, ausência de recursos (materiais e financeiros), desafios psicológicos e emocionais. Em suma, as mães negras enfrentam lutas diárias para criar seus filhos com dignidade, superando diversos desafios e apesar das adversidades também se dedicam ao empreendedorismo.

De acordo com o IBGE, as mulheres representam **35% do total de donos de negócios na Bahia**, e desse grupo, **79% são mulheres negras**. Esses números evidenciam a força do empreendedorismo feminino no estado.

Além disso, a pesquisa qualitativa **“Empreendedorismo Feminino”**, realizada pelo Sebrae, revelou que a maternidade tem um papel central na trajetória empreendedora de muitas mulheres. Para elas, empreender não é apenas uma escolha profissional, mas uma estratégia para **garantir autonomia financeira, manter o nível de renda e conquistar maior flexibilidade de tempo**, equilibrando os desafios da maternidade com a gestão de seus negócios.

A segunda edição da pesquisa **"Maternidade e Negócios – A força das mães empreendedoras**

baianas" desempenha um papel fundamental na compreensão do perfil, das necessidades, dos desafios e dos propósitos das mulheres que conciliam a maternidade com o empreendedorismo na Bahia.

Os resultados apresentados neste relatório oferecem insights valiosos para a criação de programas de apoio, estratégias empresariais e políticas públicas que impulsionem o fortalecimento do empreendedorismo materno no estado. A partir dos dados coletados, fica evidente que as mães empreendedoras não apenas movimentam a economia, mas também geram impacto social positivo, promovendo autonomia, inovação e transformação em suas comunidades.

METODOLOGIA

ITEM	DESCRIÇÃO
TIPO DE PESQUISA	QUANTITATIVA
OBJETIVO	CONHECER O PERFIL, AS NECESSIDADES E PROPÓSITO DAS MÃES EMPREENDEDORAS BAIANAS
APLICAÇÃO	QUESTIONÁRIO ON-LINE (FERRAMENTA SURVEY MONKEY)
PERÍODO DE REALIZAÇÃO	24/02 A 14/03/2025
PÚBLICO	MÃES EMPREENDEDORAS BAIANAS
UNIVERSO: 13.848	**AMOSTRA REALIZADA:** 512
GRAU DE CONFIANÇA	95%
MARGEM DE ERRO	5%

PRINCIPAIS RESULTADOS

→

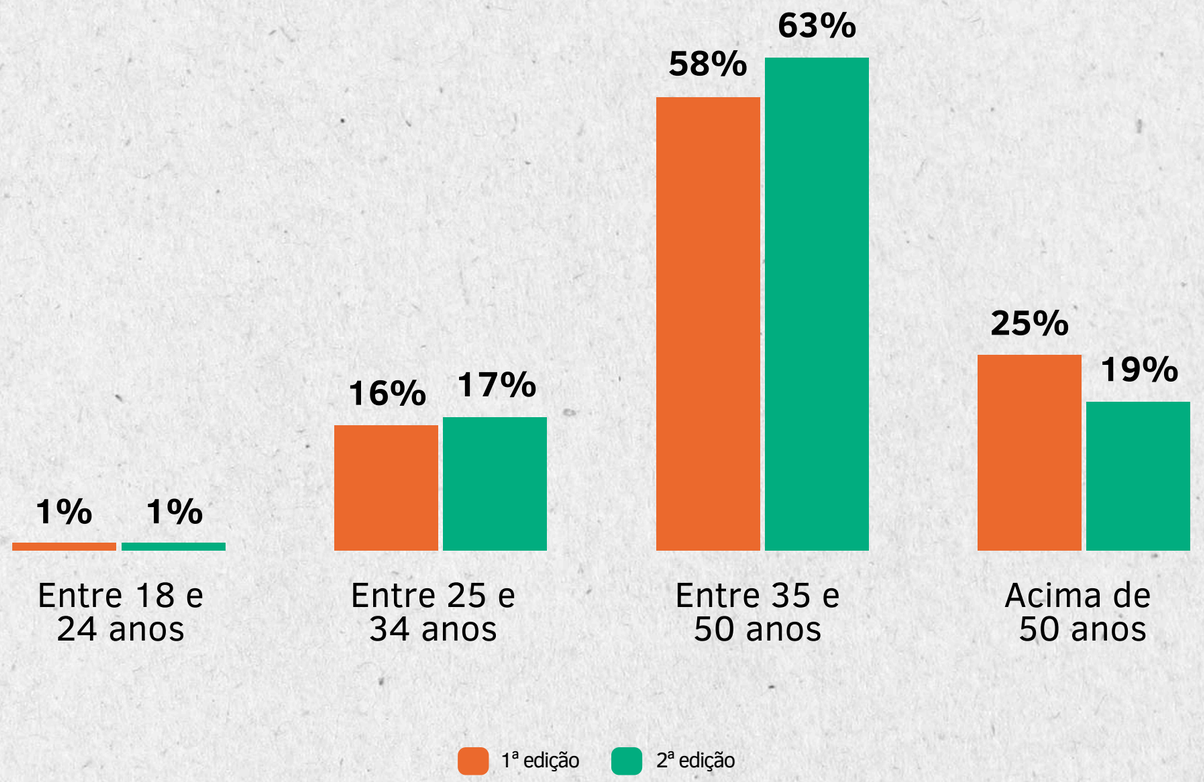
- **73%** das mães empreendedoras são negras (pretas + pardas);
- **65%** das mães empreendedoras são casadas ou estão em união estável;
- **42%** das mães empreendedoras são chefes de domicílio;
- **44%** das respondentes têm rendimento de até R$ 3.036,00, ou seja, 2 (dois) salários mínimos;
- Comércio **(41%)** e serviços **(48%)** são os principais setores de atividade do negócio das respondentes;
- **32%** das empreendedoras fazem tudo sozinhas para manter os cuidados com a casa e os filhos;
- Trabalhar com o que gosta ou realizar um sonho **(37%)** foi apontado como o principal motivo que levou as mães ao empreendedorismo;
- **60%** das mães empreendedoras dedicam, em média, até 45 horas ao negócio;
- **51%** das respondentes indicaram que não possuem nenhuma outra fonte de renda além do negócio;
- **63%** das mães empreendedoras não participam de redes de empreendedorismo feminino.

ANÁLISE COMPARATIVA COM A 1ª EDIÇÃO (2024)

- **Mães negras seguem como maioria** no empreendedorismo feminino na Bahia, representando mais de 70% das empreendedoras;
- O número de mães empreendedoras com **ensino superior completo cresceu de 56% para 66%**, demonstrando um avanço na qualificação;
- Houve uma redução de **5% no total de mães que se identificam como chefe de domicílio**, em comparação à 1ª edição da pesquisa;
- A **renda de até dois salários-mínimos** continua sendo a mais representativa entre as mães empreendedoras;
- O percentual de mães empreendedoras **formalizadas como MPE cresceu 8%**, indicando um avanço na regularização dos negócios;
- **Trabalhar com o que gosta/realizar um sonho** permanece como o principal motivo para empreender, sendo citado por mais de **35% das entrevistadas**;
- O percentual de mães que se sentem **“extremamente preparadas” para gerir seus negócios cresceu 5%**, reforçando um aumento na confiança e qualificação;
- Cresceu **6%** o número de mulheres que contam com o marido para o cuidado com a casa e os filhos, indicando uma leve mudança na divisão de responsabilidades domésticas;
- O preconceito contra mulheres empreendedoras aumentou, com **5% mais entrevistadas relatando já terem sofrido algum tipo de discriminação**;
- **“Insegurança e medo do fracasso” (22%)** ultrapassou **“Dificuldade de acesso a crédito” (20%)**, tornando-se o maior desafio enfrentado pelas mães empreendedoras.

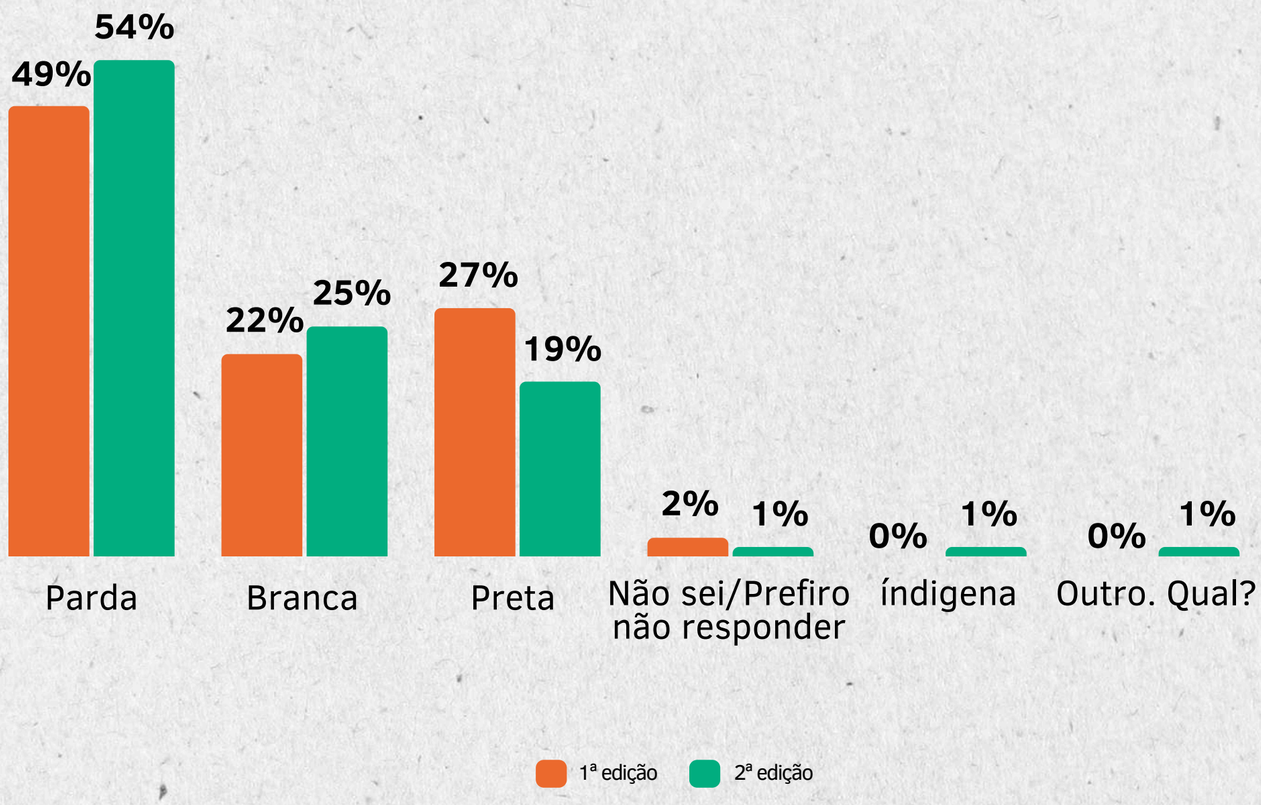
RESULTADOS DA PESQUISA

1 | Qual é a sua faixa etária?



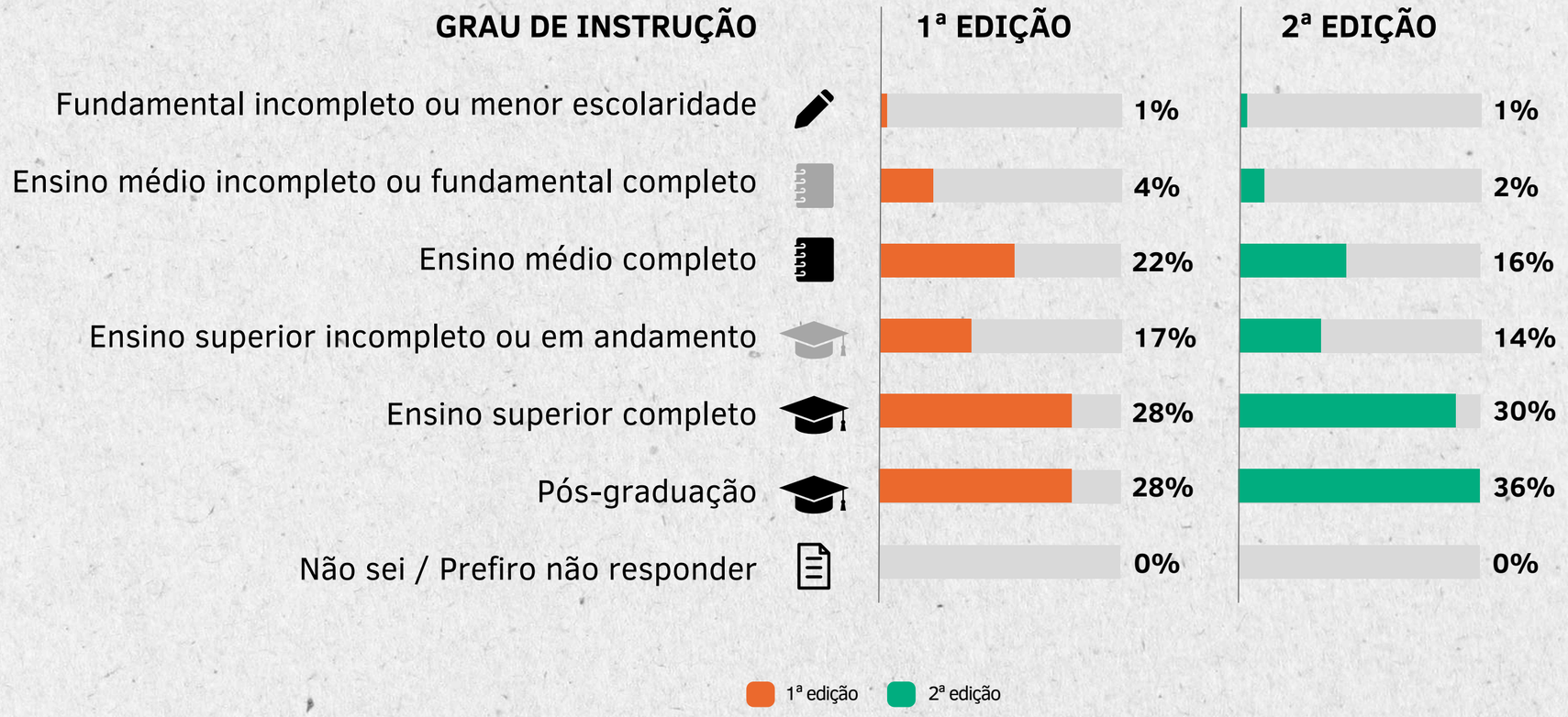
Quantidade de respondentes 1ª edição: **541**
Quantidade de respondentes 2ª edição: **512**

2 | Como você se identifica racialmente?



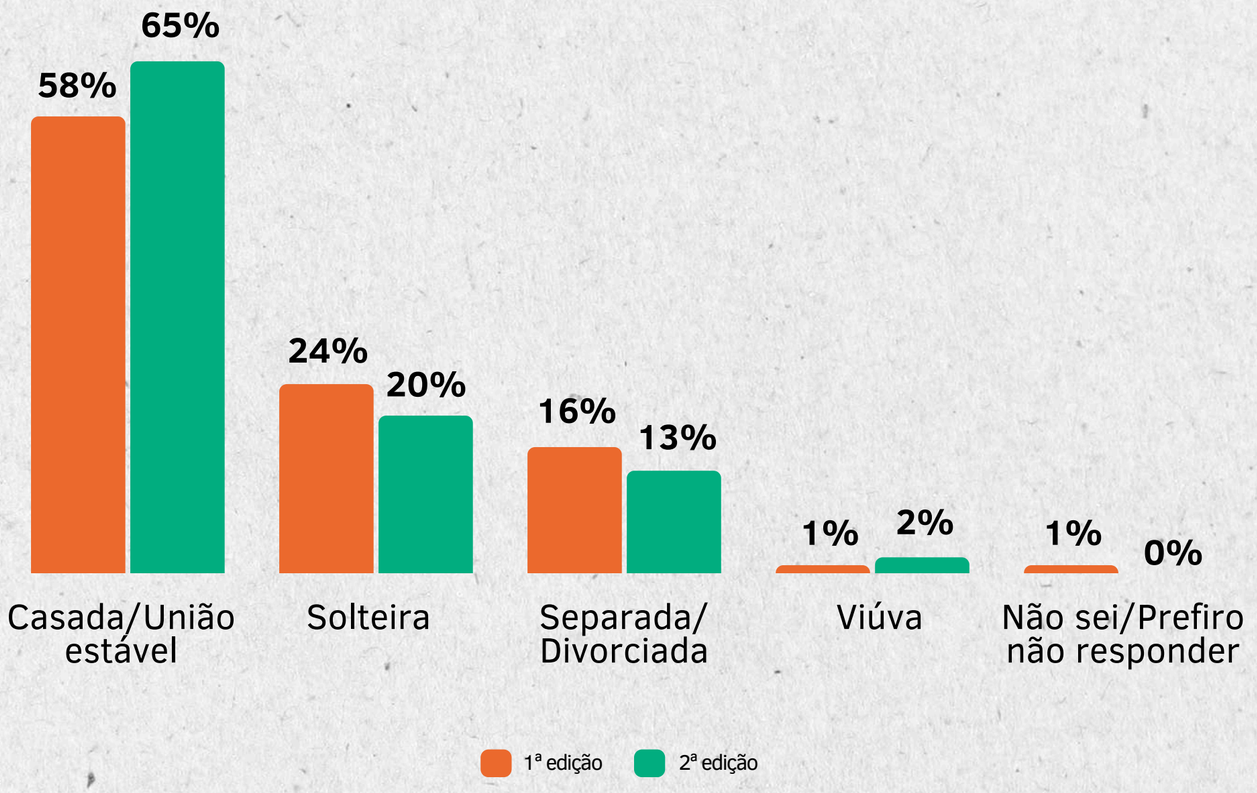
Quantidade de respondentes 1ª edição: **541**
Quantidade de respondentes 2ª edição: **512**

3 | Qual é a sua escolaridade?



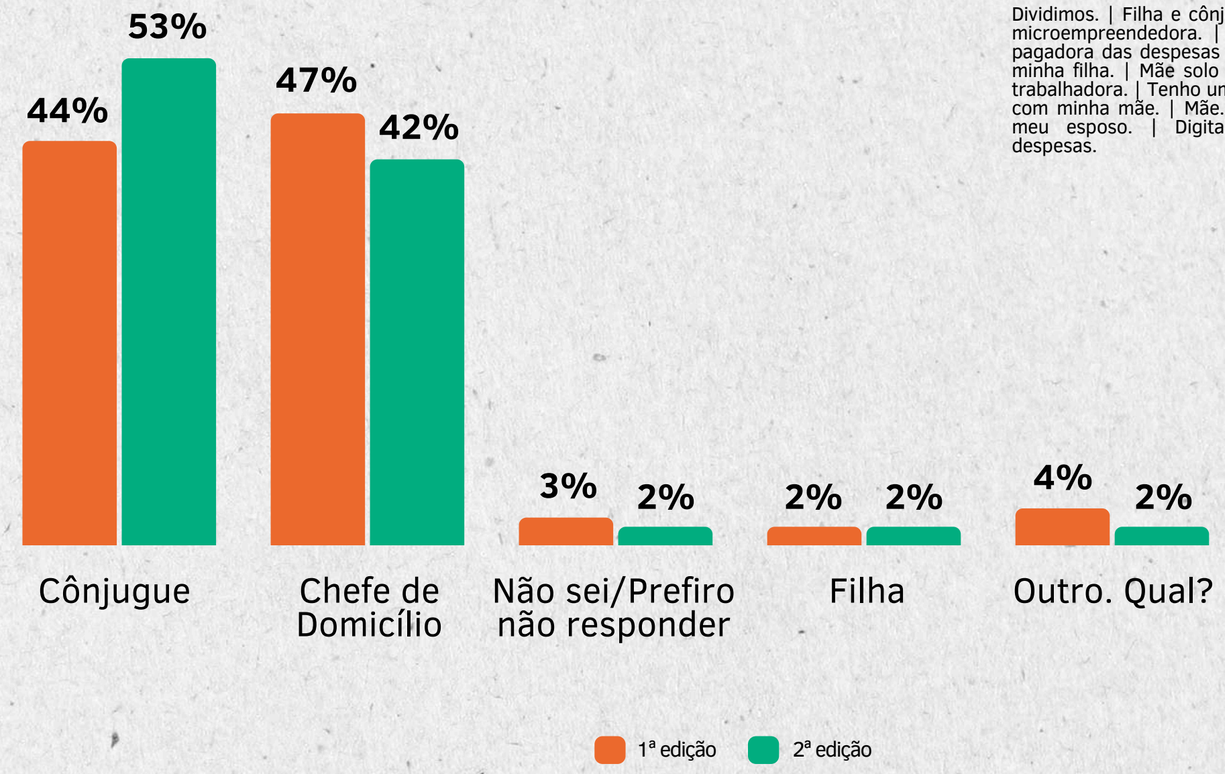
Quantidade de respondentes 1ª edição: **541**
Quantidade de respondentes 2ª edição: **512**

4 | Qual é o seu estado civil?



Quantidade de respondentes 1ª edição: **541**
Quantidade de respondentes 2ª edição: **512**

5 | Qual é a sua posição no seu domicílio?



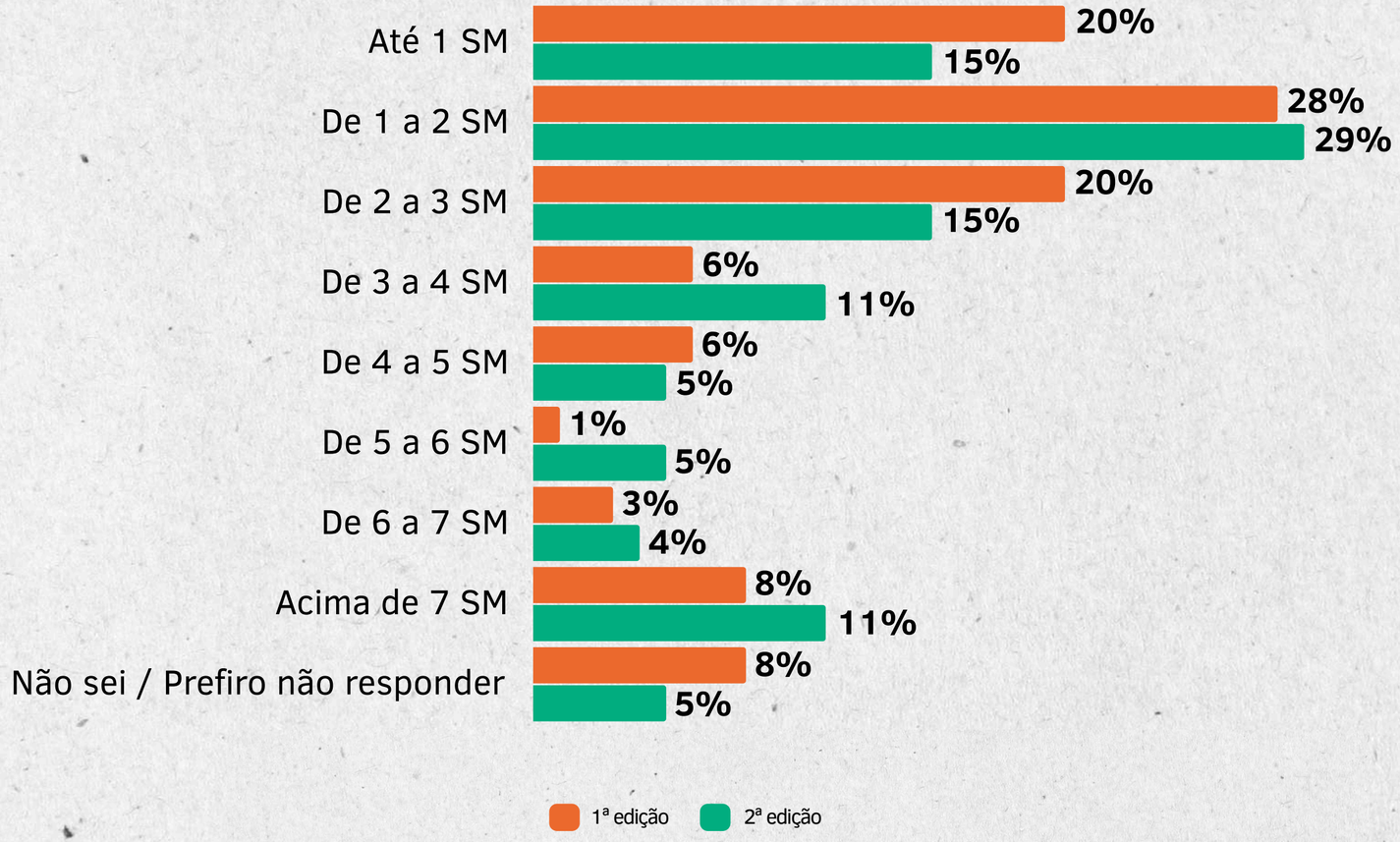
Outros

Dividimos. | Filha e cônjuge também. | Enfermeira, microempreendedora. | Mãe solo. | Também sou pagadora das despesas da casa e da educação da minha filha. | Mãe solo e chefe da casa. | Esposa trabalhadora. | Tenho um filho, mas ainda moramos com minha mãe. | Mãe. | Esposa. | Trabalho com meu esposo. | Digital influencer. | Dividimos despesas.

Quantidade de respondentes 1ª edição: **541**
Quantidade de respondentes 2ª edição: **512**

6 | Qual é a sua renda?

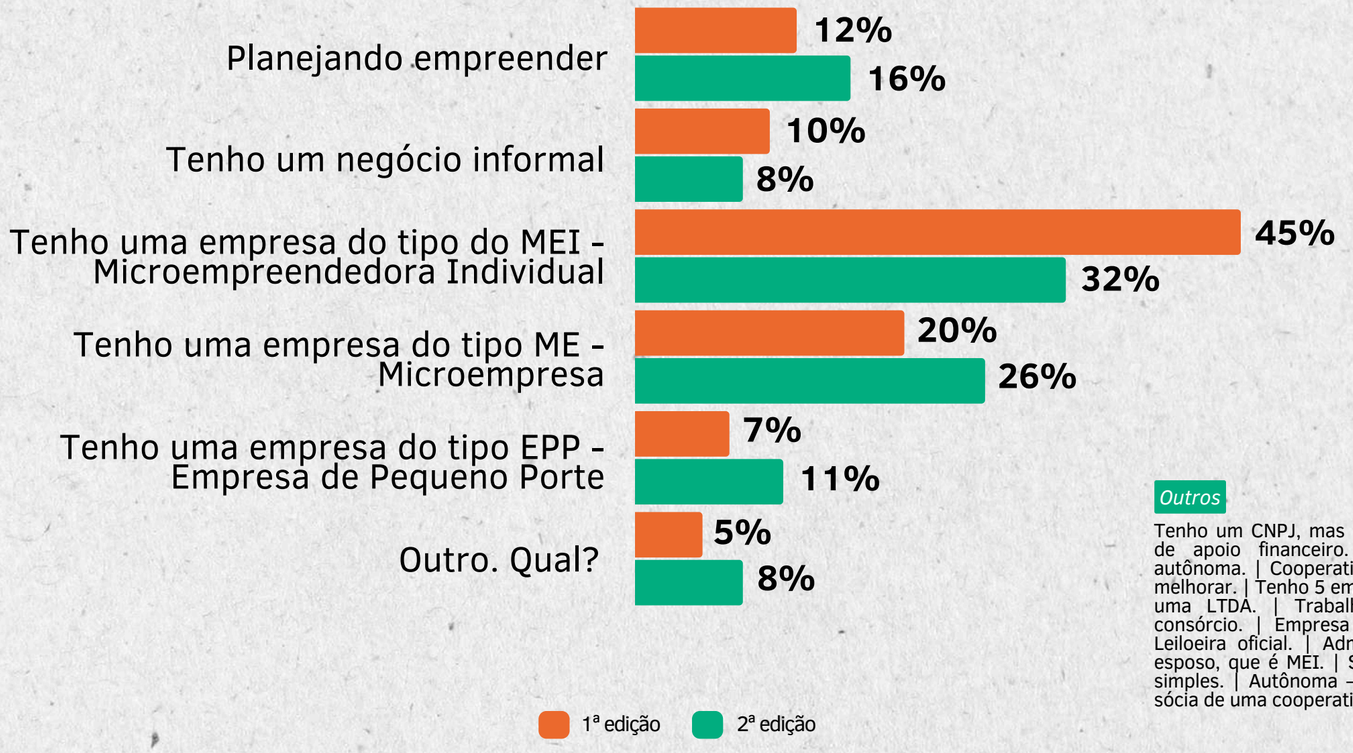
SM SIGNIFICA: **SALÁRIO MÍNIMO**



Quantidade de respondentes 1ª edição: **541**
Quantidade de respondentes 2ª edição: **512**

7 | Em qual situação você se enquadra atualmente?

Quem respondeu "Planejando empreender" foi direcionada para a questão 20;
Quem respondeu "Outro. Qual?" foi direcinada para a questão 20.

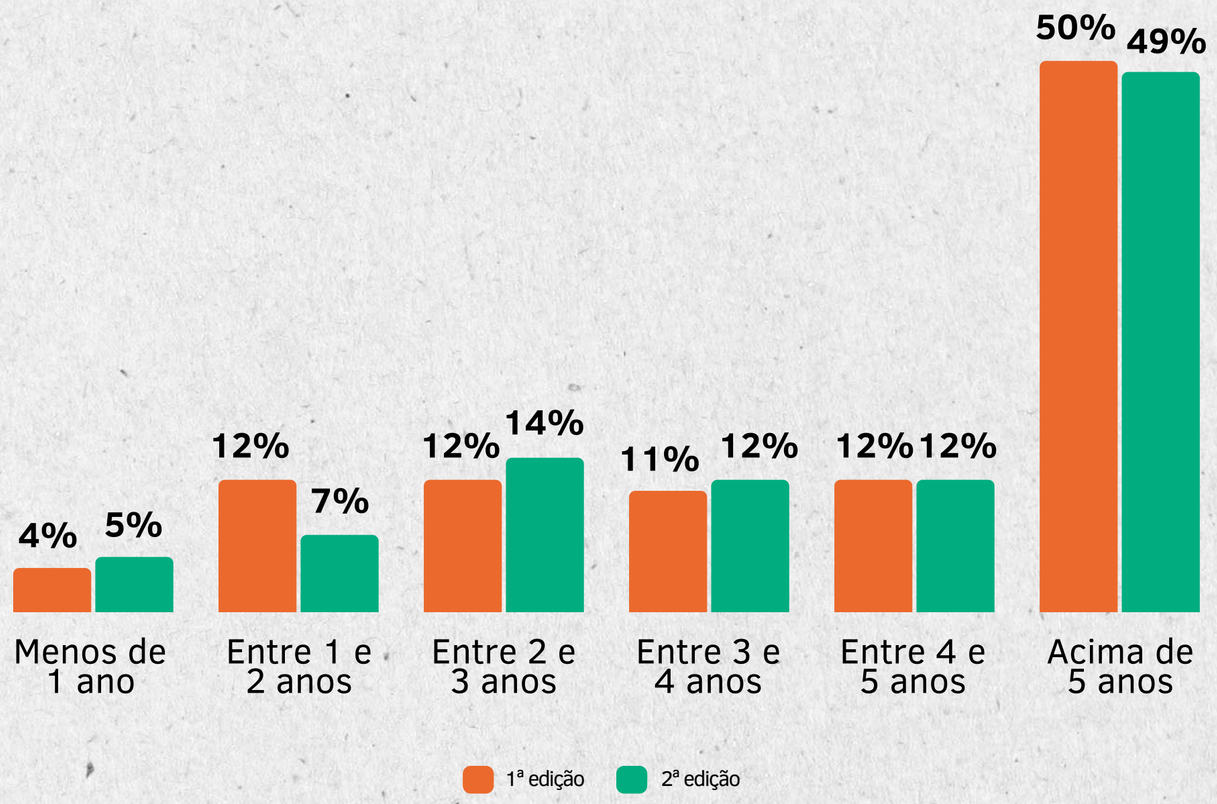


Outros

Tenho um CNPJ, mas planejo empreender. Preciso de apoio financeiro. | Desempregada. | Sou autônoma. | Cooperativa. | Artesanato. | Pretendo melhorar. | Tenho 5 empresas. | Costureira. | Tenho uma LTDA. | Trabalho para uma empresa de consórcio. | Empresa tipo LTDA. | Free-lance. | Leiloeira oficial. | Administro a empresa do meu esposo, que é MEI. | Sou empresária. | Sociedade simples. | Autônoma – carrinho de churros. | Sou sócia de uma cooperativa. | Costureira (reformas).

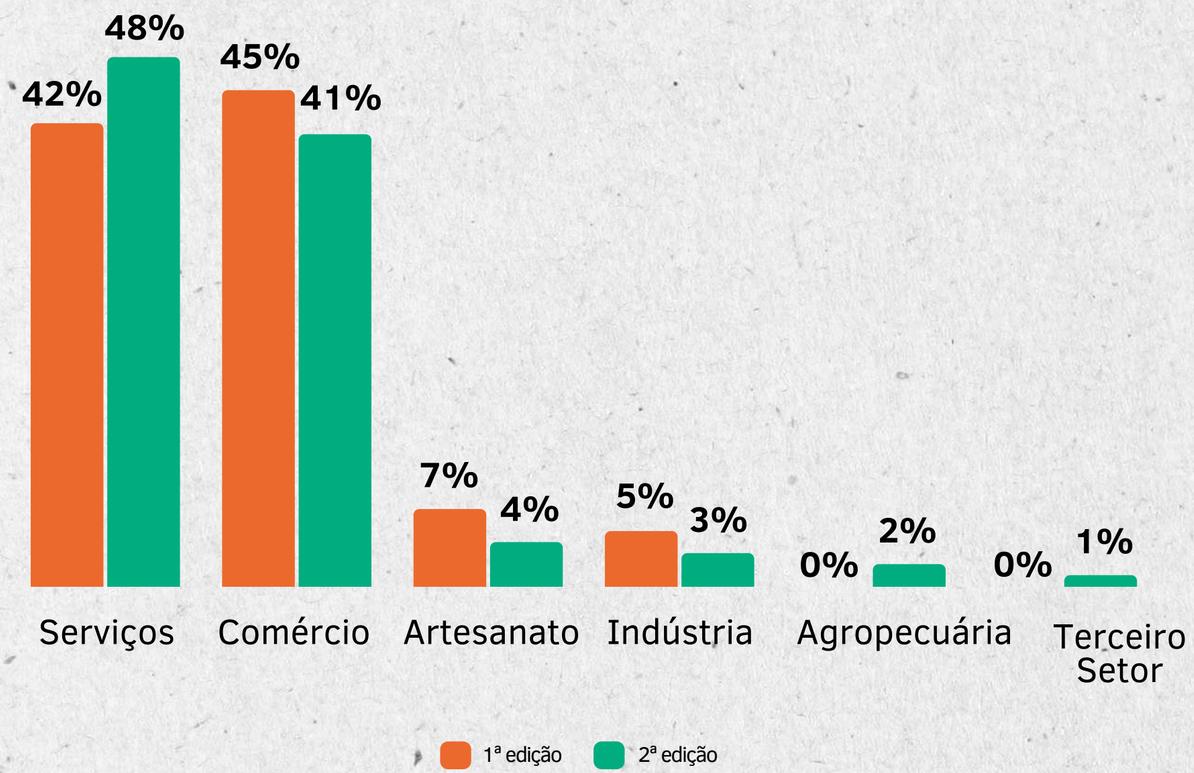
Quantidade de respondentes 1ª edição: **539**
Quantidade de respondentes 2ª edição: **501**

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

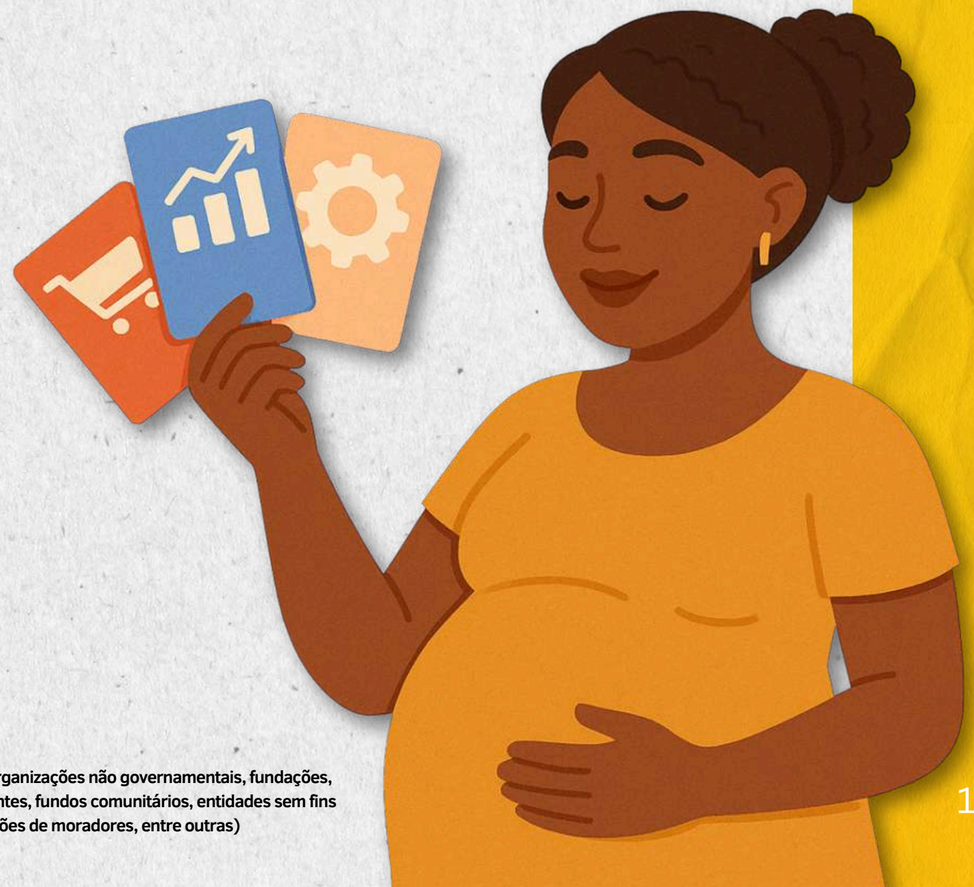


Quantidade de respondentes 1ª edição: **391**
Quantidade de respondentes 2ª edição: **338**

9 | Qual é o setor de atividade do seu negócio?

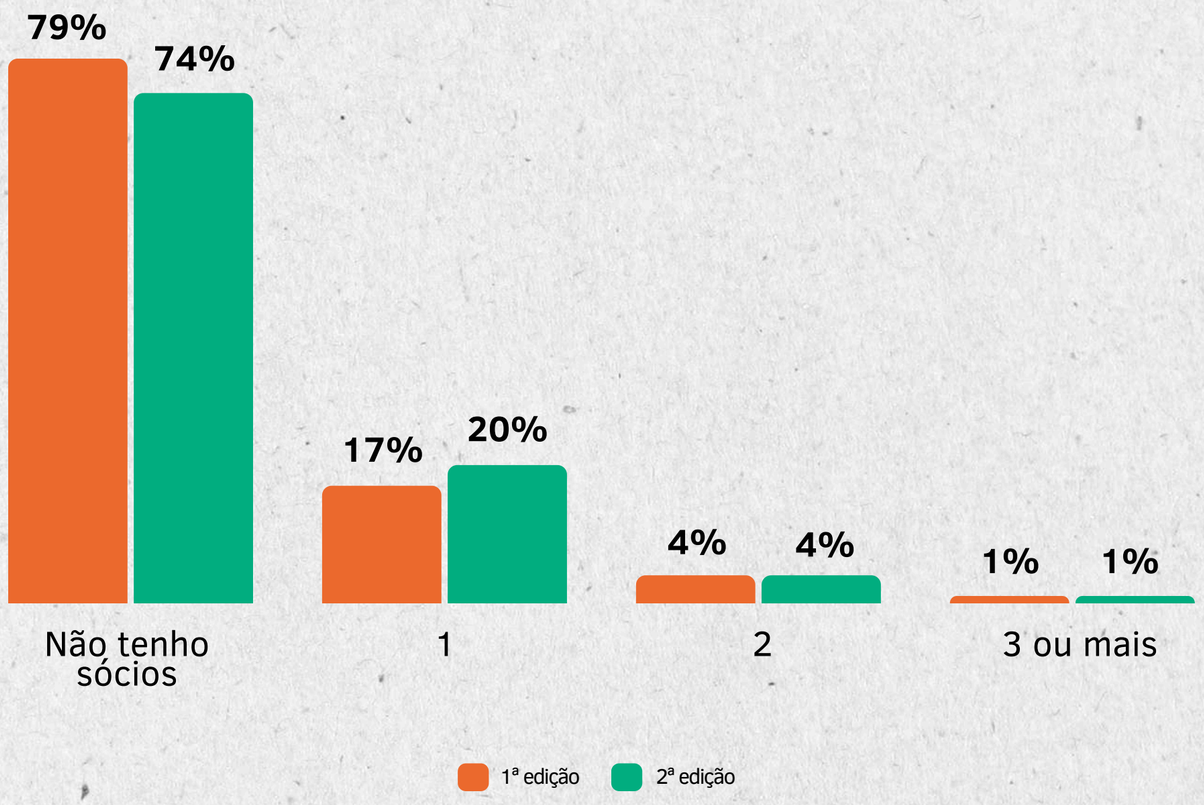


Quantidade de respondentes 1ª edição: **412**
Quantidade de respondentes 2ª edição: **345**



*** Terceiro Setor: (organizações não governamentais, fundações, entidades beneficentes, fundos comunitários, entidades sem fins lucrativos, associações de moradores, entre outras)**

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



Quantidade de respondentes 1ª edição: **412**
Quantidade de respondentes 2ª edição: **345**

11 | Qual é o principal motivo que te levou a empreender?

Motivos	1ª Edição	2ª Edição
Trabalhar com o que gosto/realizar um sonho	37%	**37%**
Conseguir uma renda melhor do que trabalhando para os outros	15%	**15%**
Vislumbrou uma boa oportunidade de negócio	10%	**10%**
Entender que sou competente e esforçada e o suficiente para abrir meu próprio negócio	8%	**9%**
Ter maior flexibilidade de horário	7%	**7%**
Ter mais tempo com a família	7%	**5%**
Desligamento de emprego com carteira assinada pelo empregador	4%	**3%**
Trabalhar em casa	3%	**3%**
Inspirar pessoas	2%	**2%**
Nunca tive oportunidade de trabalhar com carteira assinada	2%	**1%**
Outro. Qual?	5%	**8%**

Outros

Não tenho com quem deixar meus filhos, então optei por trabalhar com algo que me permitisse ficar em casa, mesmo sendo a opção mais difícil e desafiadora. | Conseguir pagar tratamento de dor crônica. | Loja de família. | Liberdade de horário, poder de tomada de decisão. | Aumentar a renda, sou CLT também. | Cuidar do meu filho autista. | Desempregada. | Dar continuidade à atividade do meu ex-marido. | Nasci empreendendo, é paixão. | Necessidade para prover o sustento familiar. | Liberdade financeira, liberdade geográfica, tempo de qualidade com a família, qualidade de vida, melhor renda financeira. | Se colocar em novos desafios e obter outras experiências. | Ter outra renda para aumentar meu poder de compra. | Trabalho com minha mãe há mais de 20 anos.

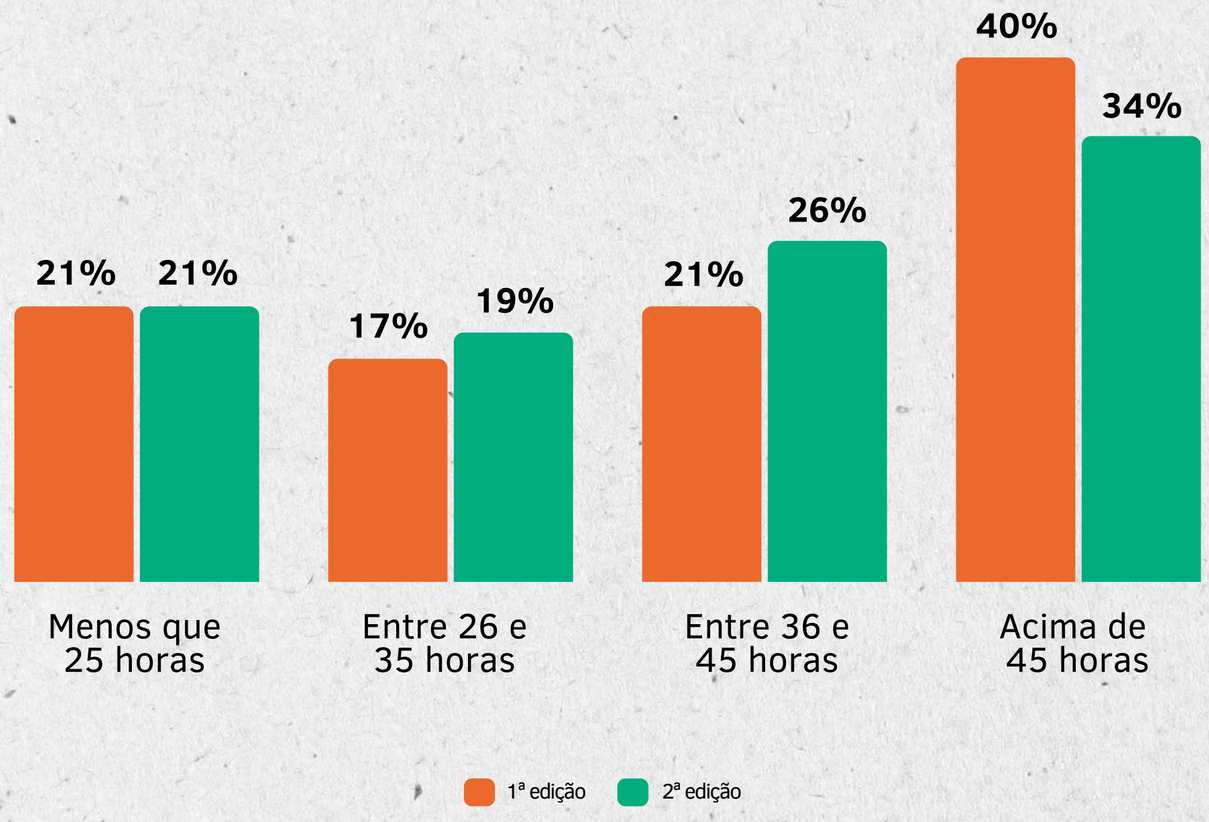
Quantidade de respondentes 1ª edição: **412**
Quantidade de respondentes 2ª edição: **345**

12 | Da lista a seguir destaque os TRÊS PRINCIPAIS aspectos que mais dificultam a gestão do seu negócio? (ACEITA ATÉ TRÊS RESPOSTAS)

Motivos	1ª Edição	2ª Edição
Gestão das finanças (administração de receitas e despesas)	58%	**49%**
Habilidades técnicas para a gestão do negócio	34%	**34%**
Gestão de Pessoas (equipes)	23%	**32%**
Gestão de Tributos e Impostos	22%	**27%**
Autogestão (gestão do tempo e distribuição de tarefas(delegação)	25%	**26%**
Gestão das Novas Tecnologias Digitais(Redes Sociais, Pix, outras formas de interações on-line – Sistemas informatizados de instituições públicas e privadas)	30%	**26%**
Dificuldade de acessar financiamentos bancários	32%	**24%**
Dificuldades para acessar assessorias especializadas - suporte técnico para a gestão do empreendimento(consultores, Sebrae, Contadores etc.)	24%	**20%**
Uso excessivo de cartão de crédito pessoal	9%	**8%**
Negociação com fornecedores	5%	**7%**

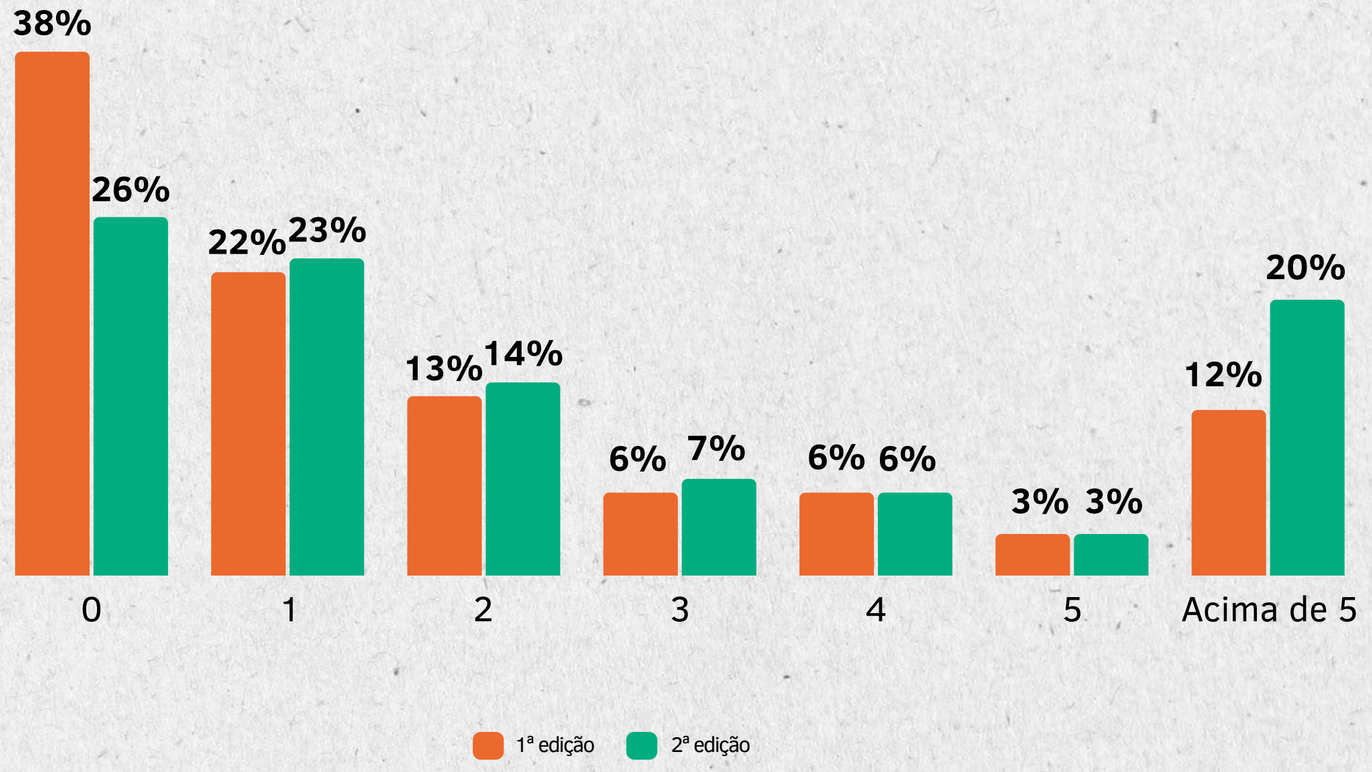
Quantidade de respondentes 1ª edição: **412**
Quantidade de respondentes 2ª edição: **345**

13 | Em média, quantas horas por semana, você se dedica ao seu negócio?



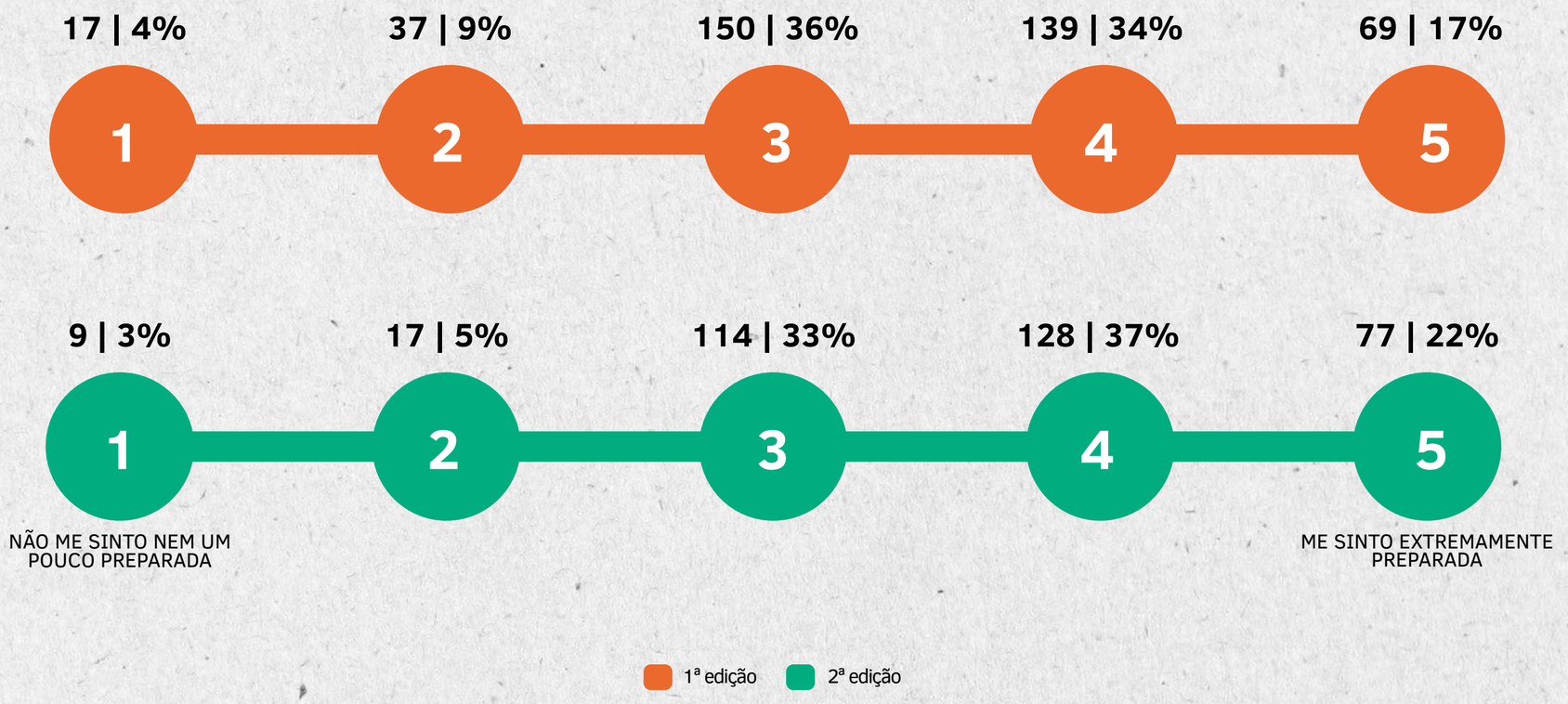
Quantidade de respondentes 1ª edição: **412**
Quantidade de respondentes 2ª edição: **345**

14 | Quantas pessoas trabalham na sua empresa?



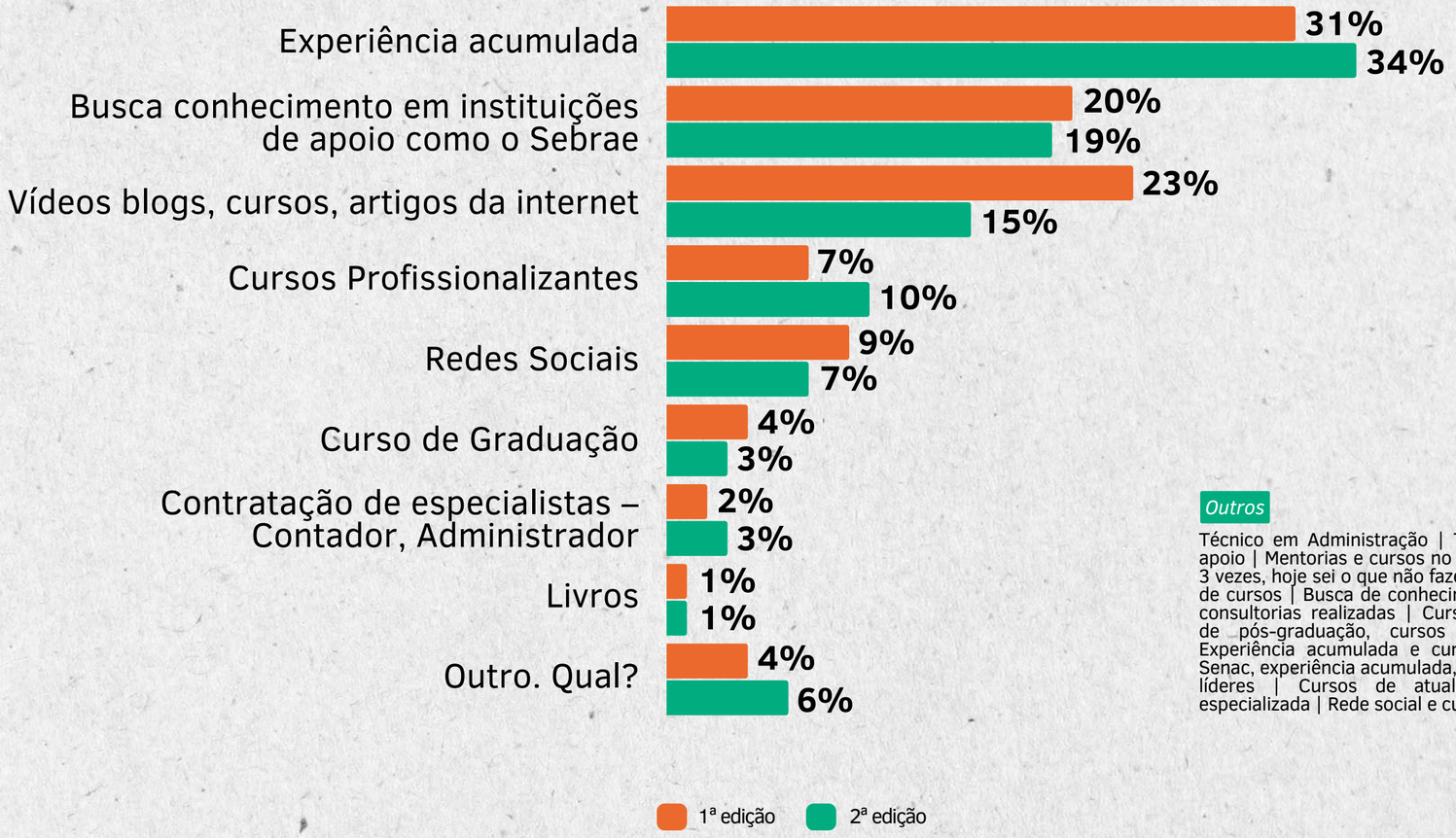
Quantidade de respondentes 1ª edição: **412**
Quantidade de respondentes 2ª edição: **345**

15 | Numa escala de 1 a 5, o quanto você se sente preparada para gerir um negócio? (sendo 1 “não me sinto nem um pouco preparada”e 5 “me sinto extremamente preparada”:



Quantidade de respondentes 1ª edição: **412**
Quantidade de respondentes 2ª edição: **345**

16 | Qual é a sua principal fonte de aprendizagem para gestão do seu empreendimento?

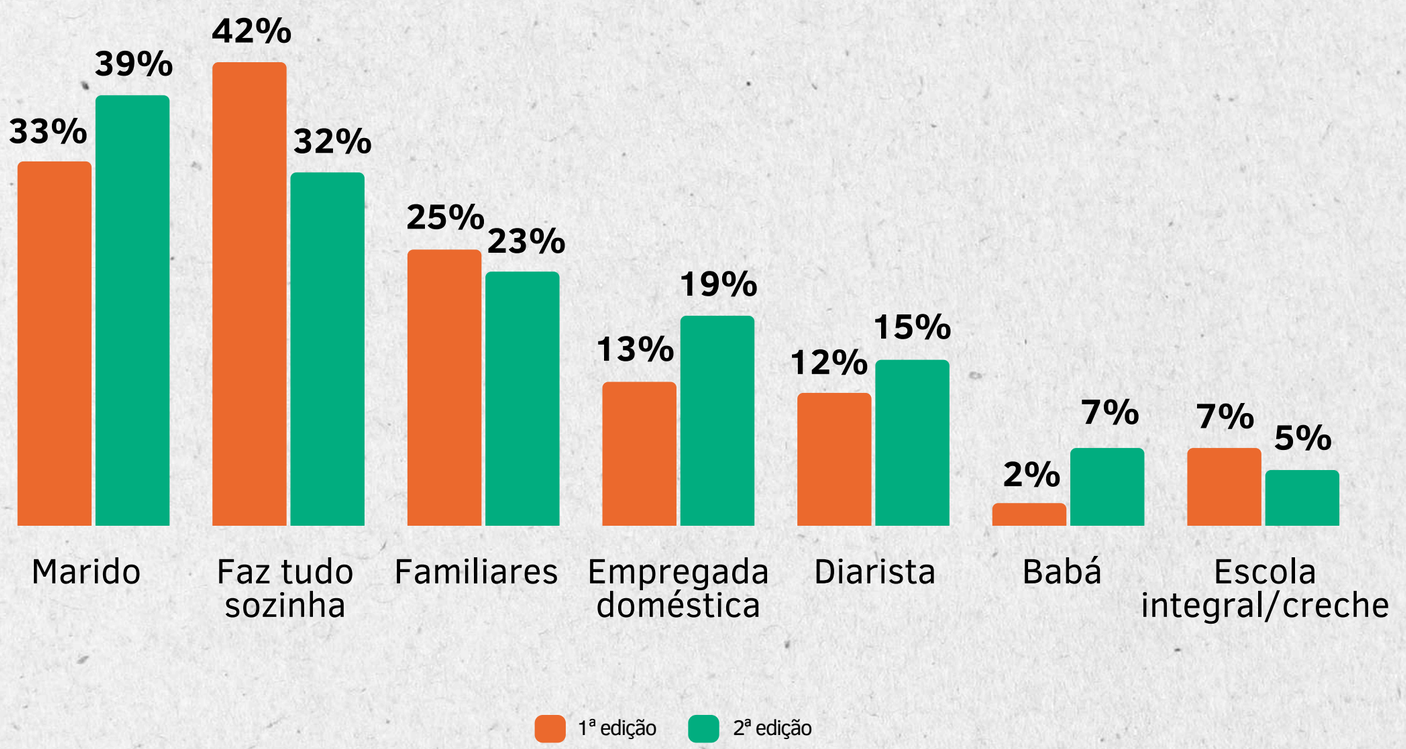


Outros

Técnico em Administração | Temos a franquia que nos dá apoio | Mentorias e cursos no Sebrae | YouTube | Já quebrei 3 vezes, hoje sei o que não fazer e como me melhorar através de cursos | Busca de conhecimento, experiência acumulada, consultorias realizadas | Cursos profissionalizantes, cursos de pós-graduação, cursos e palestras do Sebrae | Experiência acumulada e cursos de reciclagem | Sebrae, Senac, experiência acumulada, passagem de informações dos líderes | Cursos de atualização contínua, consultoria especializada | Rede social e cursos online | Cursos e pós.

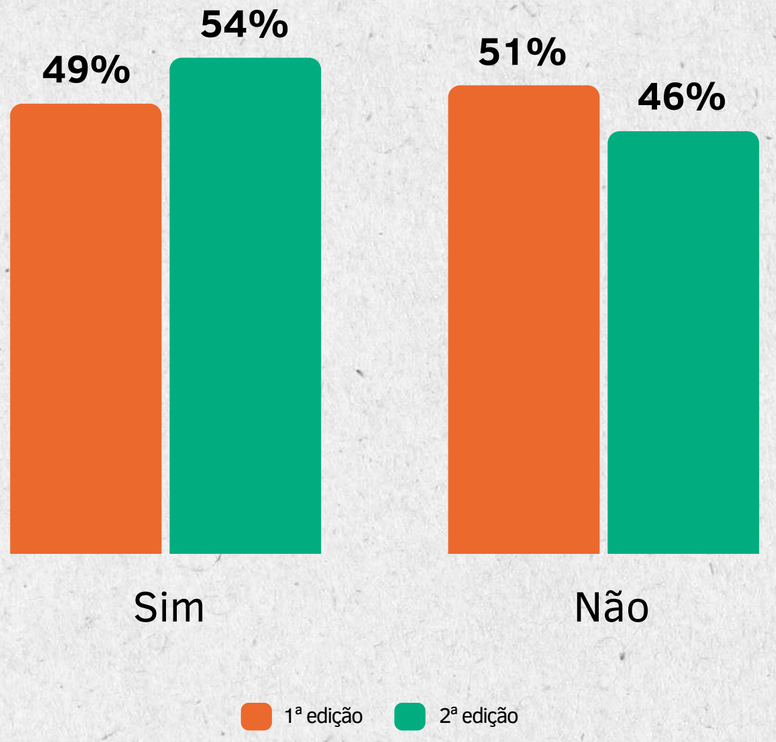
Quantidade de respondentes 1ª edição: **412**
Quantidade de respondentes 2ª edição: **345**

17 | Com quem conta para manter os cuidados com a casa e os filhos? (ACEITA MAIS DE UMA RESPOSTA)

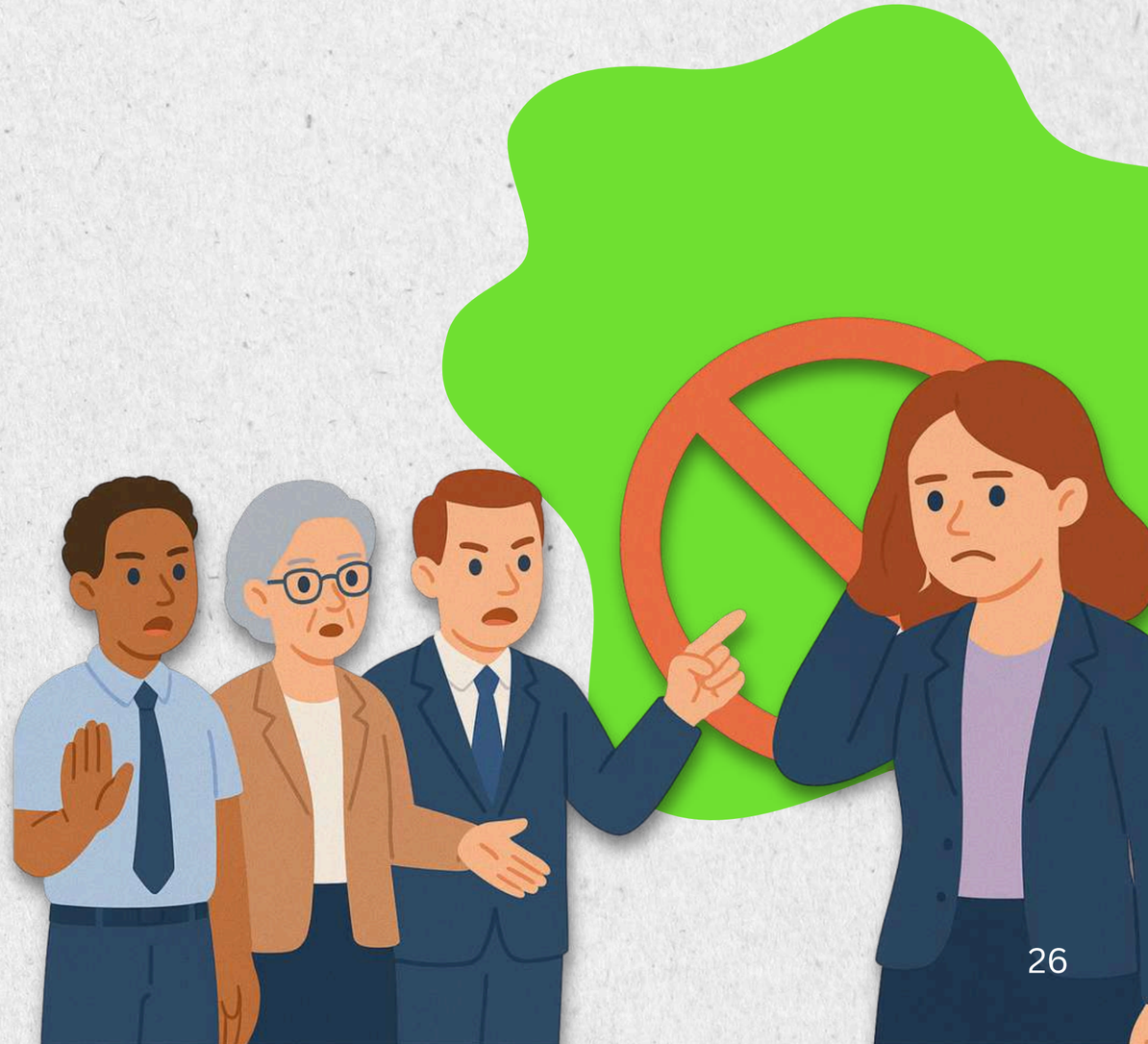


Quantidade de respondentes 1ª edição: **412**
Quantidade de respondentes 2ª edição: **345**

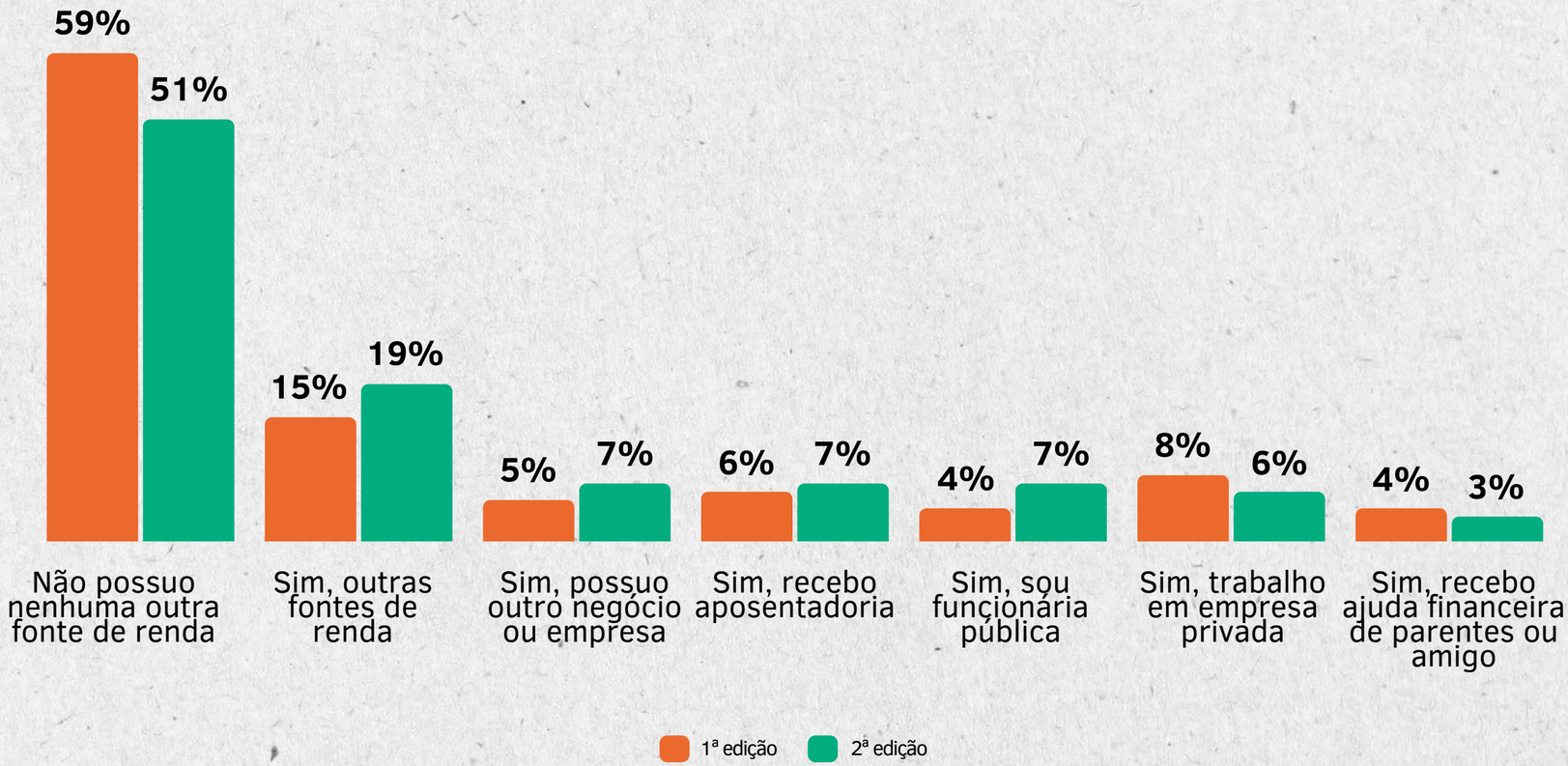
18 | Já sofreu algum tipo de preconceito pelo fato de ser mulher e empreendedora?



Quantidade de respondentes 1ª edição: **412**
Quantidade de respondentes 2ª edição: **345**

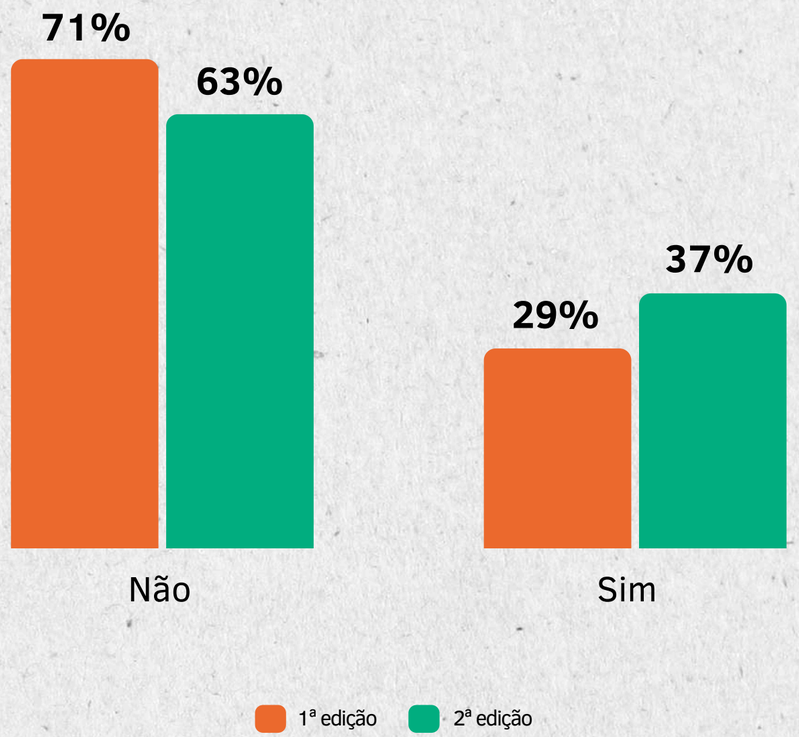


19 | Possui alguma outra fonte de renda além desse negócio?



Quantidade de respondentes 1ª edição: **412**
Quantidade de respondentes 2ª edição: **345**

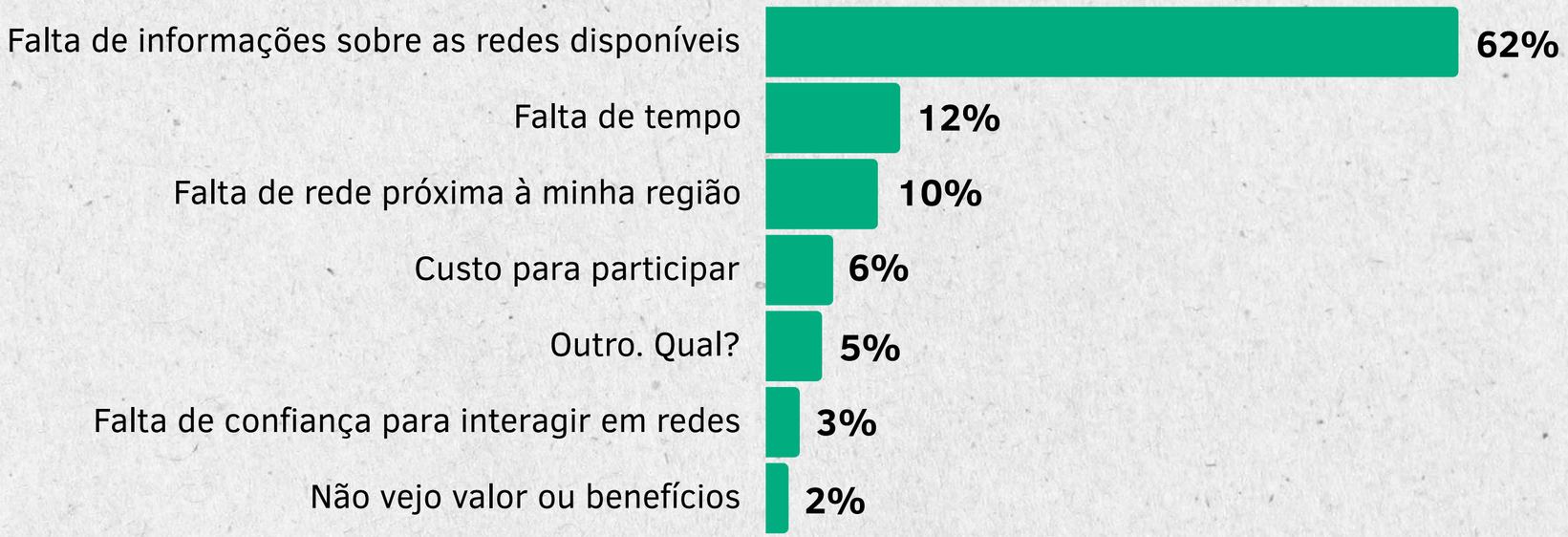
19 | Você participa de redes de empreendedorismo feminino?



Quantidade de respondentes 1ª edição: **412**
Quantidade de respondentes 2ª edição: **345**

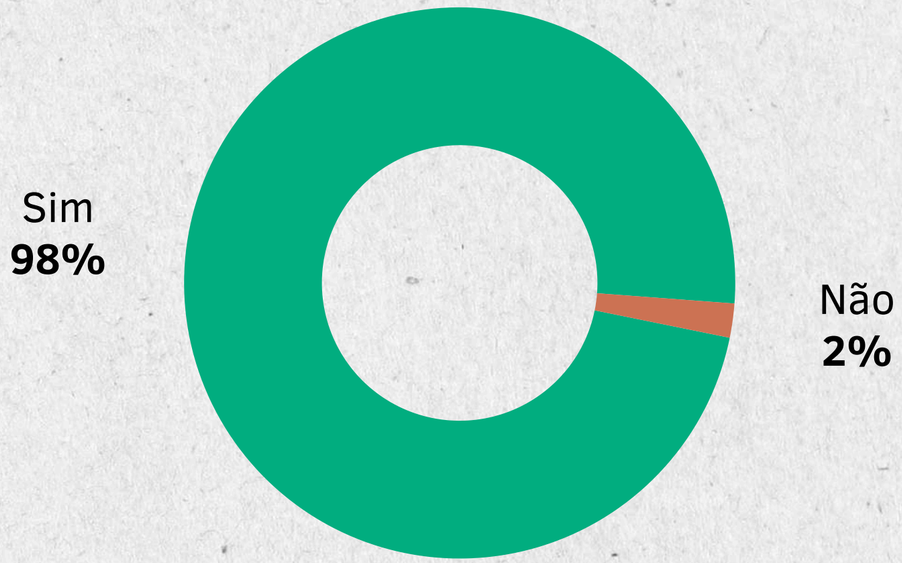
21 | Por que você não participa? (**Questão INÉDITA**)

Para quem respondeu "Não" na questão 20.



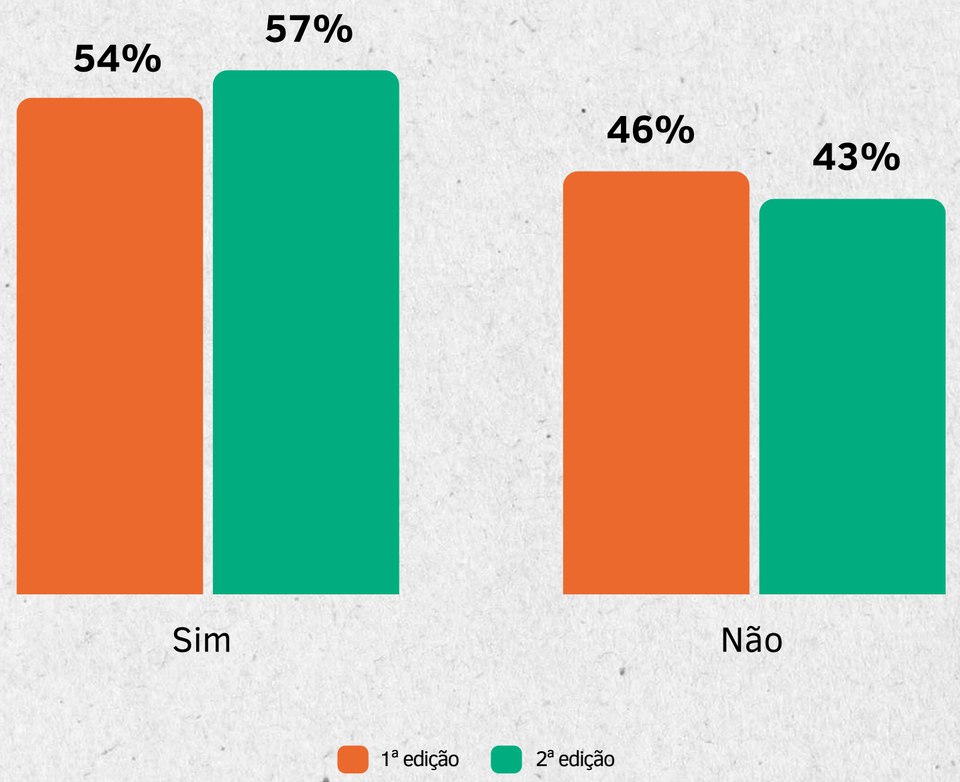
Quantidade de respondentes 2ª edição: **294**

22 | Você acredita que participar de uma rede de empreendedorismo poderia beneficiar o seu negócio?
(Questão INÉDITA)



Quantidade de respondentes 2ª edição: **463**

23 | Você já ouviu falar no programa Sebrae Delas?



Quantidade de respondentes 1ª edição: **480**
Quantidade de respondentes 2ª edição: **429**

24 | 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)

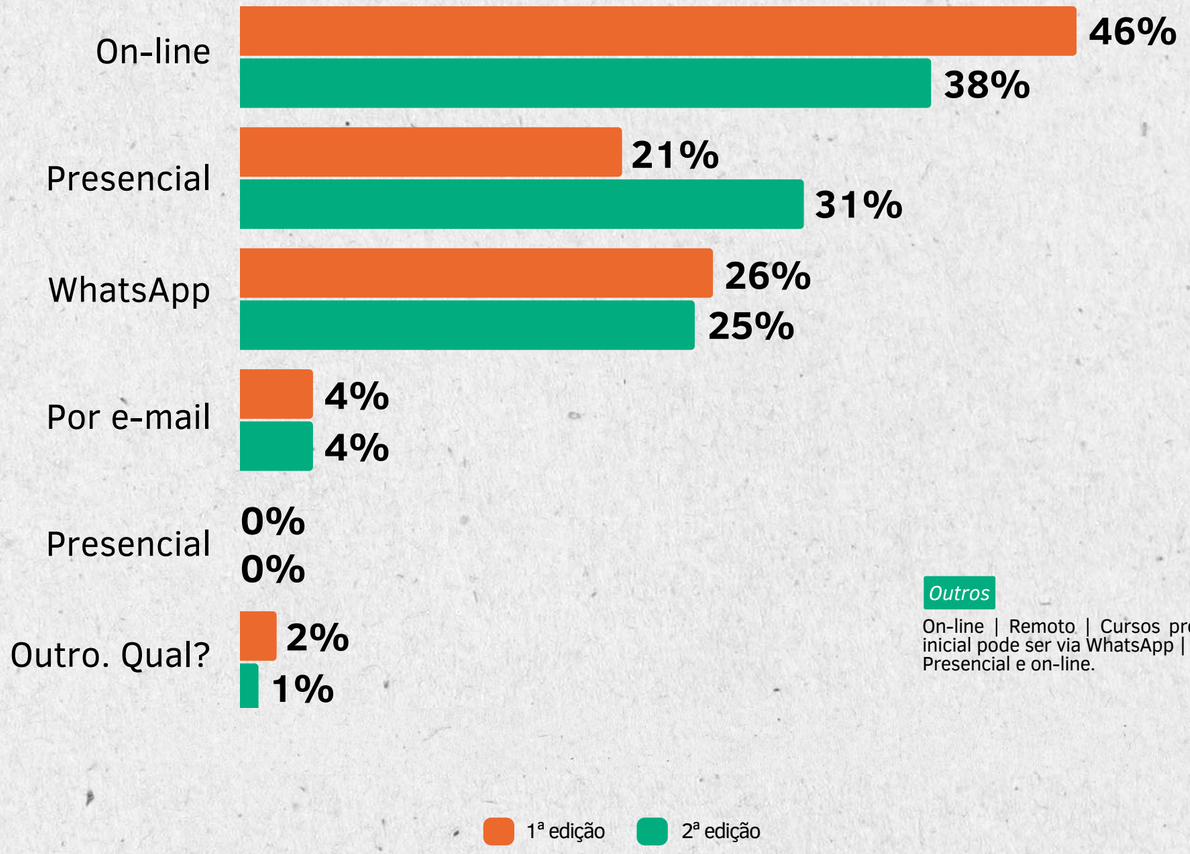
Motivos	1ª Edição	2ª Edição
Todas as alternativas anteriores	63%	**62%**
Cursos/Capacitação/Palestras/Oficinas	43%	**40%**
Consultoria/Mentorias	37%	**38%**
Eventos de Networking	26%	**34%**
Orientação	33%	**28%**
Ferramentas (planilhas, canvas, guias etc.)	25%	**22%**
Conteúdos (e-book, artigos, infográficos etc.)	21%	**18%**
Não sei	2%	**3%**
Outro. Qual?	2%	**2%**

Outros

Apoio financeiro | Cursos, capacitação, palestras | Abrir um espaço para eu fazer meu próprio evento | Ajuda em vendas | Palestras de vendas para a equipe | Marketing pessoal/profissional | Espaço para eu fazer um workshop do meu negócio | Ser consultora | Indicação de clientes | Assessoria contábil.

Quantidade de respondentes 1ª edição: **480**
Quantidade de respondentes 2ª edição: **429**

25 | Qual é a melhor forma de acessar os serviços ofertados pelo Sebrae?

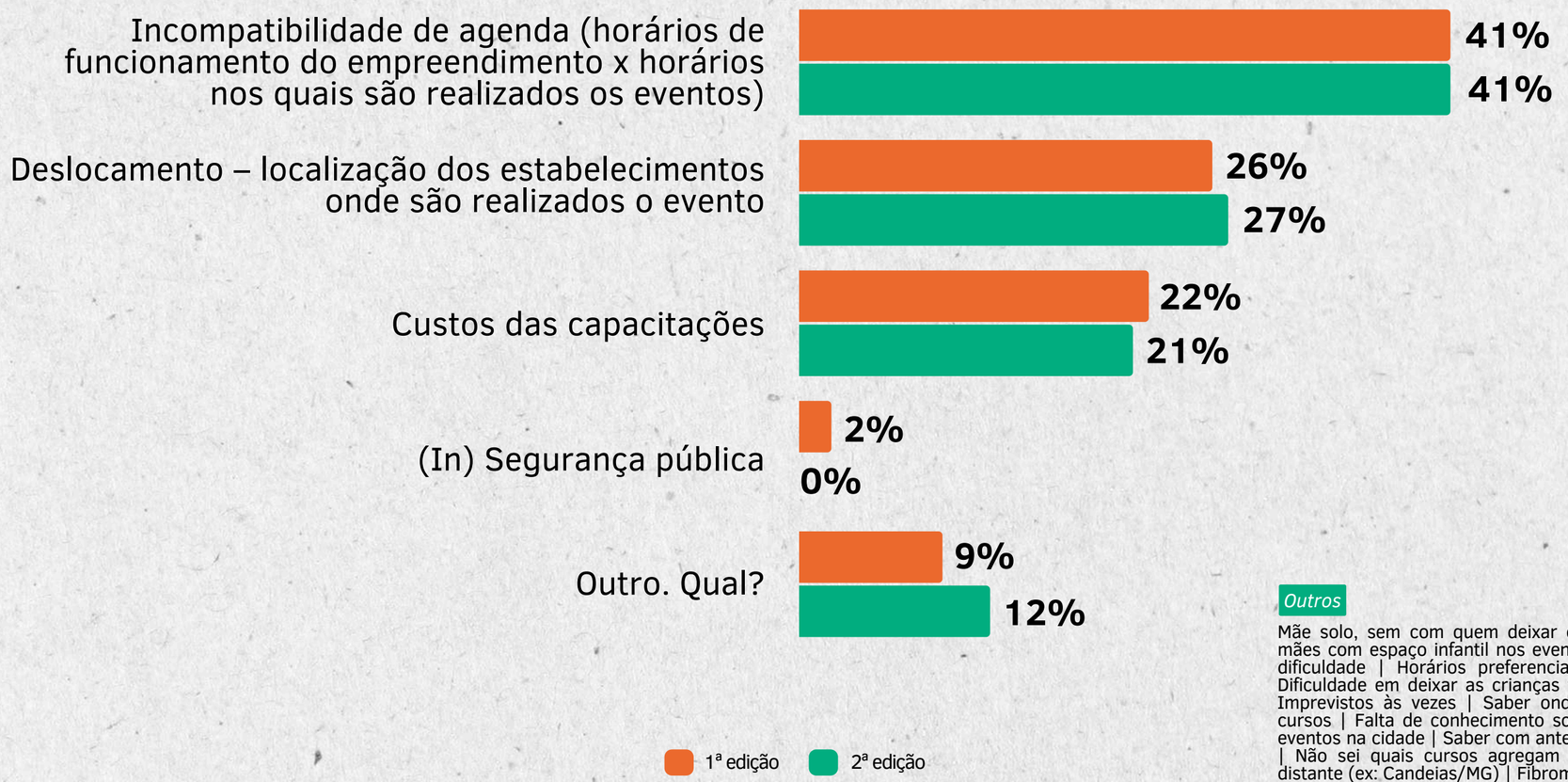


Outros

On-line | Remoto | Cursos presencialmente, mas o contato inicial pode ser via WhatsApp | Todas as formas | Instagram | Presencial e on-line.

Quantidade de respondentes 1ª edição: **480**
Quantidade de respondentes 2ª edição: **429**

26 | Qual a sua maior dificuldade para poder participar dos eventos presenciais promovidos pelo Sebrae?



Outros

Mãe solo, sem com quem deixar os filhos | Inclusão para mães com espaço infantil nos eventos | Agenda | Nenhuma dificuldade | Horários preferencialmente durante o dia | Dificuldade em deixar as crianças fora do horário escolar | Imprevistos às vezes | Saber onde estão acontecendo os cursos | Falta de conhecimento sobre os cursos | Falta de eventos na cidade | Saber com antecedência sobre os cursos | Não sei quais cursos agregam ao negócio | Instituição distante (ex: Candeias/MG) | Fibromialgia, locomoção, custos | Falta de informação | Comodidade | Poucos convites para eventos | Insegurança pública, custo de capacitação, aluguel | Dificuldade financeira.

Quantidade de respondentes 1ª edição: **480**
Quantidade de respondentes 2ª edição: **429**

CONSULTE A 1ª VERSÃO DA PESQUISA

Maternidade e negócios: a força das mães empreendedoras baianas

© 2025. 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
ALANA SOUZA LIMA | ANALISTA
TAMIRES FARIAS CRUZ | ANALISTA
ALICE DOS SANTOS DE SANTANA | APOIO

RESPONSÁVEL PELA PESQUISA

ANDERSON DOS SANTOS TEIXEIRA

DIAGRAMAÇÃO

ALICE DOS SANTOS DE SANTANA