

**PESQUISA**

**EMPREENDEDORISMO NA 3ª IDADE**

Apresentação dos Resultados

**SEBRAE  
SP**

	PAG.
I – INTRODUÇÃO	03
II – ANÁLISE DOS RESULTADOS	12
1. Perfil dos entrevistados	13
2. Definindo o negócio atual	20
3. Sentimentos e motivações presentes	32
4. Negócios anteriores	42
5. O empresário brasileiro com 60 ou mais anos	49
6. O passado assumido e o futuro esperado	63
7. A tecnologia e a informação com 60 ou mais anos	73

## II. INTRODUÇÃO

## 01. PREMISSAS

### FATO É: A POPULAÇÃO BRASILEIRA ESTÁ ENVELHECENDO!

A queda da fecundidade aliada ao aumento da expectativa média de vida torna a base da pirâmide etária cada vez menor e o topo cada vez maior.

Em diversos estudos realizados nota-se que esta tendência se reflete inclusive no maior crescimento de empresários especialmente com idade entre **50 anos** e **59 anos** (57%). Por outro lado, o número de donos de negócio com até 29 anos decresceu em termos absolutos, passando de 4 milhões para **3,5 milhões** (-12,5%)

*(Fonte SEBRAE Nacional (2016)- Os donos de negócio no Brasil e GEM - Empreendedorismo no Brasil)*

Aliado a este crescimento quantitativo, pesquisa recente Datafolha mostra que os anos de vida deixam de ser referência única para atitudes e experiências.

*(Fonte: Folha de São Paulo – B1 – Domingo 26/11/17)*

### SOB ESTE CENÁRIO,

Como é o dono de negócio  
**com 60 anos ou mais?**

Esta pergunta é a chave deste estudo. Vejamos

## 02. OBJETIVO GERAL

Analisar como ocorre o empreendedorismo na terceira idade e verificar como o Sebrae-SP pode se relacionar com este público

## 03. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar como a experiência impacta no processo de empreender
- **Personificar os empreendedores da terceira idade em termos de características pessoais.**
  - Identificar a ocupação antes de se tornar empreendedor (ex. aposentado, desempregado, funcionário, já empreendedor)
  - **Identificar se o empreendedorismo foi algo planejado ou não.**
    - Identificar a motivação para empreender (ex. complemento de renda, problemas com a previdência)
- **Identificar se o aumento da expectativa de vida contribui para mais empreendedores na terceira idade.**
- Identificar os principais problemas/desafios/ dificuldades na hora de empreender.
  - **Identificar se buscam ajuda e de quem buscam**
    - Identificar as vantagens e desvantagens de empreender na terceira idade

### Etapa Qualitativa

15



Entrevista em Profundidade (EP)

### Etapa Quantitativa

784

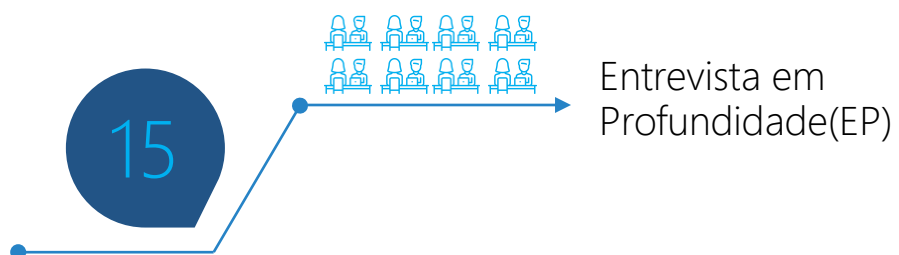


Entrevista telefônica



**Universo:** Conjunto dos pequenos negócios com CNPJ no Estado de São Paulo, compreendidos pelas Pequenas Empresas (EPP), Microempresas (ME) e Microempreendedores Individuais (MEI):.

## Etapa Qualitativa



## Entrevista em Profundidade

É um método utilizado para aprofundar determinadas informações temáticas.

Neste caso consistiu em realizar entrevistas pessoais com técnicas projetivas.

Todo o processo é gravado em áudio e posteriormente transcrito em sua integralidade



### AMOSTRA

15 Entrevistas em Profundidade (EP)

Público alvos	Perfis	Amostra	Municípios		Foco
P1	Que obrigatoriamente abriam o negócio quando já estavam com 60 anos ou mais	12 EPs	3	São José dos Campos	Explorar o objetivo geral e os objetivos específicos da pesquisa com esse público específico.
			3	Campinas	
			3	São José do Rio Preto	
			3	São Paulo - Capital	
P2	Que obrigatoriamente abriam o negócio quando <u>não</u> estavam com 60 anos ou mais	3 EPs	São Paulo - Capital		Auxiliar na construção do questionário

## Entrevista C.A.T.I.

*(Computer Assisted Telephone Interviewing)*

É um método utilizado para obter estatísticas que permitam inferir sobre o universo pesquisado.

Aqui foi utilizado o método de entrevistas pessoais por telefone (sistema C.A.T.I.), sendo usado um questionário estruturado de aproximadamente 25 minutos de duração..

Todo o processo foi gravado em áudio, sendo o banco de dados processado em SPSS e Excel, tendo gerado tabelas com testes estatísticos, possibilitando uma análise mais acurada.

## Etapa Quantitativa



784



### AMOSTRA

Região Administrativa	Regiões Administrativas do Governo de SP e Metropolitana de SP	Amostra Real e Fator de Ponderação
<b>1</b>	São José do Rio Preto	196 F.P.=0,7136
	Presidente Prudente	
	Marília	
	Araçatuba	
	Barretos	
<b>2</b>	Bauru	198 F.P.= 0,8151
	Central (São Carlos)	
	Franca	
	Campinas	
<b>3</b>	Ribeirão Preto	195 F.P. = 0,6927
	Santos	
	Registro	
	Itapeva	
<b>4</b>	São José dos Campos	195 F.P. = 1,7703
	Sorocaba	
	Região metropolitana de São Paulo, inclusive capital	

## II. ANÁLISE DOS RESULTADOS

# 01. **PERFIL DOS** ENTREVISTADOS

## 01. PERFIL DOS ENTREVISTADOS

A amostra obtida neste estudo foi de pessoas entre **60 E 70 ANOS**, com **FILHOS**, sendo dois terços formado por **HOMENS**.

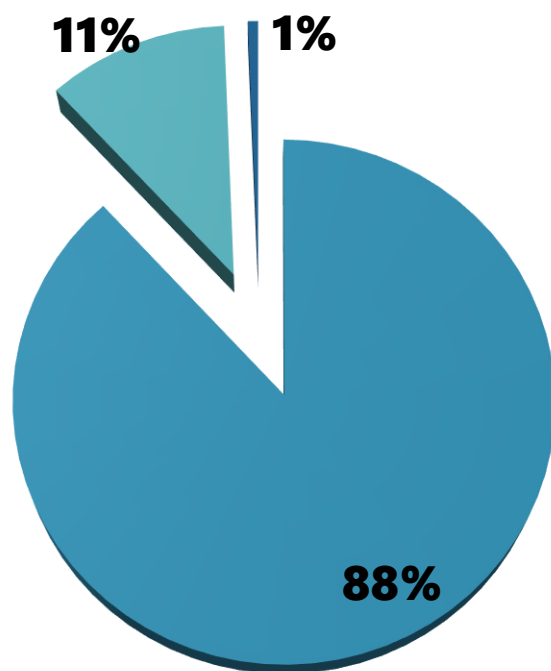
Em termos de escolaridade também verificou-se uma certa proporcionalidade sendo pouco mais de 1/3 com educação fundamental, 1/3 com ensino médio e pouco menos de 1/3 com superior completo, alguns com pós graduação.

Do total de entrevistados praticamente metade já é aposentado, mais da metade tendo se aposentado antes dos 61 anos.

# 01. PERFIL DOS ENTREVISTADOS

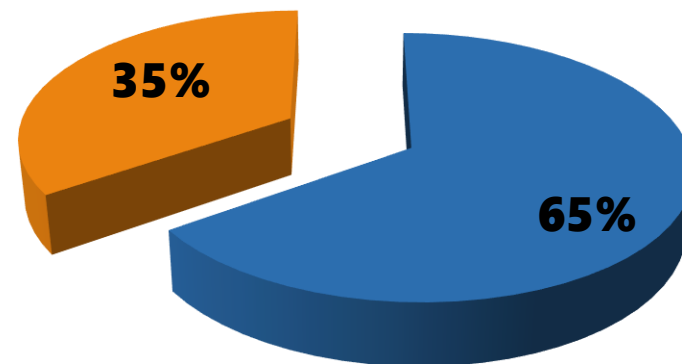
## IDADE

■ Entre 60 e 70 anos ■ Entre 71 à 80 anos ■ Acima DE 80 anos

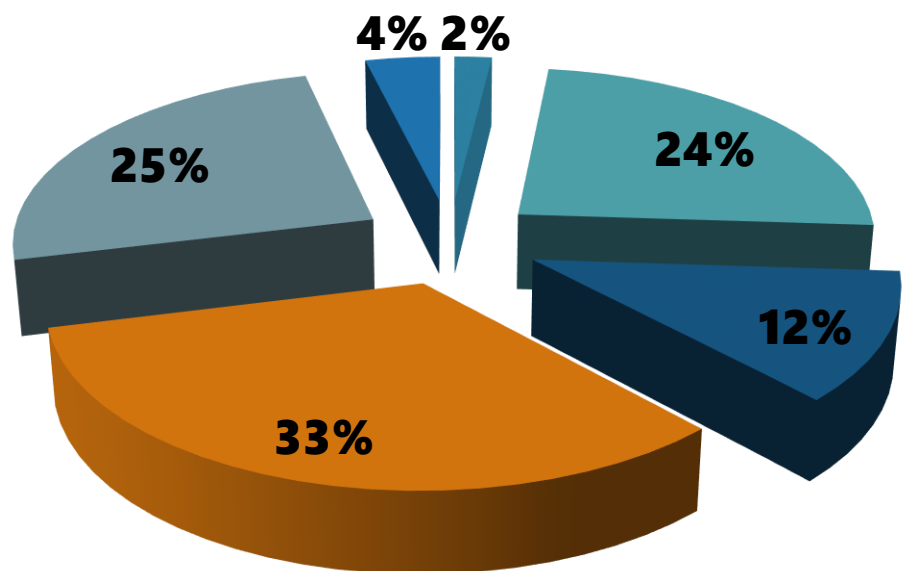


## GÊNERO

■ Masculino  
■ Feminino



## GRAU DE ESCOLARIDADE

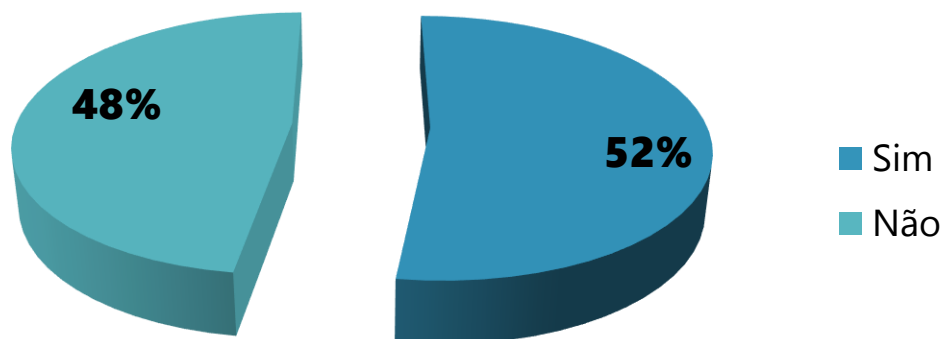


- Sem instrução formal
- Ensino fundamental incompleto (não completou a antiga 8ª série)
- Ensino fundamental completo, ensino médio incompleto
- Ensino médio completo superior incompleto
- Superior completo
- Pós-graduação, mestrado, doutorado

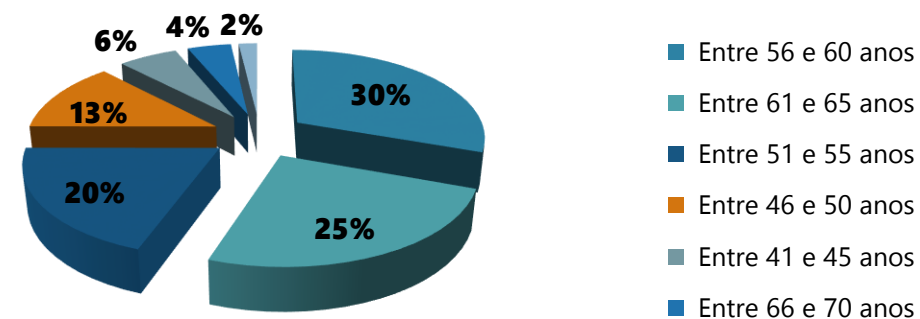


# 01. PERFIL DOS ENTREVISTADOS

## VOCÊ RECEBE BENEFÍCIOS DE APOSENTADO?



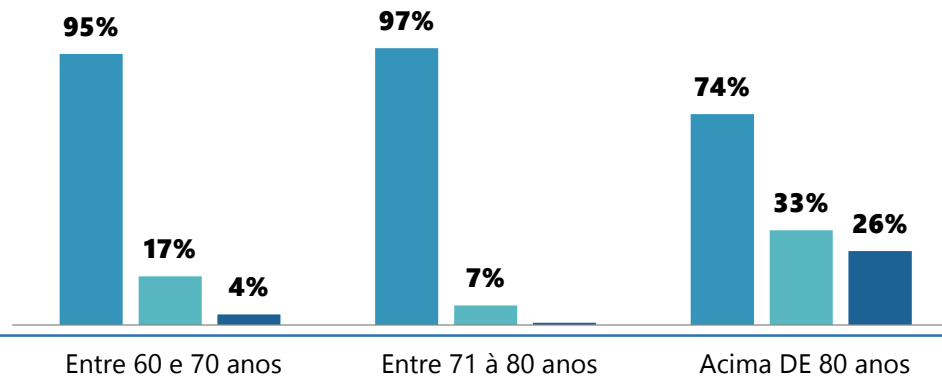
## COM QUANTOS ANOS VOCÊ SE APOSENTOU



BASE:410

## QUAIS DAS PREVIDÊNCIAS ABAIXO, VOCÊ PAGA OU PAGOU?

■ Previdência Social - INSS ■ Previdência Privada ■ Nenhuma



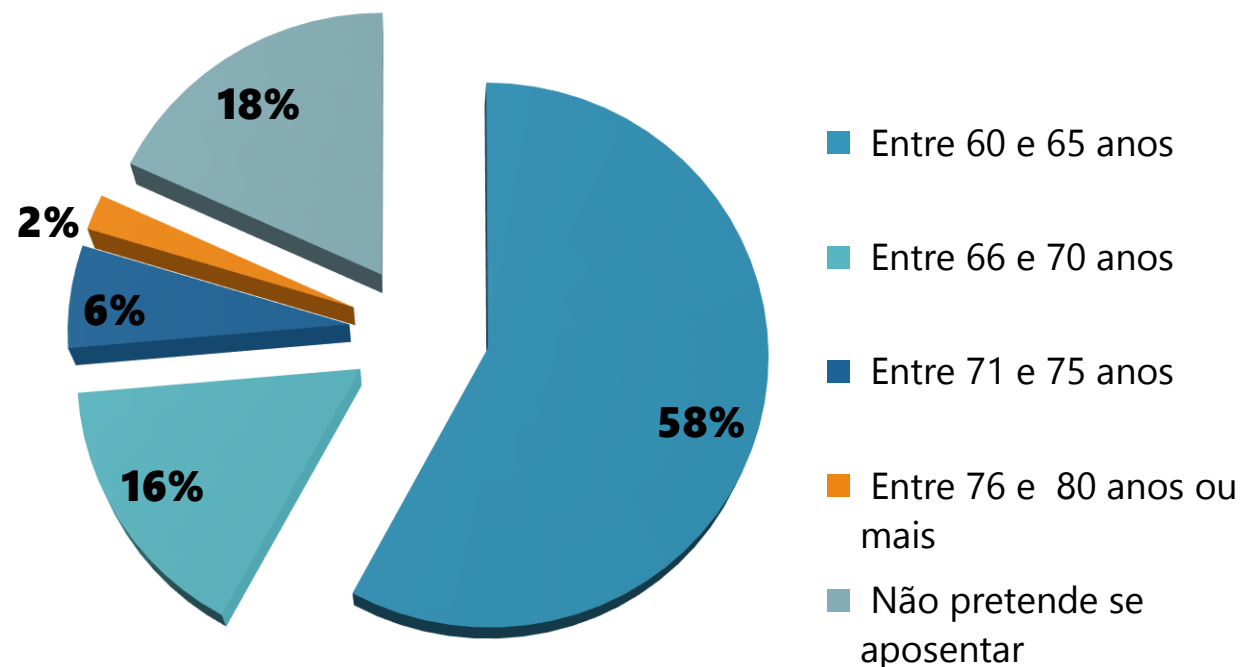
BASE: 784

## 01. PERFIL DOS ENTREVISTADOS

É interessante perceber que dos donos de negócios entrevistados que ainda não se aposentaram, praticamente 1/5 não pretende fazê-lo, e que mesmo após os 70 anos existem empresários que planejam ter uma aposentadoria.

A idade não parece ser mais um limite tão rígido para planos de aposentadoria.

### IDADE QUE PRETENDE SE APOSENTAR



## 01. PERFIL DOS ENTREVISTADOS



Em verdade... mesmo projetando uma aposentadoria à frente...

**Não está nos planos imediatos parar de trabalhar!**



*"Vou trabalhar até morrer, com 70 eu vou parar? Eu nunca pensei que vou parar. Eu não parei para pensar que com 70 eu vou parar, porque eu sei que uma hora, das 10 as 8 da noite não vai dar; aí eu vou começar a vir meio período da semana, vou viajar mais." (ANTES 60 anos ou mais)*

*"Quando tinha 44 anos não conseguia ficar na frente da TV, hoje com 68 anos também não" (ANTES 60 anos ou mais)*

## 02. **DEFININDO** O NEGÓCIO ATUAL

## 02. DEFININDO O NEGÓCIO ATUAL

Os empresários com 60 anos ou mais colocam-se sempre em estado de aprendizado, muitos tendo aberto seu negócio há não mais de 5 ou 10 anos.

Os setores mais representativos são **COMÉRCIO** (especialmente junto às mulheres e aos clientes Sebrae) e **SERVIÇOS** (mais masculino, mais presentes nos não clientes Sebrae).

A maioria **FUNDOU** sua própria empresa que em geral é um MEI. Embora a maioria, **54%** disse estar bastante envolvida com ela, percentagens maiores de envolvimento foram encontradas em empresas maiores EPP e pessoas já aposentadas.

A maioria não tem sócio **82%** e dentre os que apresentam maiores percentuais encontram-se entre esposa/marido **43%** e filhos/filhos **39%**.

## 02. DEFININDO O NEGÓCIO ATUAL



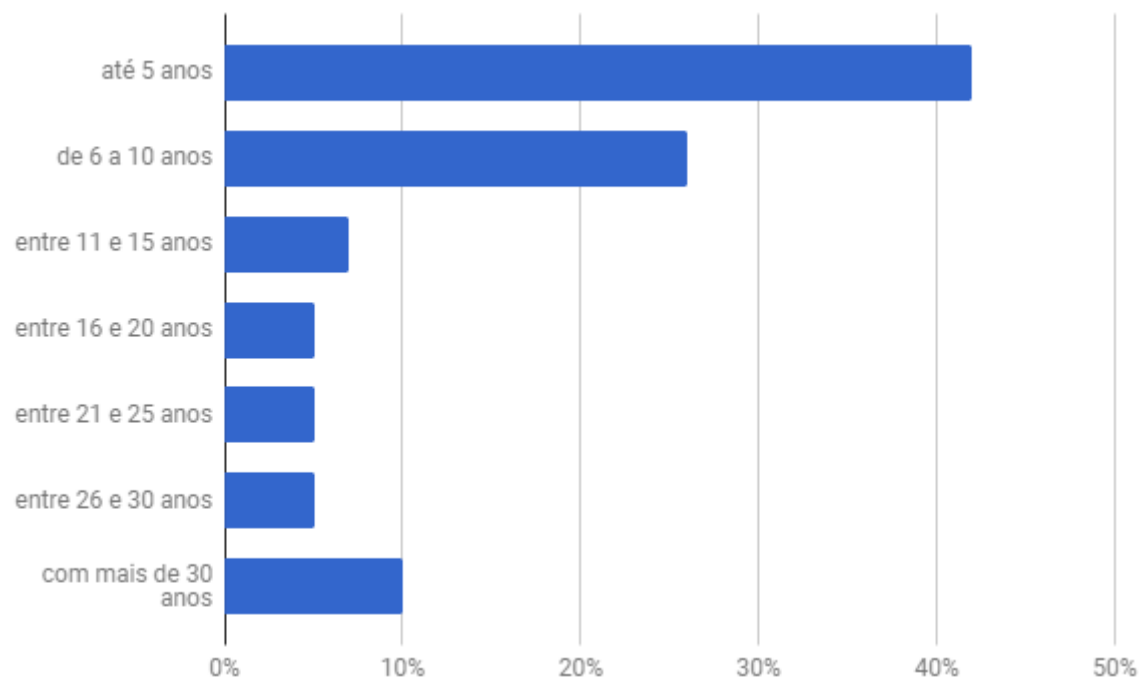
**As experiências são muitas, mas não necessariamente a sensação de tudo saber, pois cada emprego, cada trabalho, cada empresa aberta revela-se quase como única e tudo isso apenas serve para compor novas realidades**



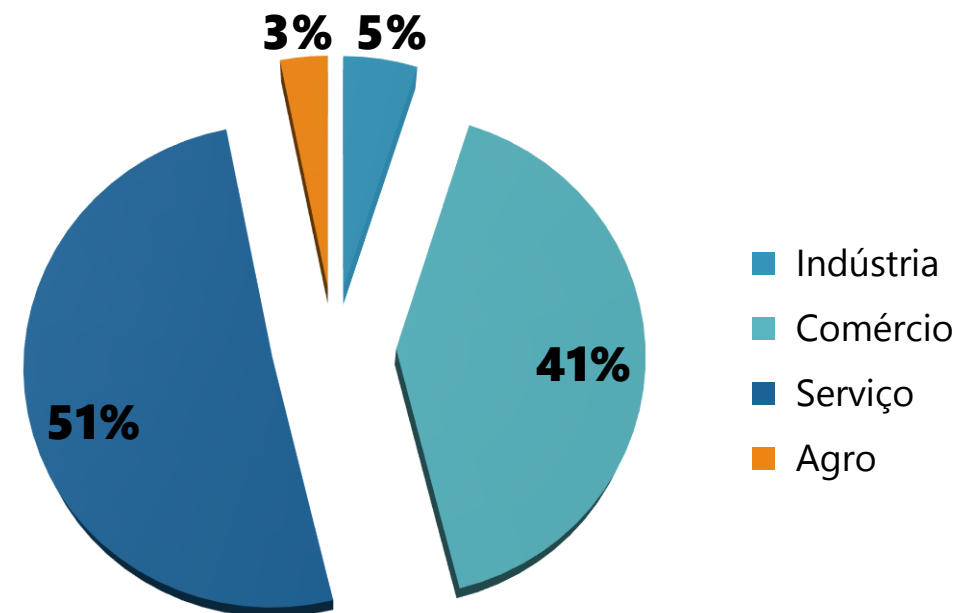
*“Em 2011 eu fiz um treinamento de liderança que a empresa me propiciou, consegui ver uma abertura, eu já estava pensando no que ia fazer depois, não podia ficar nisso, se me mandassem embora, se fosse demitido ou pedisse a conta, ia encontrar emprego onde? Esse treinamento me abriu a mente porque eu tinha que pensar nesse lado. Posteriormente, um contato até ocasional com uma pessoa que era coaching e conversando, perguntei, ele me explicou o que era, achei, era o tipo de coisa que eu acredito que pela minha formação eu tenho a oportunidade de explorar e fui atrás.” (DEPOIS 60+)*

## 02. DEFININDO O NEGÓCIO ATUAL

### HÁ QUANTOS ANOS SEU NEGÓCIO EXISTE?

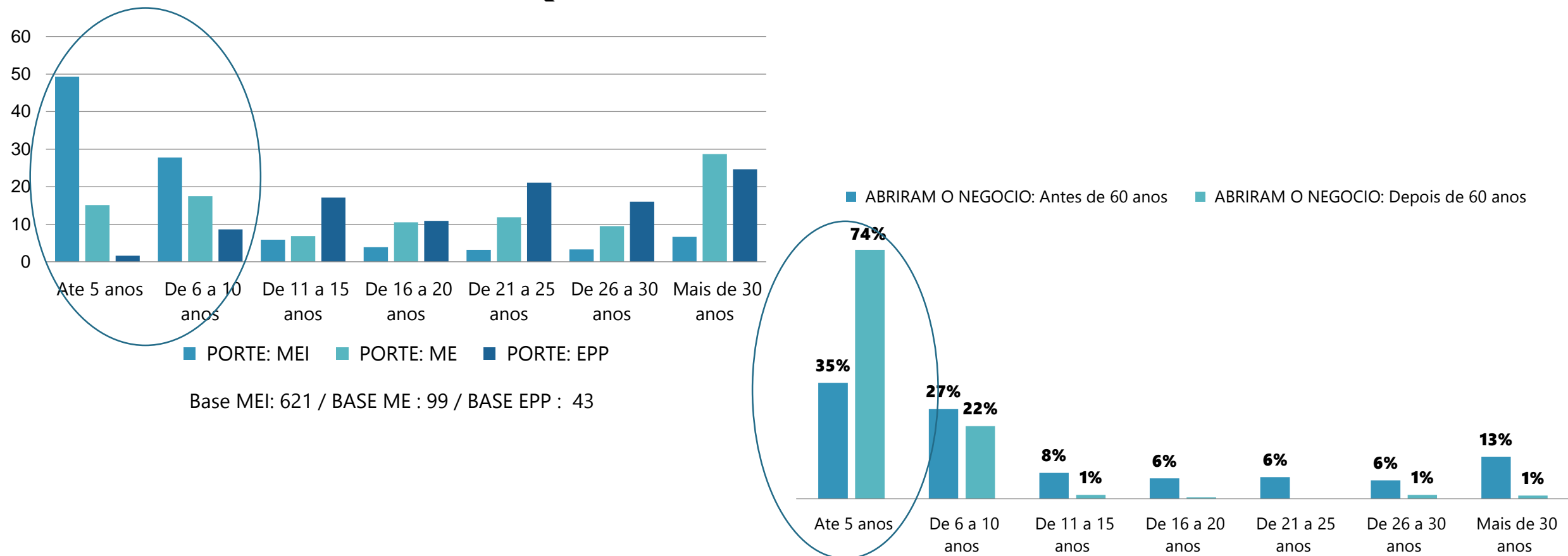


### SETOR



## 02. DEFININDO O NEGÓCIO ATUAL

### HÁ QUANTOS ANOS SEU NEGÓCIO EXISTE?



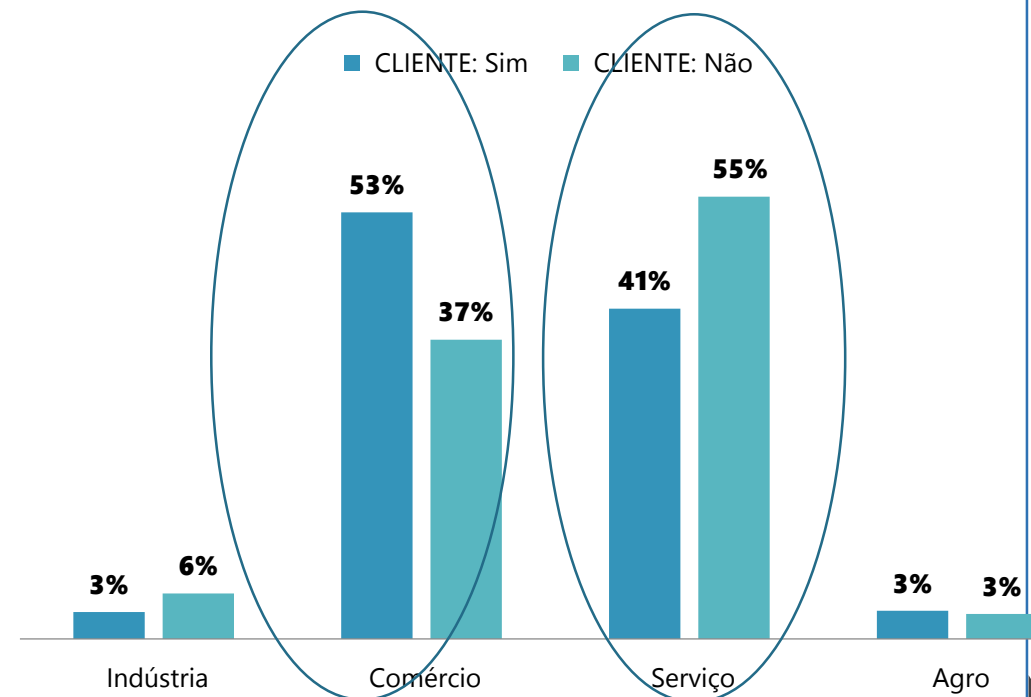
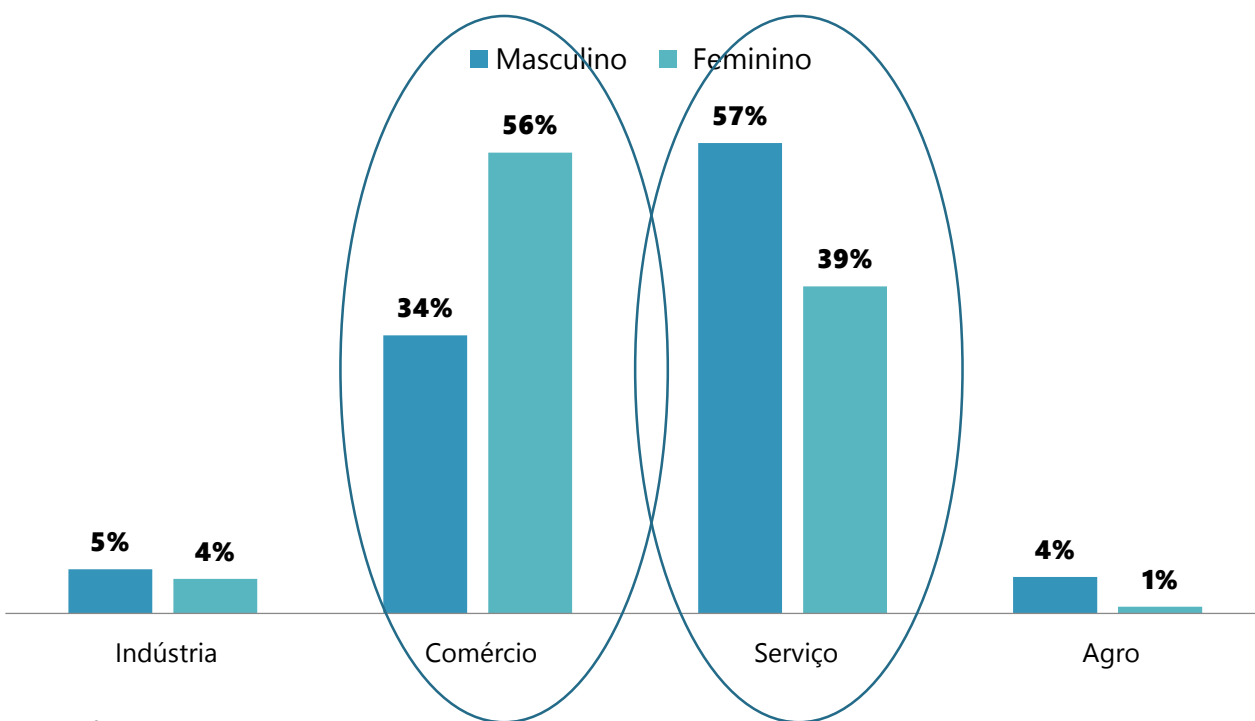
Base MEI: 621 / BASE ME : 99 / BASE EPP : 43

Base antes 60 anos: 630  
Base depois 60 anos: 154



## 02. DEFININDO O NEGÓCIO ATUAL

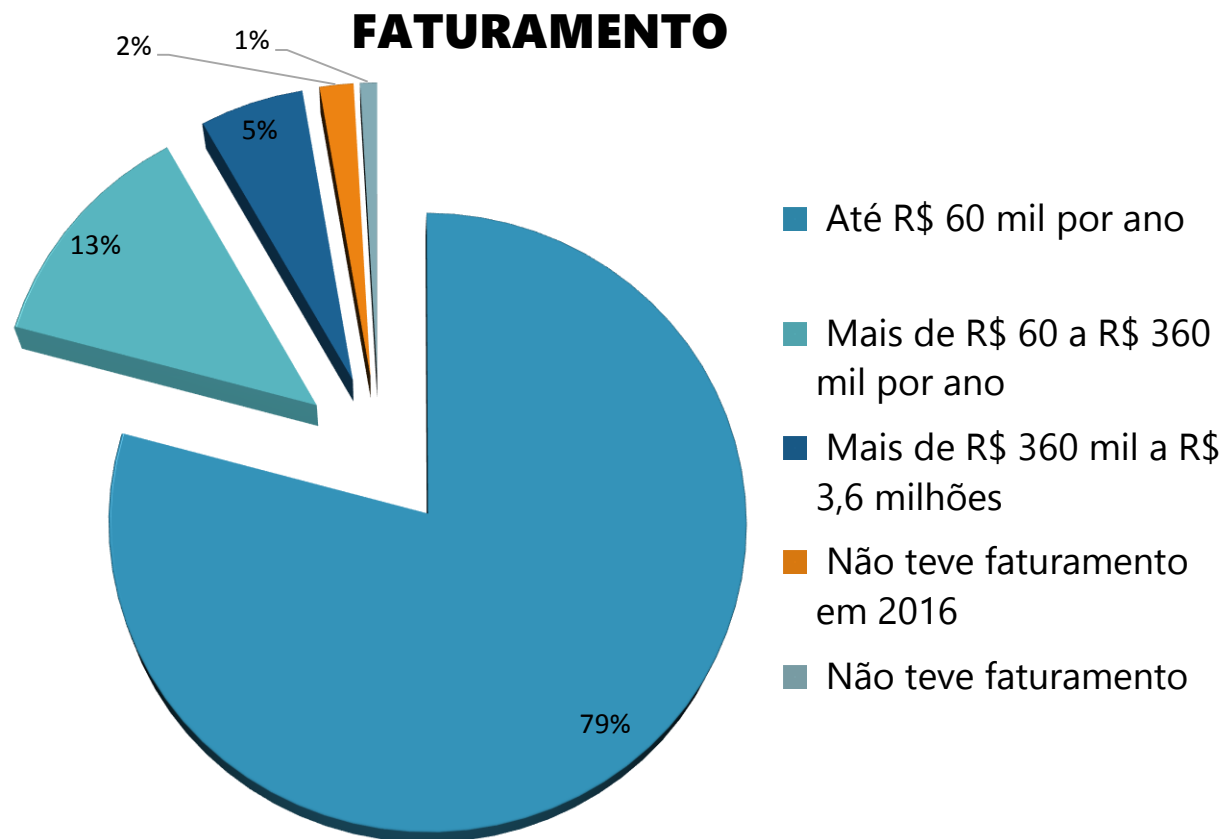
### SETOR DE ATUAÇÃO DO SEU NEGÓCIO



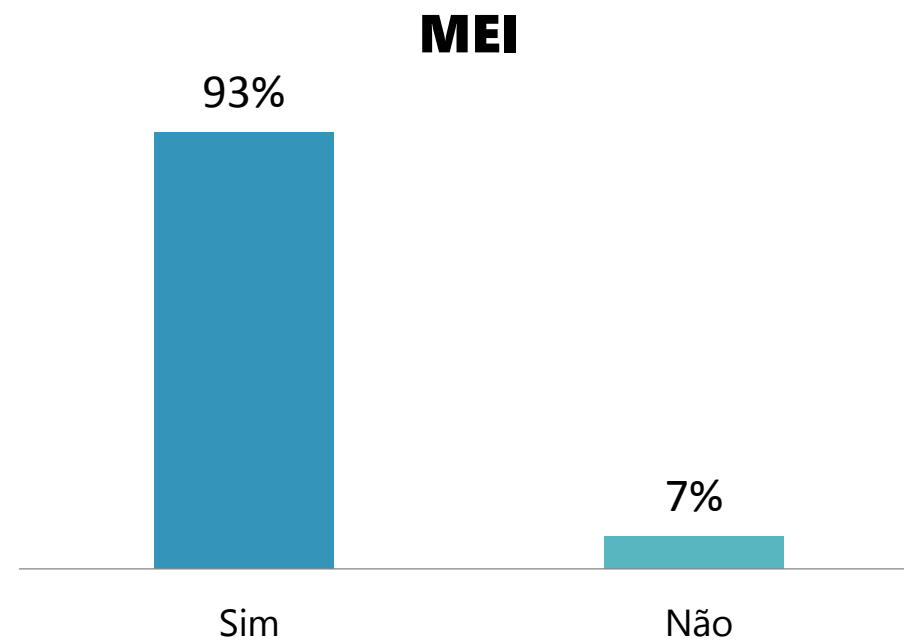
Base feminino: 272  
Base masculino: 512

Base cliente : 216  
Base não cliente : 568

## 02. DEFININDO O NEGÓCIO ATUAL



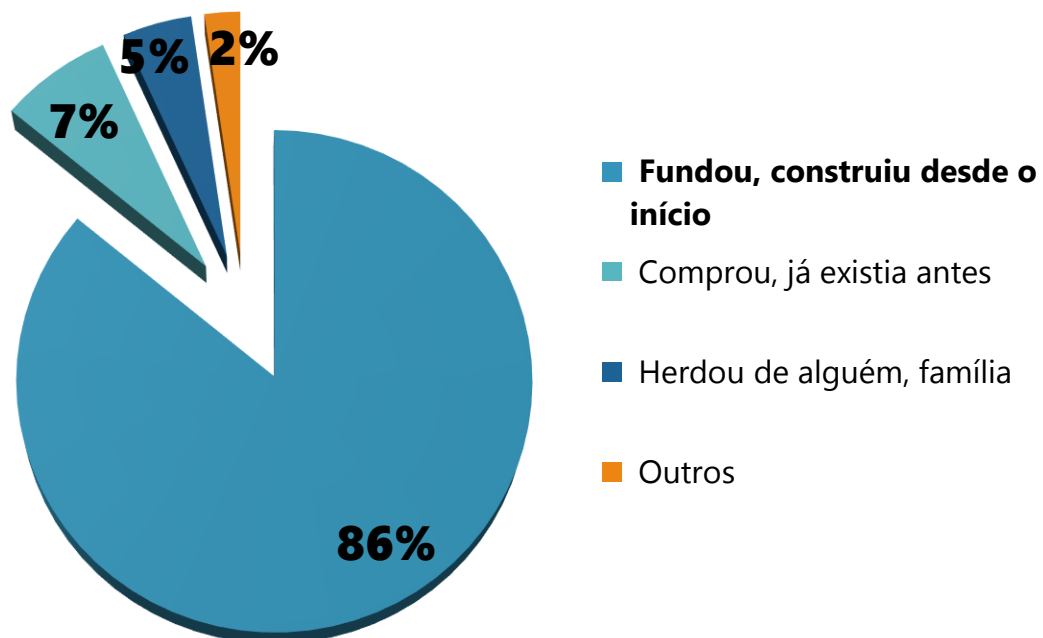
**BASE: 784**



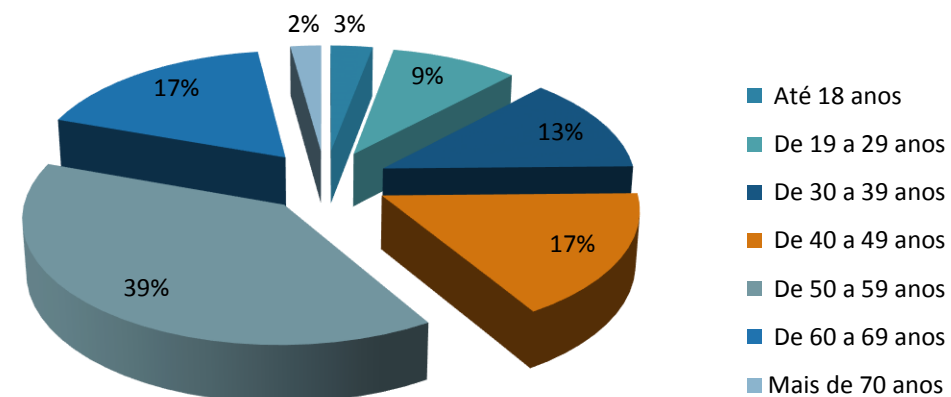
**BASE: 621**

## 02. DEFININDO O NEGÓCIO ATUAL

### ORIGEM DO NEGÓCIO



### IDADE QUANDO INICIOU O NEGÓCIO

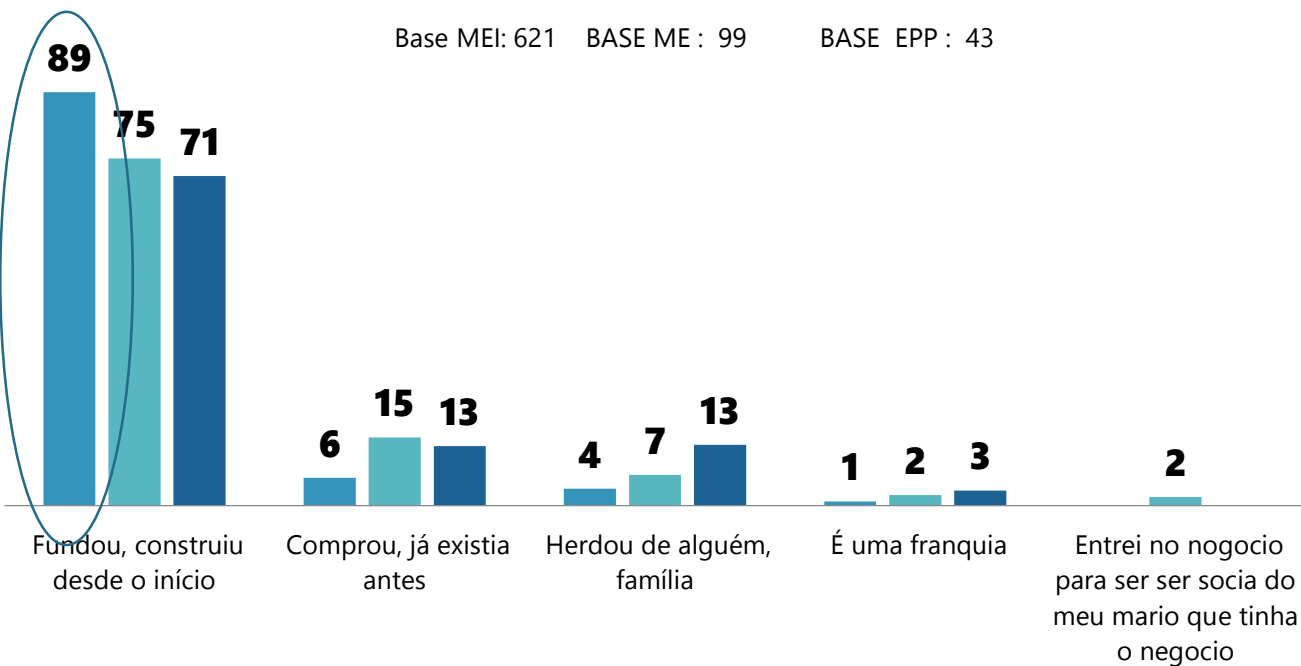


## 02. DEFININDO O NEGÓCIO ATUAL

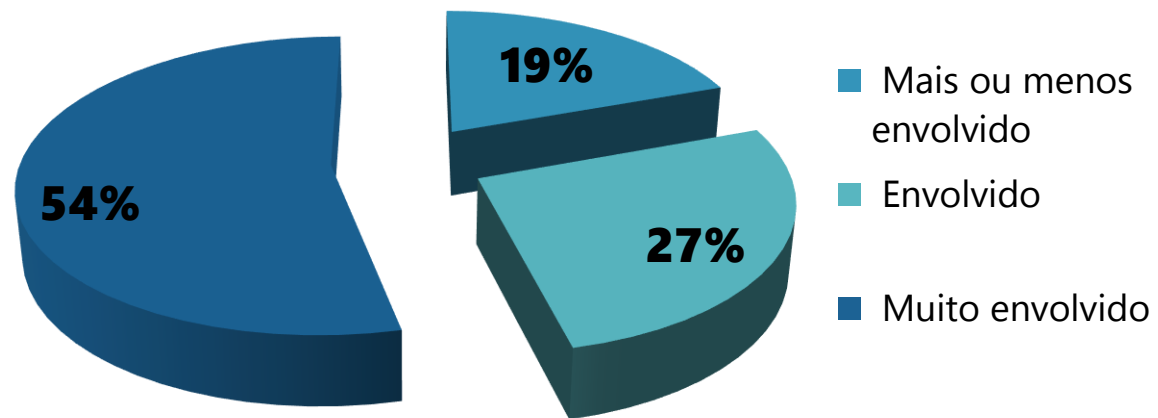
### ORIGEM DO NEGÓCIO

■ PORTE: MEI ■ PORTE: ME ■ PORTE: EPP

Base MEI: 621 BASE ME: 99 BASE EPP: 43

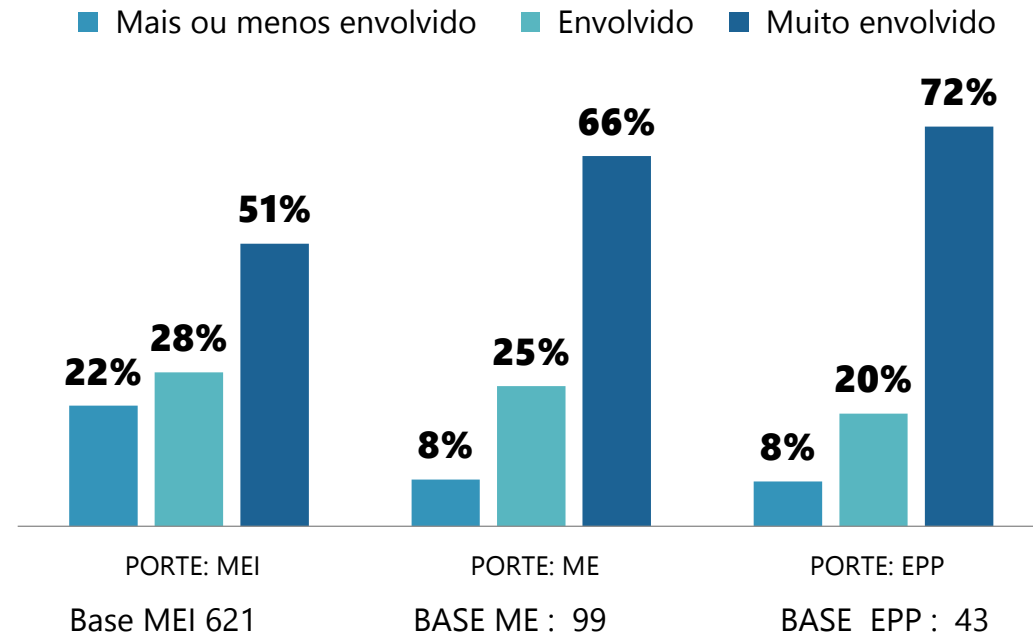
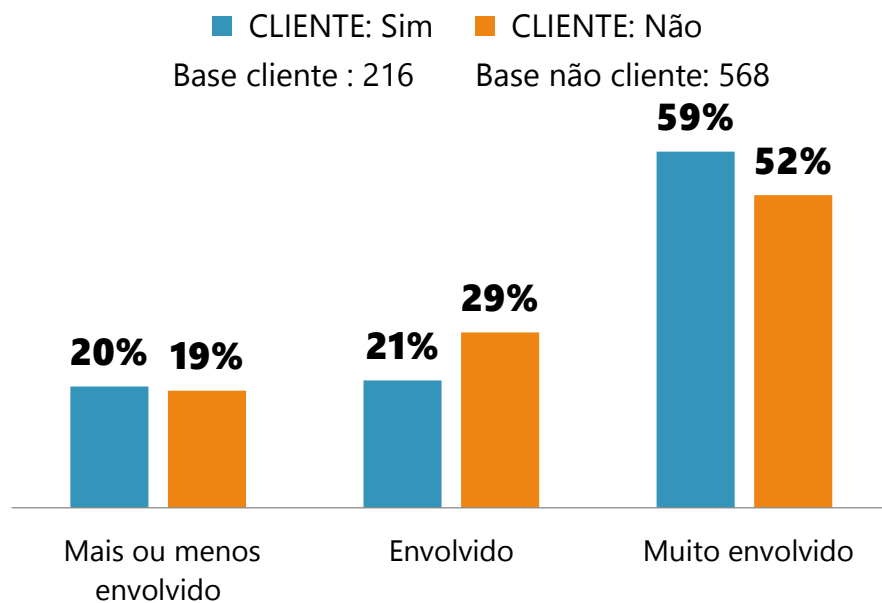


### O QUANTO VOCÊ ESTÁ ENVOLVIDO NA GESTÃO



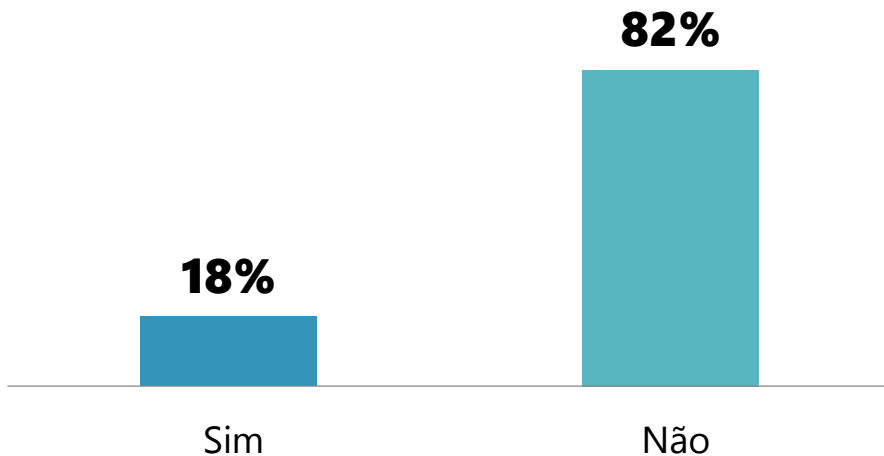
## 02. DEFININDO O NEGÓCIO ATUAL

### O QUANTO VOCÊ ESTÁ ENVOLVIDO NA GESTÃO DO SEU NEGÓCIO?

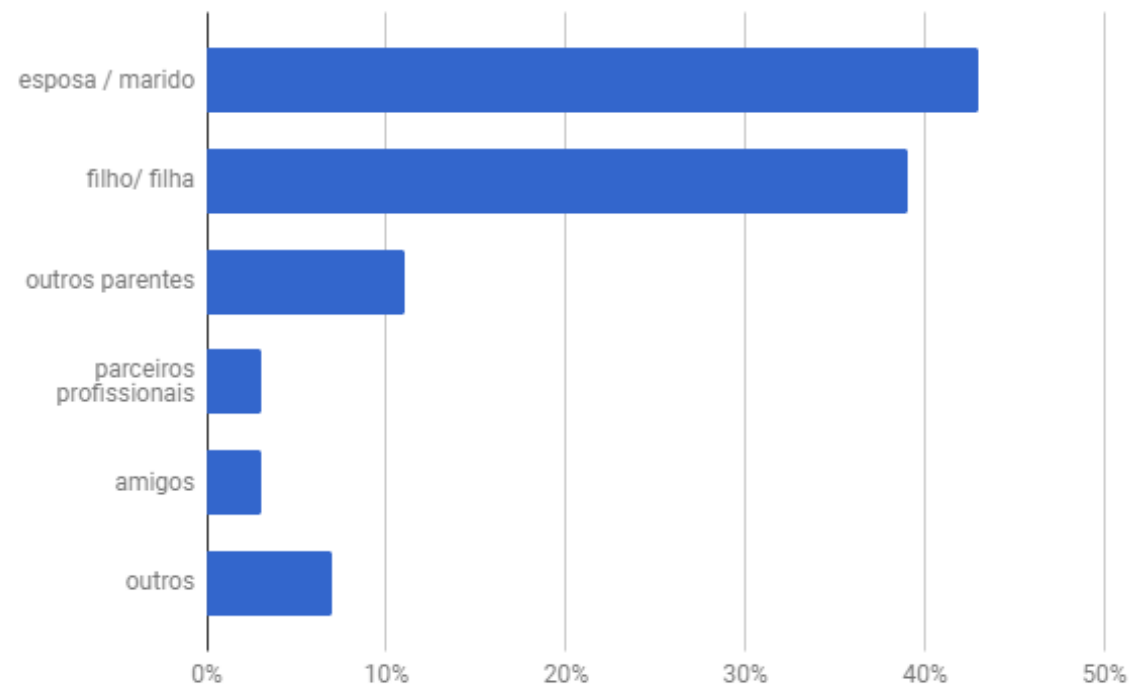


## 02. DEFININDO O NEGÓCIO ATUAL

### TEM SÓCIO QUE PARTICIPA DA SUA EMPRESA?



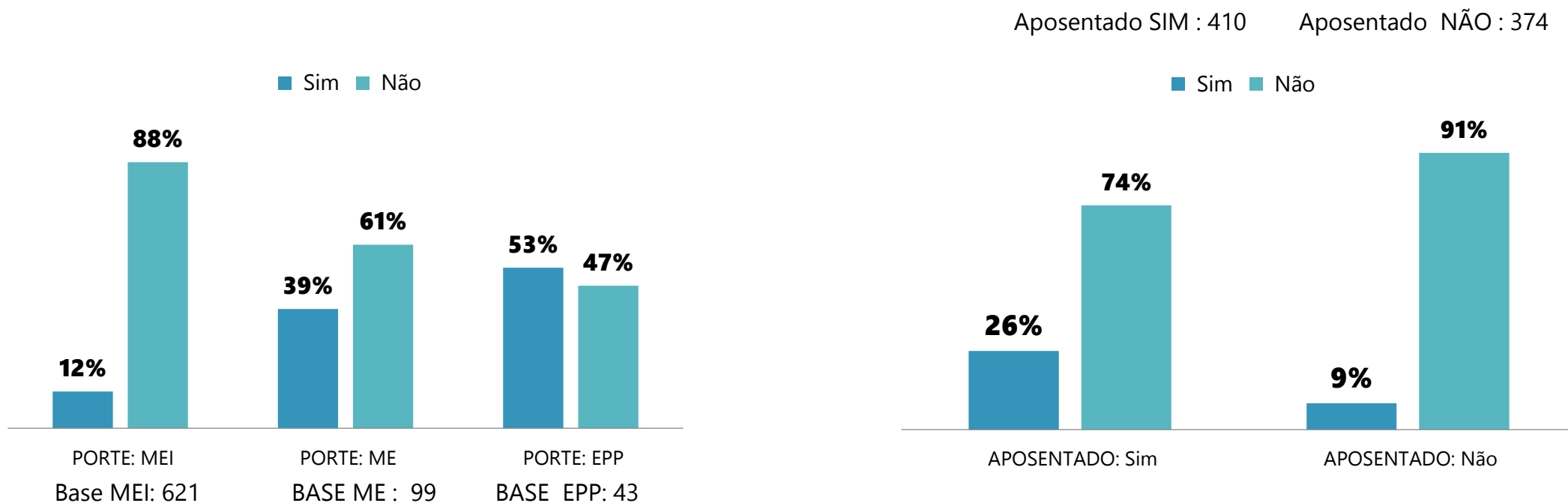
### QUEM É/SÃO SEU(S) SÓCIOS?



outros parentes : Cunhado , Ex-marido/Ex-esposa, Sobrinhos, mãe  
OUTROS: Conhecido, Associação

## 02. DEFININDO O NEGÓCIO ATUAL

### TEM SÓCIO QUE PARTICIPA DA SUA EMPRESA?



Sócios se mostram mais presentes conforme aumenta o porte da empresa e surgem de forma mais significativa junto aos já aposentados.

## 03. **SENTIMENTOS E** MOTIVAÇÕES PRESENTES



### 03. SENTIMENTOS E MOTIVAÇÕES PRESENTES

Um mosaico de histórias surge quando tentamos entender cada realidade do empresário paulista. Todas elas mostram que o “seu” negócio faz parte de um projeto de vida, mesmo para quem começou depois dos 60 anos.

Foi interessante notar que quem vive dentro dos “além 60”, não se sentem em fim de carreira, pelo contrário. A idade cronológica acaba sendo, para eles, um detalhe, muitas vezes não importante dentro da gestão da empresa.

Apesar disso, poucos pensam em crescer, e investir, apenas **14%**, a maioria quer sim manter o que já tem **37%** ou contornar as dificuldades **29%** conseguindo se manter os tempos atuais.

### 03. SENTIMENTOS E MOTIVAÇÕES PRESENTES



Muitos são os perfis do empreendedor com 60+, assim como diferentes as necessidades buscadas por eles.

**Apesar disso...  
com certeza**

*“Pela qualidade de vida que eu tenho, pela forma que eu tenho, vou ficar parado fazendo o que? Vegetando? Tenho muita coisa a fazer, muita coisa a contribuir ainda com o universo. É uma forma que eu tenho de contribuir e me sentir útil e ativo. Se não for assim, é como uma vela que vou estar apagando a cada dia um pouco.” (DEPOIS DOS 60 anos ou +)*



*“Eu adorei nos meus 60, eu nem acho que eu tenho. O pessoal que tem hoje 60, 70, não tem mais idade. Você tem a idade no rosto, mas não da força de vontade, de querer entender, acabou este limite. Claro que você vai empreender em outras coisas. Você não vai fazer atletismo tentando empreender aos 60.” (DEPOIS DOS 60 anos +)*

**A estereotipia do  
velhinho, surdo e curvo**

não parece condizer com a realidade apresentada pelos entrevistados

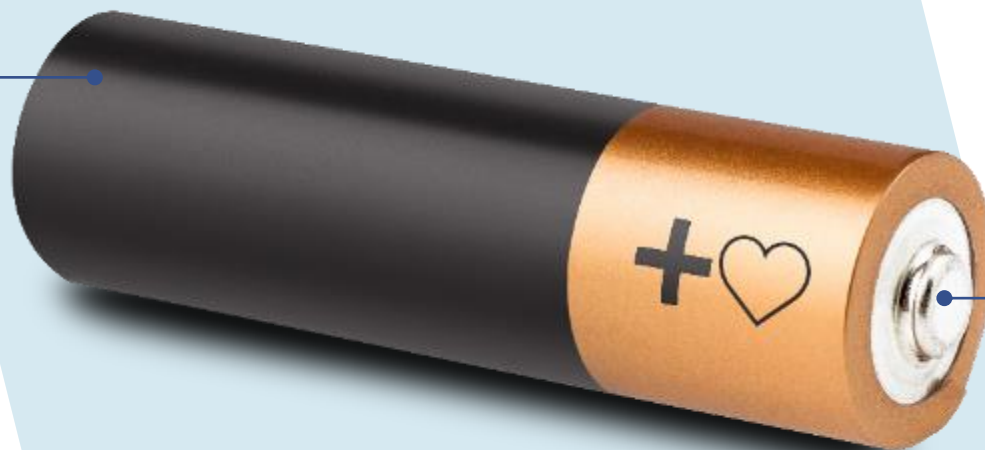
### 03. SENTIMENTOS E MOTIVAÇÕES PRESENTES

Vivências diversas

**desde uma única experiência  
até inúmeras tentativas**



*Pra mim eu não tenho 67 anos, na minha cabeça eu sou a mesma de quando eu abri, eu tenho o mesmo ânimo, a mesma vontade de criar, que é uma coisa que com a idade você acaba que assim... eu não perdi não. Até meu filho fala "calma, calma", quando ele me mostra alguma coisa eu já quero ir fazendo, já quero usar minha criatividade" (ANTES 60+)*



**Sempre com  
muita paixão!**



**Cada entrevista**  
uma história diferente  
com motivações  
específicas e **resultados  
esperados também**

### 03. SENTIMENTOS E MOTIVAÇÕES PRESENTES

Uma empresa aberta e fechada/abandonada é uma decepção quase "amorosa, lembram-se dos sonhos e vivenciam-se as sensações e angústias do processo.



*"Sempre fui preguiçoso para abrir empresa, com o dinheiro de uma, abria outra...algumas ficaram meio quadradas...mas a vontade de trabalhar era para crescer, crescer" (ANTES DOS 60 anos)*

*"Os desafios são muito, não ter estabilidade, cheguei a perder clientes por falta de conhecimento ... É triste" (ANTES DOS 60 anos)*

### 03. SENTIMENTOS E MOTIVAÇÕES PRESENTES

De modo geral, o “sentir-se empreendedor” não é uma sensação automática, é um processo que de início é altamente estimuladora e aos poucos, conforme vão surgindo as dificuldades (fornecedores, entregas, notas fiscais, impostos, novos clientes...) tornam-se claras as alegrias e barreiras em se manter a energia inicial.

Parece ser que a sensação de ser empresário só se concretiza no momento de olhar o nº de CNPJ é verificar que a ação desejada se materializou. Neste momento “cai a ficha”, para o bem e para o mal!

***Cada nova experiência é  
única e deixa sua marca***



*“Chega uma hora que você quer  
fazer uma coisa sua...a gente só  
se descobre empreendedor  
quando você abre sua própria  
empresa...resgatei a história da  
família e minha independência”  
(DEPOIS DOS 60 anos ou +)*

### 03. SENTIMENTOS E MOTIVAÇÕES PRESENTES

COMEÇO

**ANTES 60+**

Continuação da vida profissional, às vezes mais continua inteira, mais instável e mutante

Formação dos descendentes para o legado construído ao longo dos anos

**O ESPÍRITO EMPREENDEDOR ESTÁ SEMPRE PRESENTE.**



COMEÇO

**DEPOIS 60 +**

Quase uma ruptura, uma mudança, uma outra fase da vida, um querer se sentir ativo/produtivo

Um apoio aos descendentes ou pela vontade própria de um recomeçar.

**O ESPÍRITO EMPREENDEDOR AFLORA.**

### 03. SENTIMENTOS E MOTIVAÇÕES PRESENTES

De modo geral quatro parecem ser os motivos que levam uma pessoa com 60 anos + a continuar empreendedor ou mesmo inicia-se neste caminho após os 60 anos.

#### NECESSIDADE

##### FINANCEIRA

- Aposentadoria baixa
- Para ter um pouco de prazer a mais



*"Quando me aposentei pensei que não ia ter energia para trabalhar, mas daí o filho daí o filho entrou e deu um complemento a aposentadoria" (DEPOIS 60 anos ou+)*

#### UMA OPORTUNIDADE

##### PERCEBIDA

- A possibilidade de novos ganhos, novas experiências.



*"Descobri um dom com o tempo e fui crescendo" (ANTES 60 anos ou +)*

#### UMA VONTADE

##### ANTIGA

- Com a vida encaminhada pode arriscar e seguir seu sonho
- Filhos grandes sem preocupação com as famílias, dão asas
- Voltar-se aos seus próprios desejos



*"Sempre tive vontade de retomar o que minha família fazia, e agora consegui" (APÓS 60 anos ou +)*

#### UM "NÃO

##### PARAR"

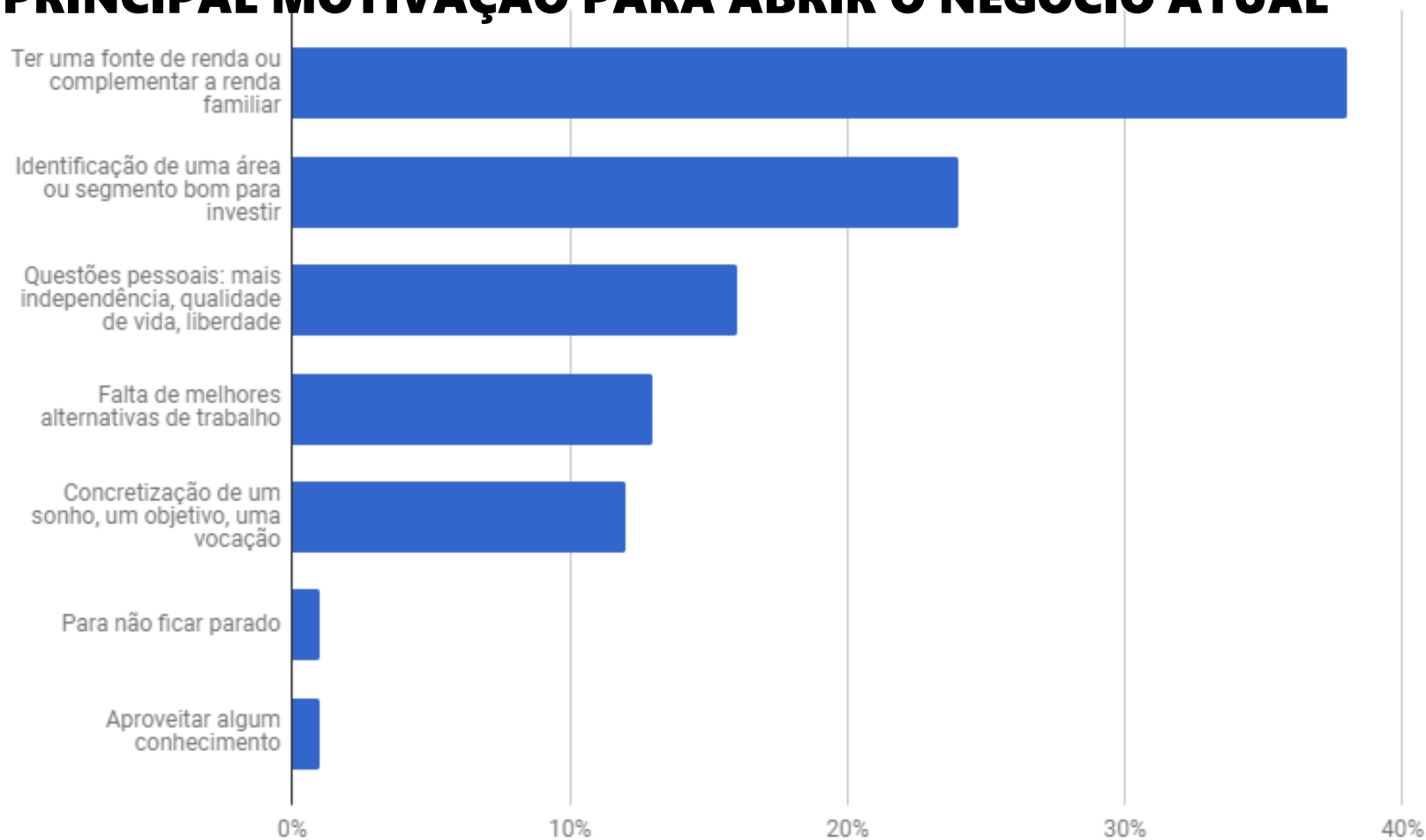
- sentir-se útil
- continuar estudando, se aperfeiçoando
- Manter a mente ocupada



*"Queria continuar trabalhando no que já sabia fazer bem" (APÓS 60 anos ou +)*

### 03. SENTIMENTOS E MOTIVAÇÕES PRESENTES

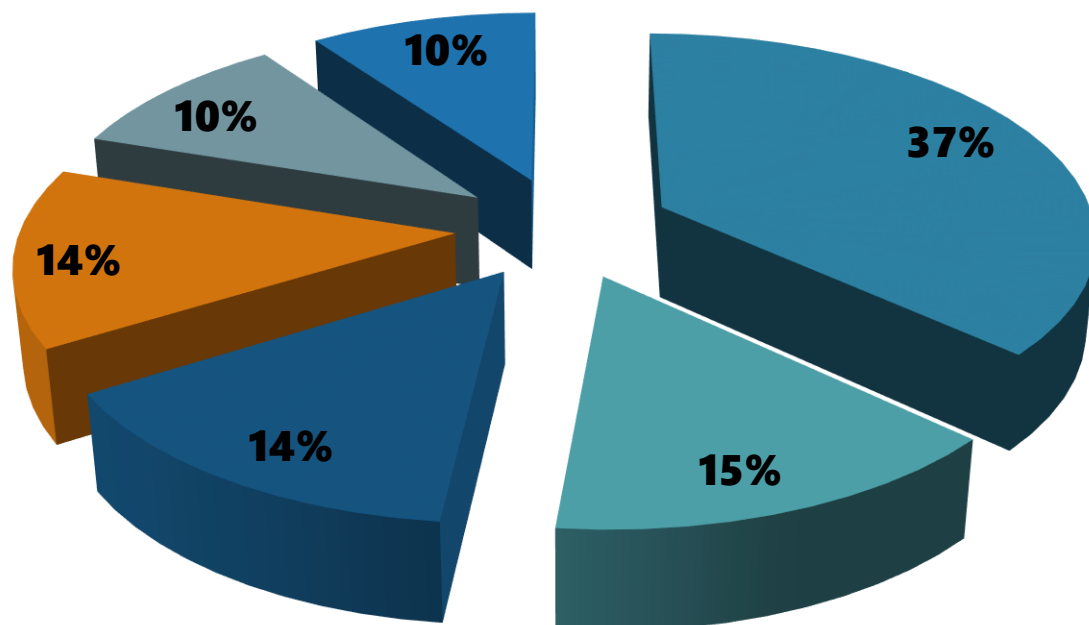
#### PRINCIPAL MOTIVAÇÃO PARA ABRIR O NEGÓCIO ATUAL





### 03. SENTIMENTOS E MOTIVAÇÕES PRESENTES

#### FASE DO NEGÓCIO



- Estabilidade - Não pensa em crescer nesse momento
- Sobrevivência – Está buscando investimento para manter o seu negócio
- Dificuldades financeiras – Está com problemas com fluxo de caixa, compra de matéria prima, etc
- Investimento – Está pensando em aumentar
- Encerramento – Está fechando o seu negócio
- Reestruturação – Está alterando processos, melhorando

## 04. **NEGÓCIOS** ANTERIORES

## 04. NEGÓCIOS ANTERIORES

A vida presente possui muita história!!! São no mínimo 60 anos vividos!

Nem todos foram sempre empreendedores.

Um total de **40%** inclusive era empregado CLT e resolveram empreender após os 60 anos. Outros **21%** já eram autônomos e **8%** eram donas de casa.

Praticamente **2/3** da amostra não teve empresas anteriores, especialmente os que hoje estão com uma MEI.

Dos **34%** que disseram ter tido outras empresas, uma ênfase levemente maior surge no segmento masculino. Das empresas anteriores, **26%** delas eram do mesmo ramo.

## 04. NEGÓCIOS ANTERIORES

### **A estrada é longa quando se fala com quem já teve negócios antes dos 60 anos.**

As experiências são interessantíssimas, histórias de vida diversas que contam caminhos dos mais variados, desde seguir algo já estipulado pelos próprios pais, como se aventurar em diferentes empreitadas com ou sem experiência anterior.

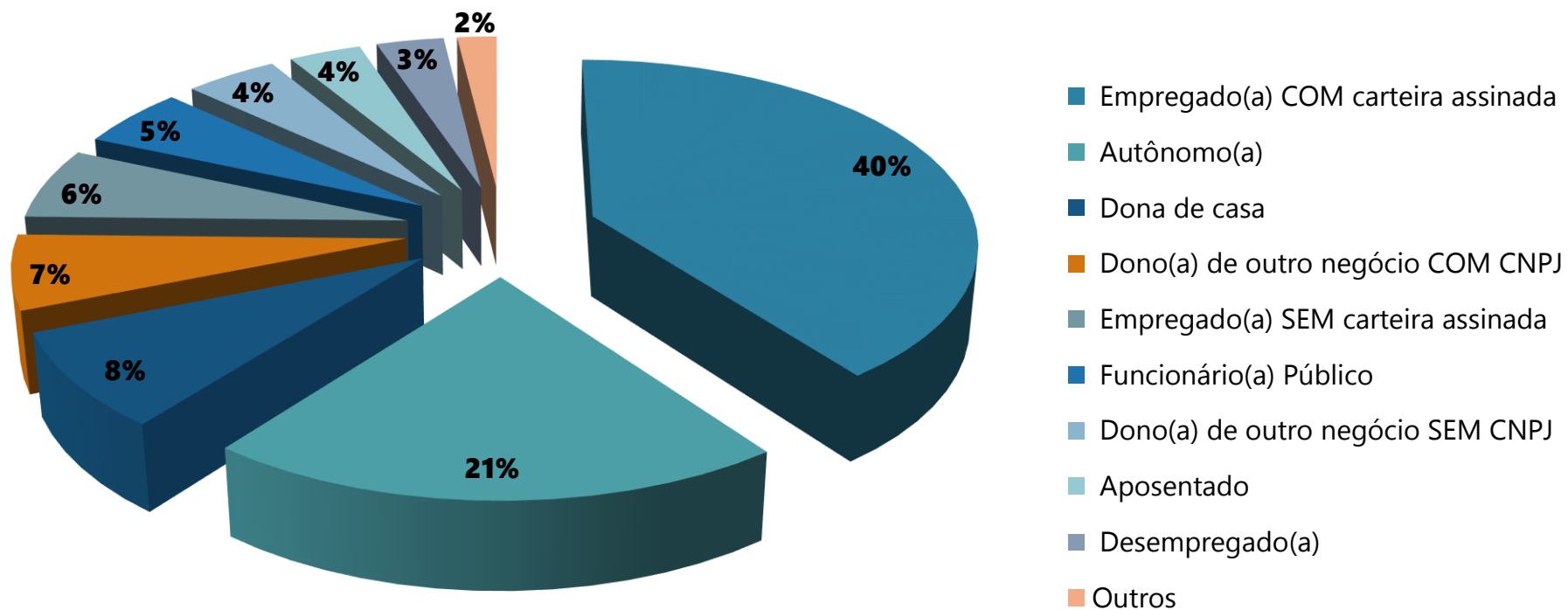


*“Meu tinham loja na 25 de março, quando eu trabalhei lá com 13 anos de office boy, então eu via e aprendia e isso no subconsciente funcionou... Acabei estando no meio o que me fez acabar gostando disso”*



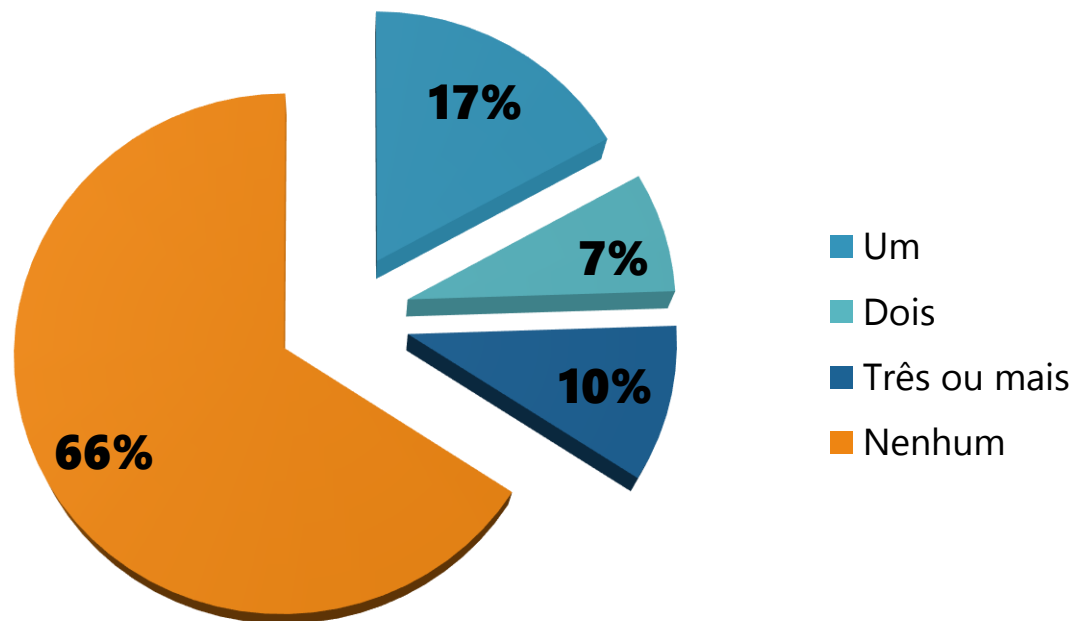
*“Eu acho que tem muita gente que tem um dom e não sabe. ... A minha profissão no caso, mudou radicalmente; com quase 40 anos eu senti que tinha que largar meu emprego e começar outra coisa. Era cabelereira e agora estou na área de moda, com bijuteria... agora entrei na decoração... estou me especializando em trabalhos de corda...o interessante não são as cordas mas os nós”*

### O QUE FAZIA ANTES DE SER DONO OU SÓCIO DESSE NEGÓCIO?



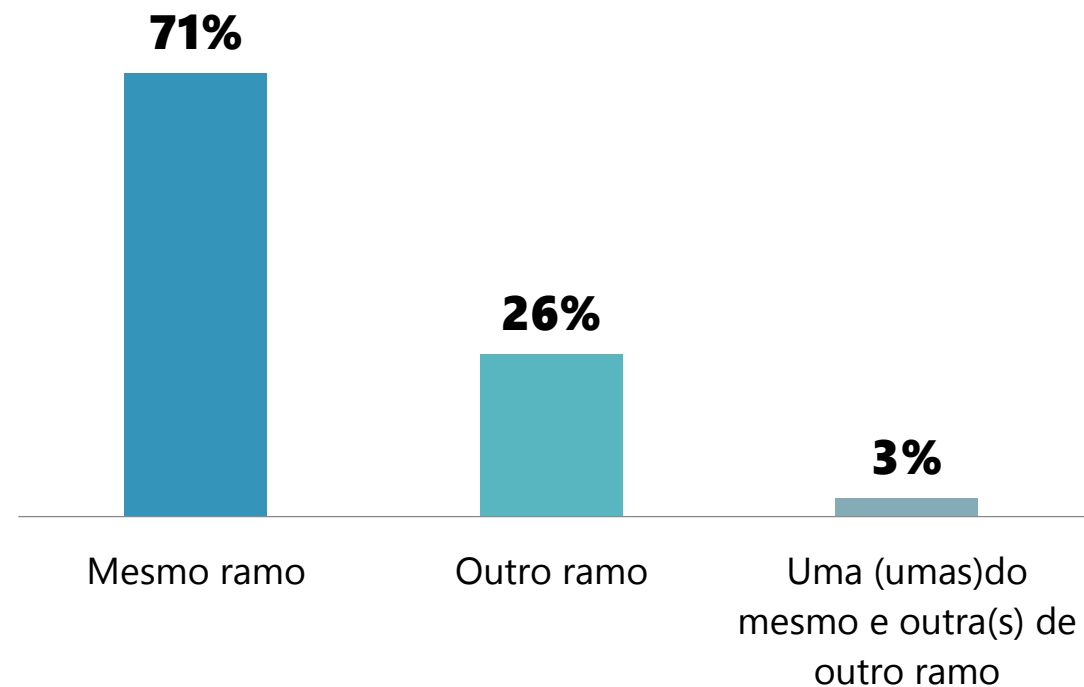
## 04. NEGÓCIOS ANTERIORES

### QUANTOS NEGÓCIOS JÁ TEVE ANTES DESTE?



BASE: 784

### ERAM DO MESMO RAMO?



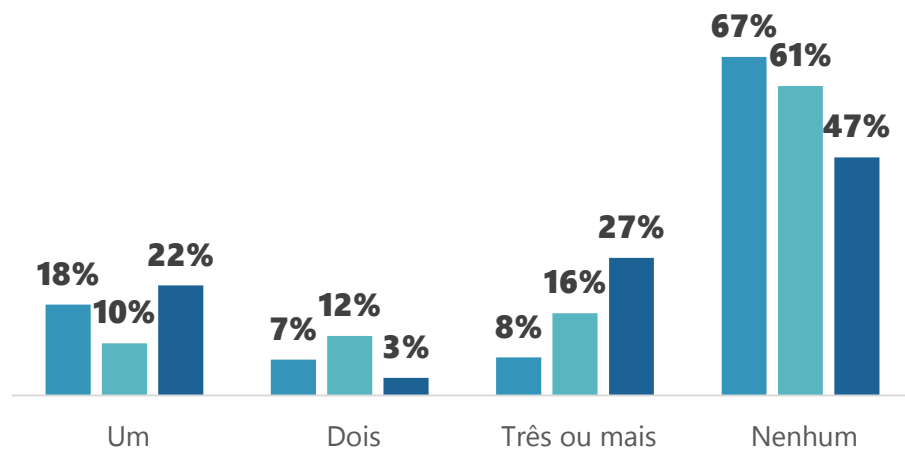
BASE: 268

## 04. NEGÓCIOS ANTERIORES

### QUANTOS NEGÓCIOS JÁ TEVE ANTES DESTA?

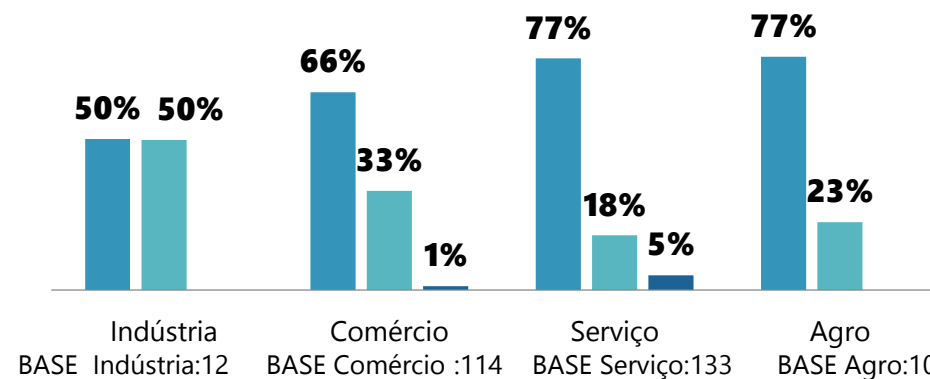
Base MEI: 621    BASE ME : 99    BASE EPP: 43

■ PORTE: MEI    ■ PORTE: ME    ■ PORTE: EPP



### ERA NO MESMO RAMO DE ATIVIDADE?

■ Outro ramo  
■ Mesmo ramo  
■ Uma (umas) do mesmo e outra(s) de outro ramo

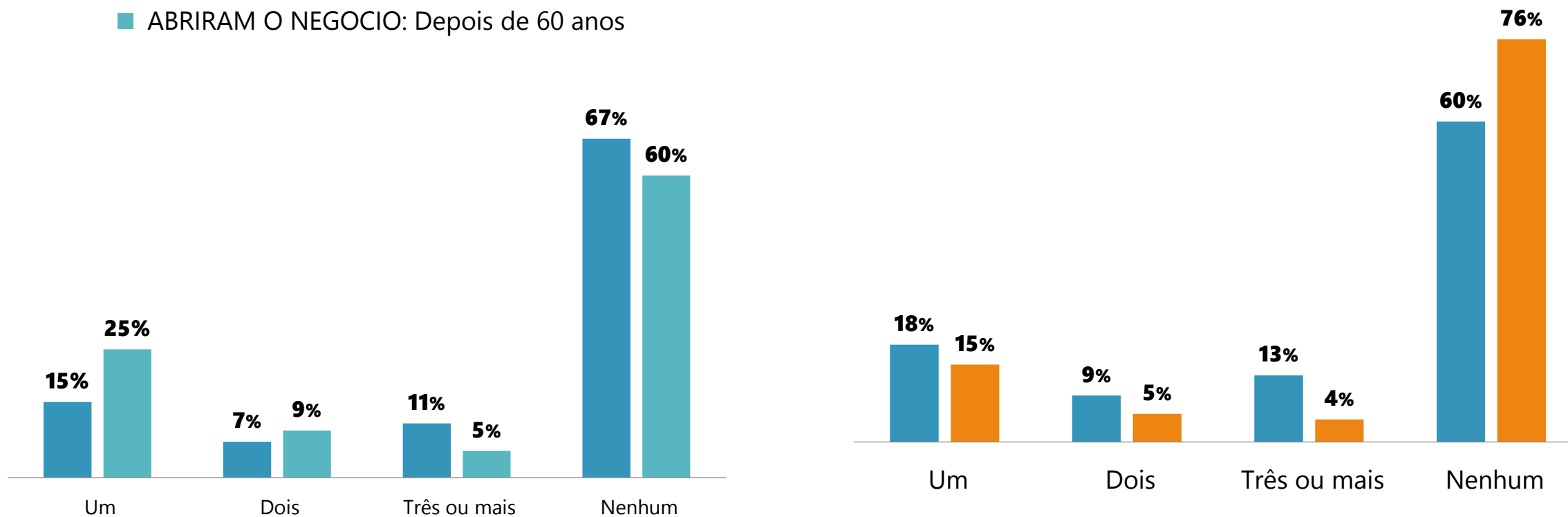


## 04. NEGÓCIOS ANTERIORES

### QUANTOS NEGÓCIOS JÁ TEVE ANTES DESTA?

- ABRIRAM O NEGOCIO: Antes de 60 anos
- ABRIRAM O NEGOCIO: Depois de 60 anos

■ Masculino ■ Feminino



BASE Antes dos 60 anos : 630  
BASE Depois dos 60 anos : 154

BASE Masculino:512 BASE Feminino :272

48



05. **O EMPRESÁRIO**  
**BRASILEIRO** COM 60  
ANOS OU MAIS

## 05. O EMPRESÁRIO BRASILEIRO COM 60 ANOS OU MAIS

Brasileiro que é brasileiro sabe se virar na vida! Já vem estampado em nosso DNA. Mesmo tendo um emprego fixo, quem tem esse "dom", fica matutando, fazendo bico, arrumando coisa para fazer no paralelo.

Se o tempo dá ao dono de negócio com 60 anos ou mais experiência, também gera uma certa insegurança em perder o que já conquistou. Se o empresário ideal é mais batalhador tem mais iniciativa, e precisa ser corajoso, o com mais de 60 anos mantém essa coragem embora tomando riscos calculados, sendo mais ponderado e definindo melhor metas e objetivos. É importante ser criativo e inovador, mas sem exagero!

Fazer o que se gosta e trabalhar no que se quer, além de melhorar sua qualidade de vida são fatores positivos importantes. Por outro lado, saber que possivelmente não se possa realizar tudo o que se deseja, tendo de assumir os próprios erros e riscos, além de começar a sentir a saúde debilitada são aspectos negativos que entristecem. Dentre estes, a tecnologia parece ser um entrave na vida dos que tem 60 anos ou mais. Um inferno, que digamos!

## 05. O EMPRESÁRIO BRASILEIRO COM 60 ANOS OU MAIS

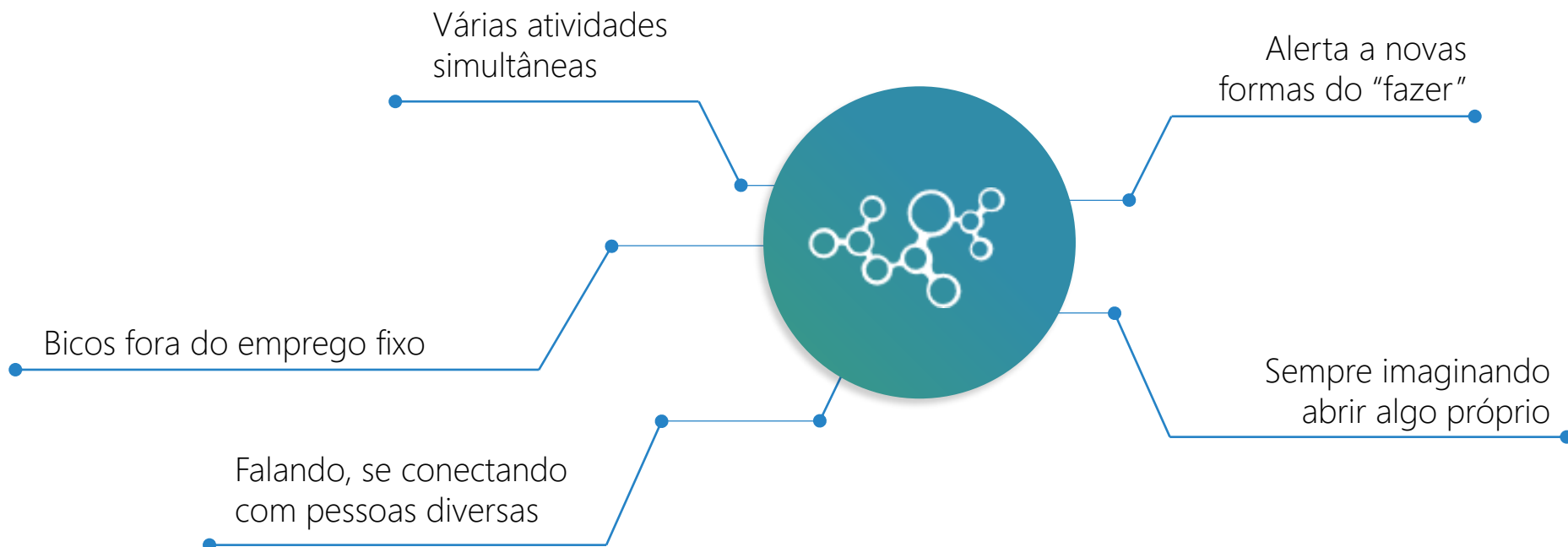
PARA QUEM

**EMPREENDE**

*O "Ser empreendedor" parece estar no DNA do brasileiro, faz parte de sua forma de se entender "trabalhando"*

INDEPENDENTEMENTE

**DA IDADE**



## 05. O EMPRESÁRIO BRASILEIRO COM 60 ANOS OU MAIS

.....existe uma atividade inerente ao **"JEITO DE SE VIRAR NA VIDA"**

Embora, na maioria das vezes, com

**POUCA FORMAÇÃO**

O caminho é pela "tentativa e erro" e as decepções são grandes

! Espacialmente para quem é empreendedor **antes dos 60**



## 05. O EMPRESÁRIO BRASILEIRO COM 60 ANOS OU MAIS

Mesmo dando início ao seu negócio depois dos 60 anos...

***uma energia vital é percebida nas raízes de um discurso cheio de perspectivas anteriores***



*“Eu sempre pensei em ter uma coisa minha... Chega uma hora que você quer algo seu”*



*“Me considero empreendedor desde meus 25 anos, mesmo trabalhando em empresa”*

## 05. O EMPRESÁRIO BRASILEIRO COM 60 ANOS OU MAIS

Pela linha do tempo



“vai conquistar o mundo”

- Mais no impulso
- Sem orientação
- Mais sonhador



“a coisa não é tão fácil”

- Pensa-se duas vezes
- Atento as oportunidades
- Sem medo de abrir empresa
- independência



“não dá para dar o passo maior que as pernas”

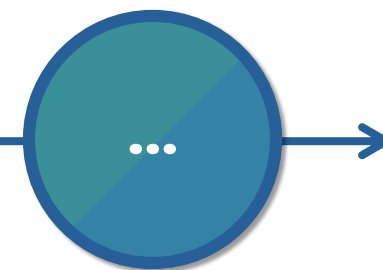
- A família vai crescendo



O foco é “manter o já conquistado”

Onde...

O cansaço começa



É o 60 anos ou +



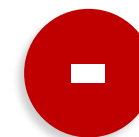
- Mais experiente, mais seguro, acredita em um negócio próprio
- Não busca grandes aberturas
- Pessoas tem um respeito maior
- Segurança a mais para quem já tem aposentadoria
- Maior liberdade
- Credibilidade
- Tranquilidade



*"eu nunca pensei muito,  
eu sempre trabalhei"  
"nem acho que já passei do 60"*

**Discurso recorrente  
dos que tem 60  
anos ou mais**

- Menos paciência
- Mais cansaço, menos disposição
- Problema de saúde (artrose)
  - Perde o foco no negócio
- Maior ansiedade



## 05. O EMPRESÁRIO BRASILEIRO COM 60 ANOS OU MAIS

EMPREENDEDOR

**IDEAL**

Começou antes dos 60 anos



- Batalhador, persistente,
- Iniciativa,
- Corajoso, gosta de desafios

Começou depois dos 60 anos



- Participativo
- Corajoso, que gosta de desafios

EMPREENDEDOR

**COM 60 +**

Começou antes dos 60 anos



- Corre risco calculado, ponderado
- Tem experiência,
- Define metas / objetivos

Começou depois dos 60 anos

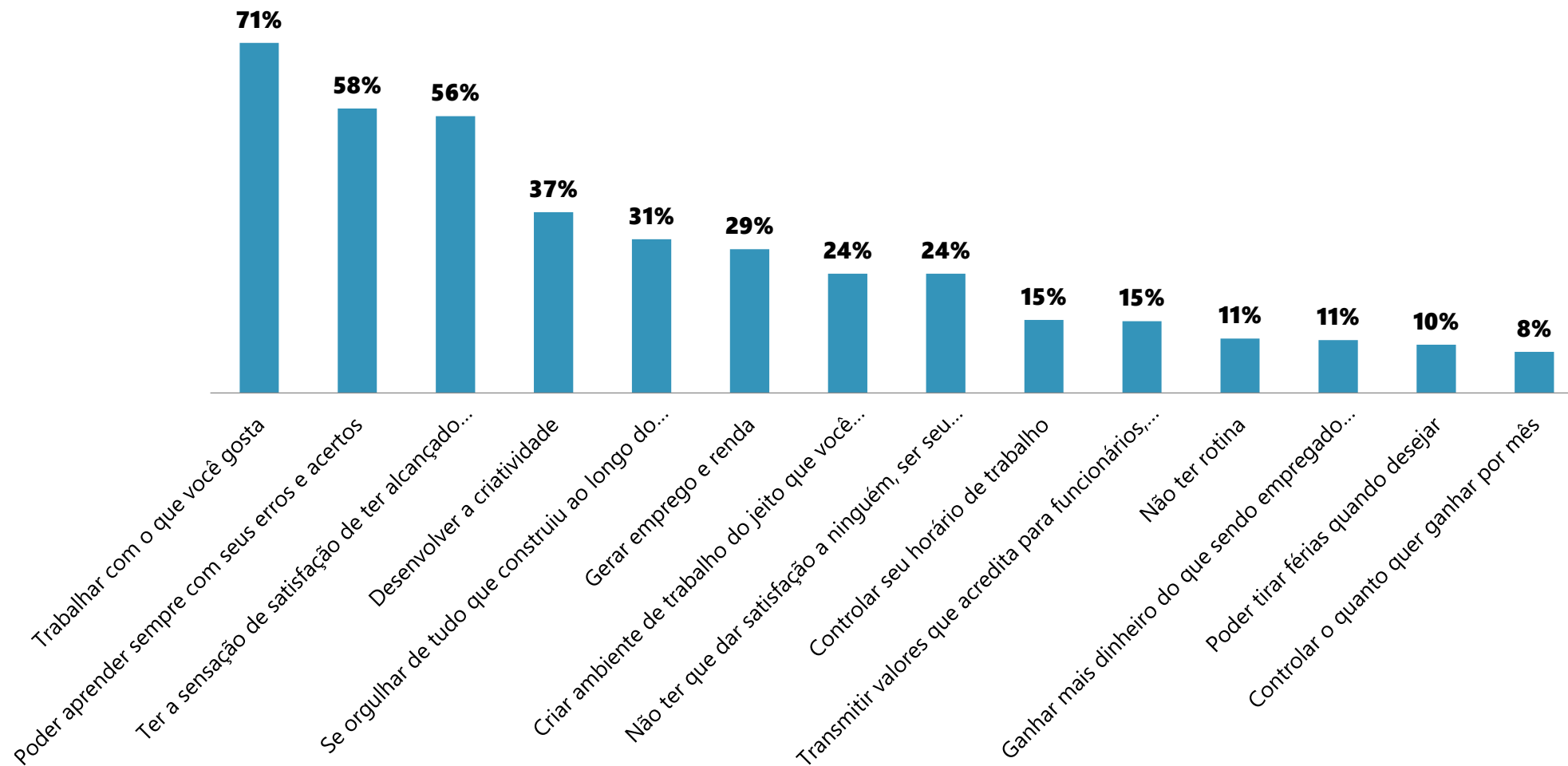


- Corajoso, gosta de desafios
- Define metas e objetivos
- Criativo, inovador



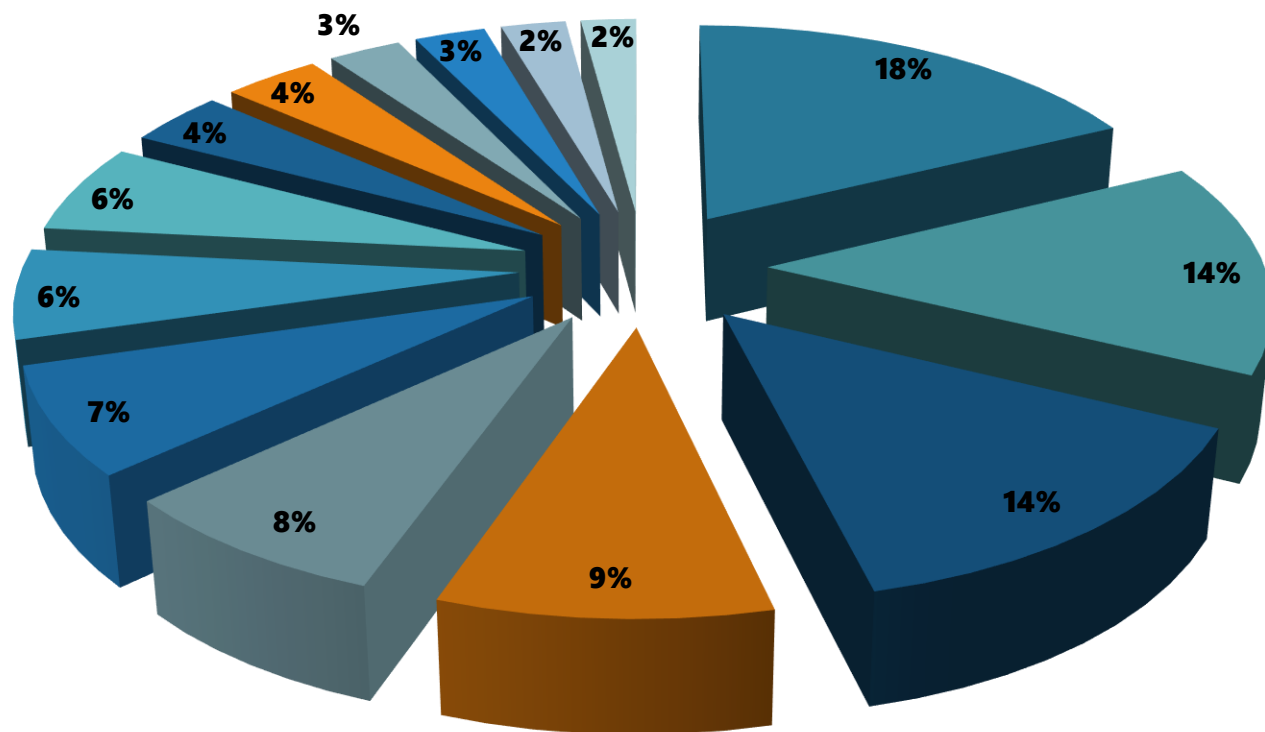
## 05. O EMPRESÁRIO BRASILEIRO COM 60 ANOS OU MAIS

### PONTOS POSITIVOS DE SE TER O PRÓPRIO NEGÓCIO



## 05. O EMPRESÁRIO BRASILEIRO COM 60 ANOS OU MAIS

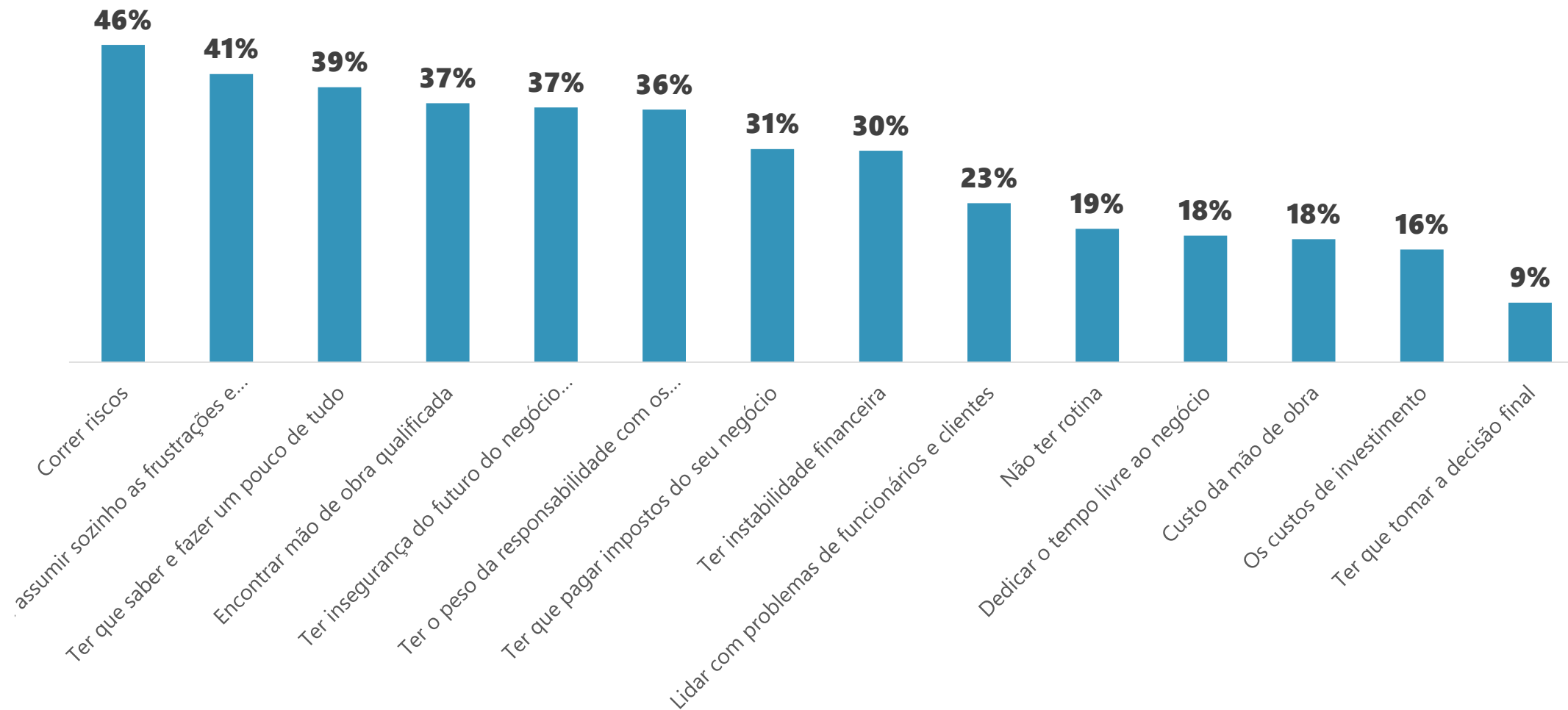
### PONTO MAIS POSITIVO DE SE TER O PRÓPRIO NEGÓCIO



- Trabalhar com o que você gosta
- Poder aprender sempre com seus erros e acertos
- Ter a sensação de satisfação de ter alcançado seus objetivos
- Desenvolver a criatividade
- Se orgulhar de tudo que construiu ao longo do tempo
- Gerar emprego e renda
- Criar ambiente de trabalho do jeito que você acha melhor
- Não ter que dar satisfação a ninguém, ser seu próprio chefe
- Controlar seu horário de trabalho
- Transmitir valores que acredita para funcionários, fornecedores...
- Não ter rotina
- Ganhar mais dinheiro do que sendo empregado de outro
- Poder tirar férias quando desejar
- Controlar o quanto quer ganhar por mês

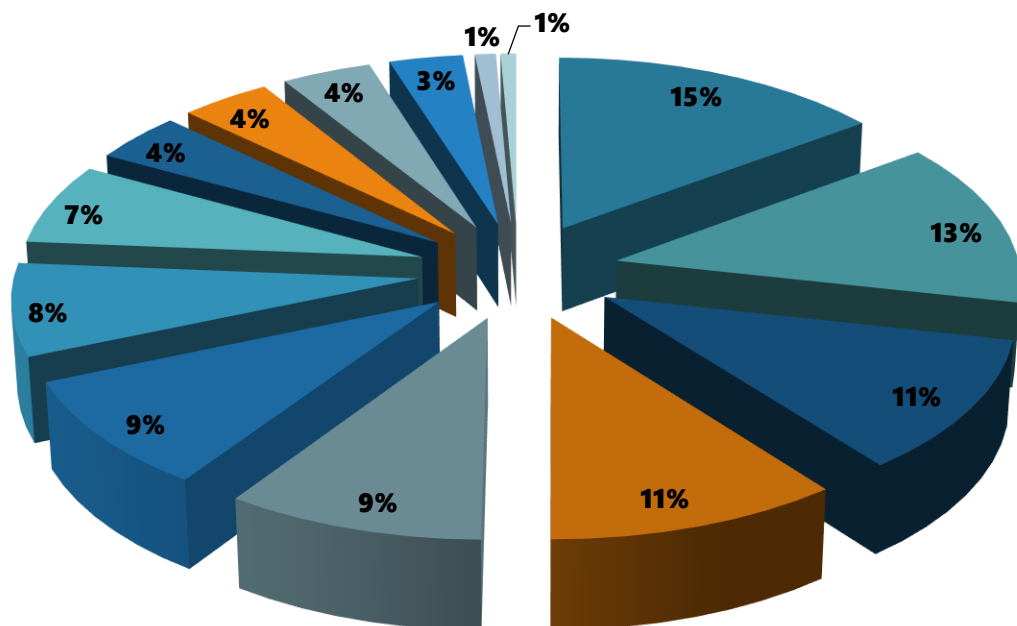
## 05. O EMPRESÁRIO BRASILEIRO COM 60 ANOS OU MAIS

### PONTOS NEGATIVOS DE SE TER O PRÓPRIO NEGÓCIO



## 05. O EMPRESÁRIO BRASILEIRO COM 60 ANOS OU MAIS

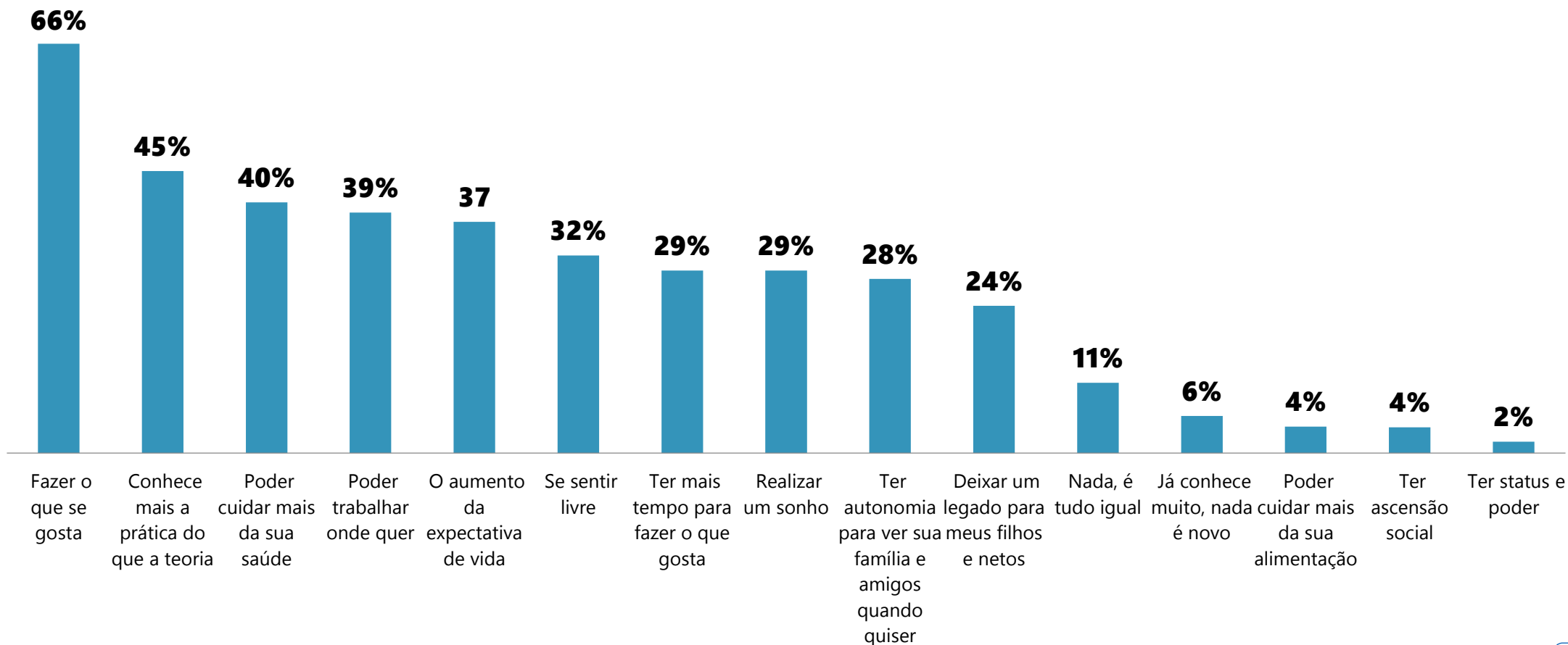
### PONTO MAIS NEGATIVO DE SE TER O PRÓPRIO NEGÓCIO



- Ter que assumir sozinho as frustrações e fracassos
- Ter que pagar impostos do seu negócio
- Correr riscos
- Encontrar mão de obra qualificada
- Ter instabilidade financeira
- Ter que saber e fazer um pouco de tudo
- Ter insegurança do futuro do negócio (incluiria "ter falta de apoio para gestão, fazer tudo sozinho)
- Lidar com problemas de funcionários e clientes
- Ter o peso da responsabilidade com os envolvidos direta e indiretamente com seu negócio
- Não ter rotina
- Custo da mão de obra
- Os custos de investimento
- Dedicar o tempo livre ao negócio
- Ter que tomar a decisão final

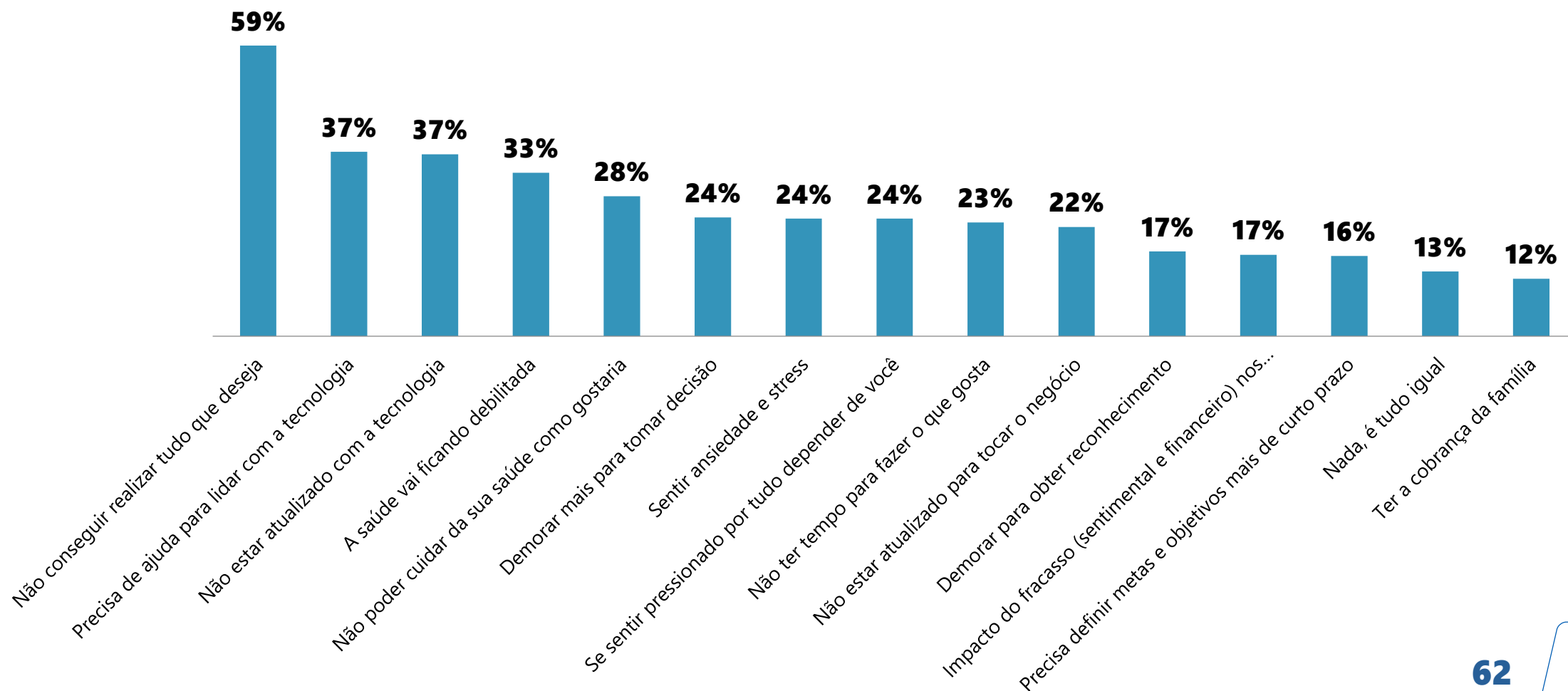
## 05. O EMPRESÁRIO BRASILEIRO COM 60 ANOS OU MAIS

### ASPECTOS MAIS POSITIVOS NA SUA VIDA PESSOAL POR SER DONO DE NEGÓCIO



## 05. O EMPRESÁRIO BRASILEIRO COM 60 ANOS OU MAIS

### ASPECTOS MAIS NEGATIVOS NA SUA VIDA PESSOAL POR SER DONO DE NEGÓCIO



## 06. **O PASSADO ASSUMIDO** E O FUTURO ESPERADO

## 06. O PASSADO ASSUMIDO E O FUTURO ESPERADO

Para quem tem mais de 60 anos o passado está sempre presente, assim como o futuro.  
Tudo é meio hoje!

Gastar menos, planejar mais e saber exatamente o que se está fazendo (e para quê) podem ser, em resumo, as grandes lições da vida, isso com uma boa dose de persistência e sem desânimo.

O sucesso é ter dinheiro para viver bem e reconhecimento dos clientes e família e os grandes sonhos não são tão ambiciosos assim. Poder continuar trabalhando e se divertir mais parece ser o suficiente.

O futuro para os donos de negócio parece pertencer a eles mesmos, com uma projeção mais consistente até os 5 anos. Pensar em 10 ou 15 anos já emudece.

Para **47%** da amostra (especialmente os que tem MEI) a empresa fecha sem eles; por outro lado para 51% irá continuar, indo para a família para **44%** da amostra e **7%** para fora da família.



## 06. O PASSADO ASSUMIDO E O FUTURO ESPERADO

### Grandes Lições



*“Não está valendo a pena ter um quiosque... A crise afetou tudo e o importante é não ter funcionário registrado ... Pega gente e paga por dia ”*

*“Não se pode gastar mais do que se ganha, não dá para relaxar com o dinheiro... Ele some”*

*“Eu não posso manter um negócio grande? Mantenho um pequeno, mas tem que ter um dinheirinho”*



- Não ter funcionários fixos, e sim por dia
- Não ter muitos gastos fixos (trabalhar em casa)
- Fugir dos impostos (ter uma MEI)
  
- Ter capital de giro para o começo , para aguentar 1 ou 2 anos sem retirar nada
- Não gastar mais do que ganha
- Comprar bem, com método, pesquisa de preço

## 06. O PASSADO ASSUMIDO E O FUTURO ESPERADO

### Grandes Lições



*“É fundamental conhecer bem o produto e ter foco, não ficar atirando para todos os lados, mas sim, seja o melhor no que você faz”*

*“vai demorar muito se você começar em outra área , uma coisa completamente diferente, precisa aprender tudo de novo, ... Mas se é isso que você gosta vai em frente e se especializa nisso”*



- Fugir da Burocracia
- Conhecer bem o produto, o negócio, o mercado
- Ter foco no seu negócio



*“Abra um MEI, sou fã de MEI, é uma coisa que me deu asas! Você para de pagar imposto a toa”*

## 06. O PASSADO ASSUMIDO E O FUTURO ESPERADO

### Grandes Lições



*“Nunca desistir, pois nestes anos passados tivemos várias crises, crises sérias, mas você tem de continuar”*

*“Meu pai me ensinou a trabalhar com 12 anos, ele falava chegou o cliente você tem que ficar em pé. ... Ele vai na outra loja se você não atender dessa maneira, não falar boa tarde, boa noite. Ai você fica amigo do cliente, ele volta lá porque você ficou amigo dele”*



- Dar feedback aos clientes, considerá-los mais, pedir sua opinião
- Iniciar uma boa rede de relacionamentos
  
- Não ficar preso no que deu errado
- Não desanimar nunca
- Ser humilde

## 06. O PASSADO ASSUMIDO E O FUTURO ESPERADO

### Principais lições adquiridas das empresas anteriores

	<b>TOTAL</b>
<b>MOTIVOS: EXPERIÊNCIA NO NEGÓCIO</b>	<b>45%</b>
Ter um planejamento claro é a chave do negócio	21%
Saber bem sobre seu negócio/ter mais experiência/me estabelecer	8%
Saber comprar bem faz toda a diferença	7%
Ter foco em apenas um segmento é fundamental para se ter sucesso	7%
Saber negociar com fornecedores faz toda a diferença	6%
<b>MOTIVOS: ESPÍRITO NO NEGÓCIO</b>	<b>28%</b>
Ser persistente, não desanimar/força de vontade/dedicação/acreditar que vai dar certo	11%
Deve-se sempre ter os pés no chão, não sonhar demais	8%
<b>MOTIVOS; FINANCEIRAS/LUCRO</b>	<b>18%</b>
É fundamental ter controle financeiro	14%
<b>MOTIVOS: SÓCIOS/FUNCIONÁRIOS</b>	<b>15%</b>
-FUNCIONÁRIOS	9%
-SÓCIOS	6%
<b>REFERÊNCIAS AO GOVERNO/IMPOSTOS</b>	<b>4%</b>
<b>REFERÊNCIAS GERAIS</b>	<b>6%</b>
<b>NENHUM</b>	<b>5%</b>

## 06. O PASSADO ASSUMIDO E O FUTURO ESPERADO

O que é o **sucesso**?

**TER SEMPRE BOM  
VOLUME DE TRABALHO**

Retorno financeiro  
Alta margem de lucro

**SER RECOMENDADO  
POR CLIENTES**

Satisfação do cliente  
"Ter feito a diferença para eles"

## SONHOS



*"Esperar trabalhar muito"*

*Eu quero trabalhar sempre,  
me manter ativo"*

*"Eu me sinto bem, quero não  
precisar para de trabalhar"*

*"Quero viajar mais,  
conhecer o mundo"*

*"Ficar mais com  
a família"*

**Continuar a jornada**

Desafios?

MUITOS!

## 06. O PASSADO ASSUMIDO E O FUTURO ESPERADO

E o futuro...a quem pertence?

05  
**ANOS**

- Crescer um pouco a empresa
- Poder ensinar
- Empresa bem estruturada com controle e equipamentos novos
- Estar melhor que hoje
- Ser grande, expectativas sempre positivas

10  
**ANOS**

- Viajar
- Ficar mais sossegado
- Melhorar mais

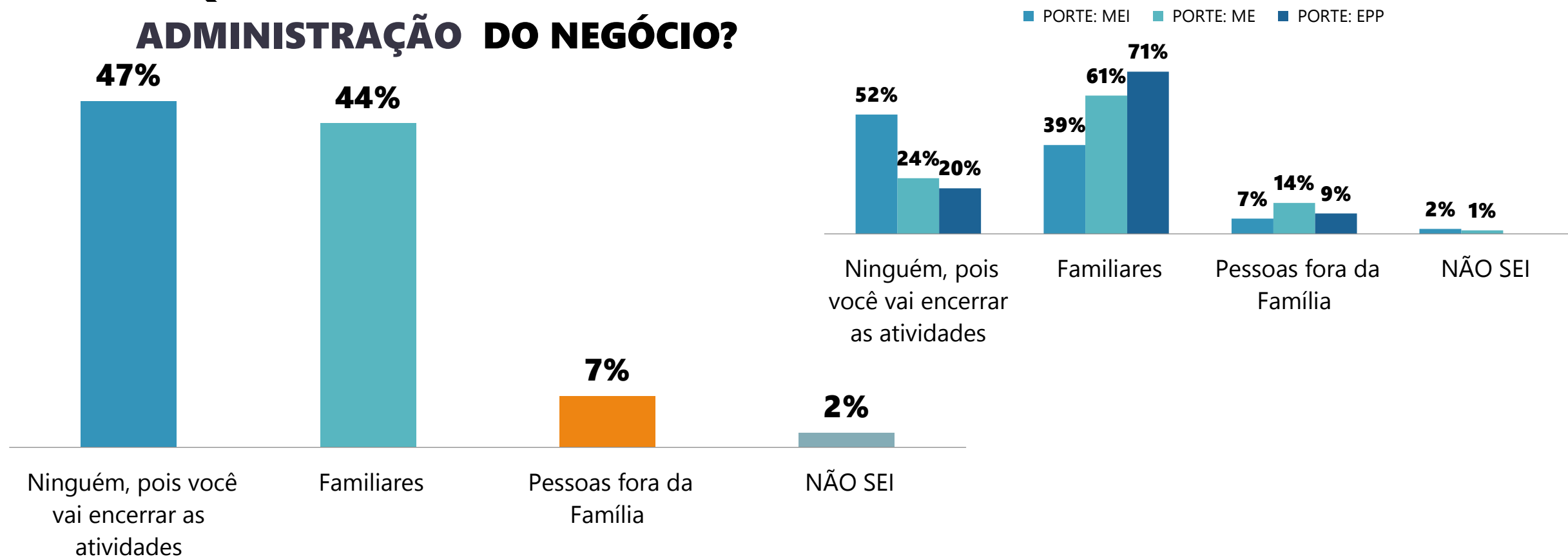
40  
**ANOS**

- Não sei
- Ver netos que trabalhem no negócio
- Melhorar no que for possível

**DISCURSO VAI SE ESVAZIANDO...**

## 06. O PASSADO ASSUMIDO E O FUTURO ESPERADO

### QUEM VAI CONTINUAR NA ADMINISTRAÇÃO DO NEGÓCIO?





## 07. **A TECNOLOGIA E A** INFORMAÇÃO COM 60 ANOS OU MAIS+

## 07. A TECNOLOGIA E A INFORMAÇÃO COM 60 ANOS OU MAIS



É na tecnologia que o bicho parece pegar para os com 60 anos ou mais!

E aqui surgem os filhos/sobrinhos/netos como grandes aliados. Eles parecem saber tudo “desde pequenos”.

Poucos são os adultos que curtem e efetivamente se especializam na área de comunicação pela Internet com 60 anos ou mais.



*“A precificação é meu filho que faz, ele tem uns modelos no computador , ele fez Sebrae, ele que faz toda essa parte”*

*“Só uso email e olhe lá”*

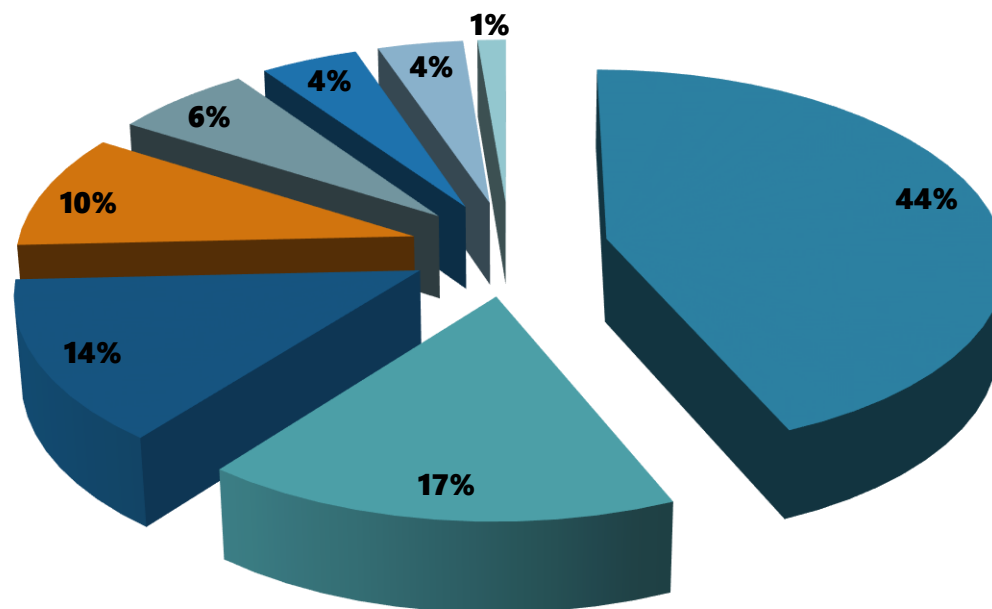
*“Eu sei... Eu precisaria fazer uma página na web....até tinha falado com um amigo meu que sabe , mas sabe quando você fala, fala, e não dá seguimento?”*

*“Eu me informo pela internet... O Google é ótimo... Já aprendi muito com ele”*

*“Adoro, sou doidona pela Internet, ... As redes ... Tenho várias”*

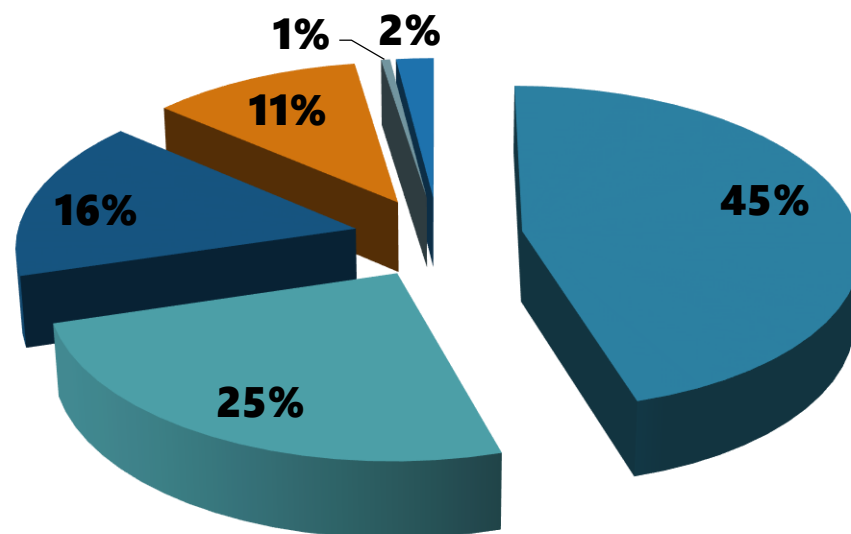
*“Sou muito ruim, nem tenho tempo para ler meus e-mails!!”*

### PESSOA REFERÊNCIA PARA INFORMAÇÃO



- Parentes
- Ninguém
- Profissionais de áreas específicas (Contador, Advogado, Engenheiro...)
- Pessoas do relacionamento profissional cotidiano (fornecedor, cliente, funcionário, sócio, concorrente...)
- SEBRAE
- Meios de comunicação/ Internet/ Livros
- Vizinho / Amigo/ Conhecido
- Outros

### PRINCIPAL MEIO DE OBTER CONHECIMENTO sobre administração e comportamento para tocar o negócio



- Internet
- Presencial
- Revista/ jornal/ cartilha/ livro...
- Televisão/ telefone/ rádio...
- Colegas/ concorrentes/ Feiras

*"Eu me informo pela internet... O Google é ótimo... Já aprendi muito com ele"*

# Ficha Técnica

## Pesquisa: Empreendedorismo na terceira idade

**Objetivo:** Analisar como ocorre o empreendedorismo na terceira idade e verificar como o Sebrae-SP pode se relacionar com este público.

**Metodologia/Técnica de Coleta de Dados:** **Metodologia Qualitativa:** Entrevista em profundidade – EP; **Metodologia Quantitativa:** Entrevistas Telefônicas - CATI

**Universo e amostra:** 15 entrevistas em profundidade; 784 entrevistas telefônicas.

**Local:** Estado de São Paulo.

**Período de coleta de dados:** Agosto/2017 a Dezembro /2017.

**Unidade Gestão Estratégica:** Philippe Vedolim Duchateau

**Coordenação:** Marcelo Moreira

**Equipe Técnica:** Déborah Regina Picarelli Gonçalves, Carolina Fabris Ferreira, Márcia Shizue Kikuchi e Alexandre Sousa Nascimento

**Fornecedor:** CPM Pesquisas

Sebrae-SP

R. Vergueiro, 1117 - Paraíso

CEP: 01504-001 - São Paulo - SP

Homepage: [www.Sebraesp.com.br](http://www.Sebraesp.com.br)

Informações sobre produtos /serviços do Sebrae-SP: 0800 570 0800

Informações sobre este relatório: (11) 3177- 4654/4574/4906/4874