

EMPREENDEDORAS E SEUS NEGÓCIOS

Perfil do empreendedorismo feminino no Brasil



SOBRE A PESQUISA

A Rede Mulher Empreendedora – RME, em parceria com o Instituto Rede Mulher Empreendedora e com o patrocínio das empresas Avon, Sage e Facebook, realizou, pelo segundo ano consecutivo, uma pesquisa para levantamento e aprofundamento de dados sobre o empreendedorismo feminino no Brasil.

O estudo “Empreendedoras e Seus Negócios” - que buscou avaliar as barreiras de crescimento para os negócios criados e geridos por mulheres - foi realizado entre os meses de agosto e setembro de 2017 com cerca de 800 mulheres espalhadas por todo o território nacional, e seus resultados foram apresentados no VI Fórum Empreendedoras, evento promovido pela RME no dia 19 de setembro, em São Paulo/ SP.

Em complemento à pesquisa “Quem São Elas?”, realizada em 2016, o objetivo do levantamento deste ano foi conhecer os problemas enfrentados pelas mulheres que empreendem no Brasil, incluindo temas como a relação entre maternidade e carreira, o momento financeiro das empresas e o acesso a crédito.

Informações técnicas

Pesquisa quantitativa online de abrangência nacional, o estudo “Empreendedoras e Seus Negócios” foi realizado a partir de questionário de autopreenchimento com 55 perguntas (algumas aplicadas exclusivamente para determinado tipo de negócio – informal, MEI ou ME/EPP). A coordenação geral da pesquisa foi feita por Camila Krohling Colnago, da consultoria Comunicação 027, a coleta de dados foi realizada pela OpinionBox e toda a inteligência de análise e estratégia do estudo ficou a cargo da especialista Patrícia Kouzmine.





SOBRE A RME

A 1ª e maior rede de apoio ao empreendedorismo feminino do Brasil com aproximadamente 300 mil participantes: da mulher que trabalha sozinha em casa a que lidera uma equipe no seu negócio; da funcionária que resolveu virar sua própria chefe depois da licença maternidade à profissional liberal que precisa saber mais sobre gestão.

A RME oferece site de conteúdo, dicas, notícias e fóruns de discussões. Promove eventos de networking, cursos, mentorias, inspiração, com o propósito de empoderar empreendedoras gerando independência financeira e de decisão sobre seus negócios e suas vidas. Também realiza parcerias com empresas que acreditam na causa do empreendedorismo feminino para levar oportunidades e facilidades para as mulheres.

Tudo isso é feito para incentivar as pessoas, mas principalmente as mulheres, a assumirem seus talentos, desenvolverem suas ideias e transformarem seus sonhos empreendedores nos mais expressivos tipos de negócios para seus diversos públicos de interesse.



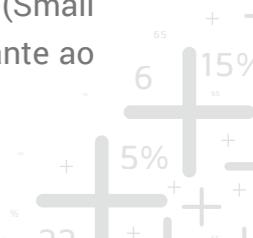
INTRODUÇÃO

A pesquisa “Empreendedoras e Seus Negócios” permitiu chegar à conclusão de que as mulheres empreendem mais frequentemente por necessidade do que por terem identificado uma oportunidade - principalmente no caso de mulheres que criam negócios informais e empresas MEI (microempreendedor individual) - o que justifica o fato de não se arriscarem e optarem por abrir negócios relacionados a sua área de conhecimento e experiência.

Ademais, como as empreendedoras envolvem-se tanto na gestão quanto na operação do negócio, realizando a maior parte das atividades da empresa (o que lhes exige grande dedicação de tempo e esforço de trabalho), é compreensível que escolham áreas que gostam e com as quais lidam com mais facilidade.

Abordagem étnico racial

Um importante indicativo apresentado pela pesquisa é a diferença de percentual de empreendedoras não brancas presentes nas diferentes categorias de negócios. Em empresas informais e MEIs, elas representam 32% do total, ao passo que nas MEs (micro empresas) e EPPs (empresas de pequeno porte), este percentual cai para 20%, maior parte das empresas mais estruturadas e maiores é gerida por mulheres brancas. Os dados reforçam e vão ao encontro dos resultados obtidos pela pesquisa realizada pelo Sebrae (Global Entrepreneurship Monitor - 2015), na qual é evidenciado que 51% dos empreendedores brasileiros (homens e mulheres) são negros, porém apenas 29% deles emprega ao menos uma pessoa. A análise demonstra um aspecto do racismo estrutural presente na sociedade, o que dificulta o acesso a serviços. Um exemplo é o acesso a crédito. Este ano, em evento promovido em maio pelo Instituto Feira Preta e Black Codes, Eugene Cornelius Junior, chefe do escritório de comércio internacional da SBA (Small Business Administration - agência do governo dos EUA semelhante ao



Sebrae), afirmou que, no Brasil, o número de pedidos de crédito negados é três vezes maior para empresários negros do que para empresários brancos.

Informalidade

Outro dado relevante do estudo trata da regularização dos empreendimentos. A pesquisa revela que 30% dos negócios com até três anos de funcionamento são informais e 64% das entrevistadas citam a falta de dinheiro como um dos principais motivos para essa situação. Além disso, 43% das mulheres empreendedoras alegam que mantêm o negócio na informalidade, porque julgam que pagar impostos inviabilizaria o seu empreendimento, números que se opõem ao dado de que 73% delas fariam um empréstimo para investir no negócio. Existe ainda o problema de acesso a crédito: mulheres têm mais dificuldade na obtenção de crédito e financiamento, o que atrapalha o planejamento, a regularização e, muitas vezes, a continuidade do negócio. Importante ressaltar que esse não é um problema exclusivo do Brasil, e que foi um dos assuntos mais comentados do evento G20, realizado em julho último, na Alemanha, ocasião em que a chanceler alemã Angela Merkel anunciou medidas para facilitar o acesso ao crédito entre mulheres e diminuir a desigualdade de gênero.



ÍNDICE

Capítulo	01	Perfil das Empreendedoras
Capítulo	02	Razões para Empreender
Capítulo	03	Sonho x Realidade
Capítulo	04	O Negócio
Capítulo	05	Negócios Informais
Capítulo	06	Microempreendedoras individuais (MEI)
Capítulo	07	Micro empresas (ME) e Empresas de pequeno porte (EPP)
Capítulo	08	2016, 2017, 2018!
Capítulo	09	Empreendedoras e Seus Negócios
Capítulo	10	Conclusões



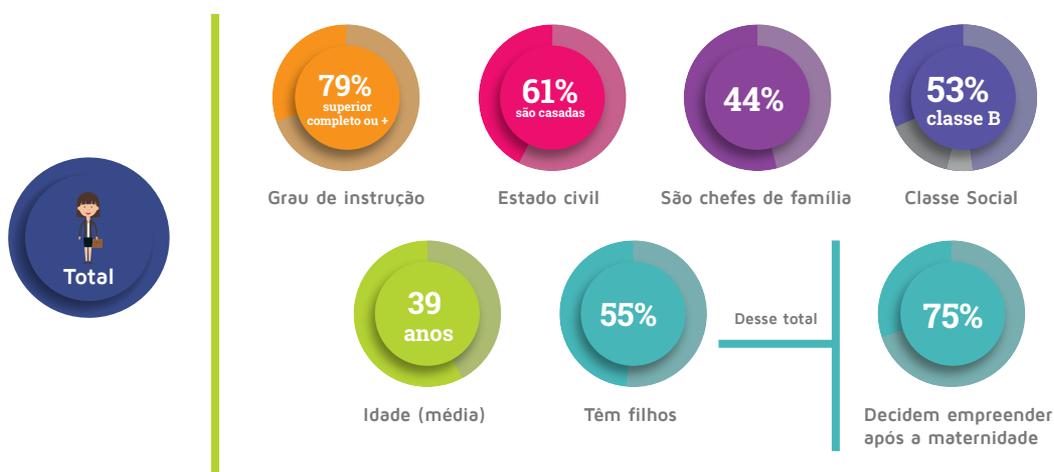
CAPÍTULO 1

PERFIL DAS EMPREENDEDORAS

A pesquisa apontou que as empreendedoras sócias de MEs (microempresas) e EPPs (empresas de pequeno porte), em geral, são casadas, têm filhos, são mais velhas e têm maior grau de escolaridade que as demais.

Percebe-se, ainda, que há mais mulheres brancas entre essas empreendedoras do que entre as empreendedoras informais e as MEIs (microempreendedoras individuais), o que significa que a maioria das empresas maiores e mais bem estruturadas são geridas por mulheres brancas.

Além disso, metade das empreendedoras vivem o dilema de tentar equilibrar o tempo dedicado à família e ao trabalho, entretanto, muitas vezes abrem mão do crescimento do negócio para privilegiar a vida pessoal ou acabam direcionando poucas horas para a casa e os filhos.



Fonte: Pesquisa "Quem São Elas - 2016"

A concentração de empreendedoras não-brancas (predominantemente pardas) e negras nos negócios informais e nas empresas menores.



**Pele não
branca**



Informais



MEIs



MEs/EPPs



**Pele
branca**



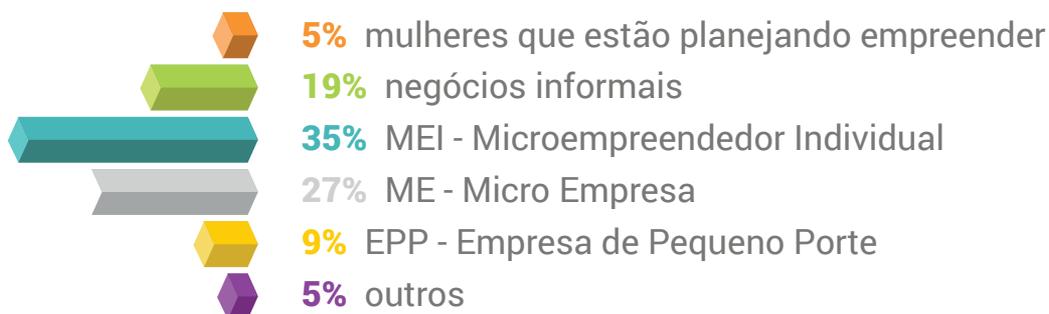
Informais



MEIs



MEs/EPPs



RAZÕES PARA EMPREENDER

Mulheres empreendem principalmente para trabalhar com o que gostam, para alcançar sucesso e obter lucro, para ter qualidade de vida e para conciliar as atividades da casa e demandas da família com o trabalho.



| **29%** das MEs/EPPs também são motivadas pelo sucesso

| **21%** das empreendedoras informais empreendem para ter mais qualidade de vida

| **14%** de todas as empreendedoras procuram empreender como forma de conciliar o trabalho e a família



CAPÍTULO 3

SONHO X REALIDADE

Apesar de grande parte das empreendedoras afirmar que tem como prioridade a qualidade de vida, muitas delas têm uma jornada de trabalho longa.

Em média, as empreendedoras dedicam 7,5 horas por dia ao negócio, sendo que entre as informais a dedicação ao negócio é menor (6,1 horas por dia) e entre as MEs e EPPs, a dedicação ao negócio é bem maior: 56% delas trabalham 9 horas ou mais por dia em suas empresas.

A menor quantidade de horas que as empreendedoras informais parecem dedicar aos seus negócios é reflexo da necessidade que têm de empregarem mais tempo às tarefas relacionadas ao lar e família.





55% das empreendedoras buscam mais qualidade de vida

39% das empreendedoras trabalham 9h ou mais horas por dia

39%

Desse total



56% São MEs/EPPs



31% São MEIs



22% São informais

Em média, por dia, dedicam:



para o
negócio



para os filhos
/ família



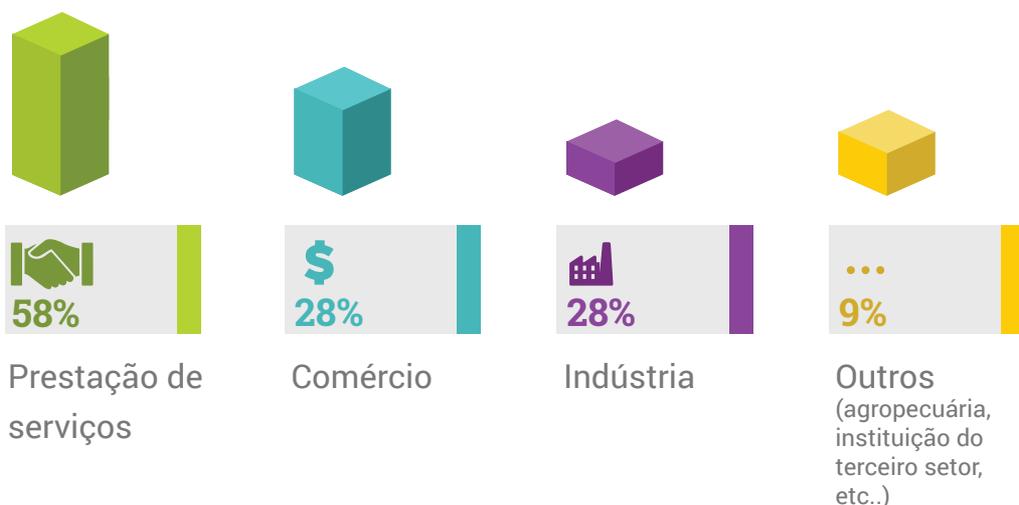
para lazer



CAPÍTULO 4

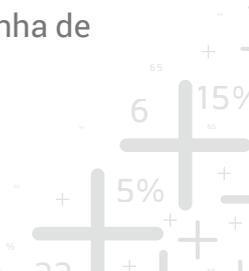
O NEGÓCIO

Negócios ligados a prestação de serviços correspondem a mais da metade das empresas criadas e geridas por mulheres no Brasil. Ressalta-se que, nos últimos 3 anos, foi possível observar um aumento nos percentuais relativos a atuação das empreendedoras em áreas como consultoria, alimentação e coaching.



Boa parte das empreendedoras iniciou seus negócios (mesmo que informalmente) há menos de 3 anos, percentual que é mais elevado entre os negócios informais e as empresas MEI. Durante a análise dos dados, foi possível notar que as brasileiras começam a empreender com um negócio pequeno, e ao longo do tempo, organizam-se, formalizam-se e investem no crescimento da empresa.

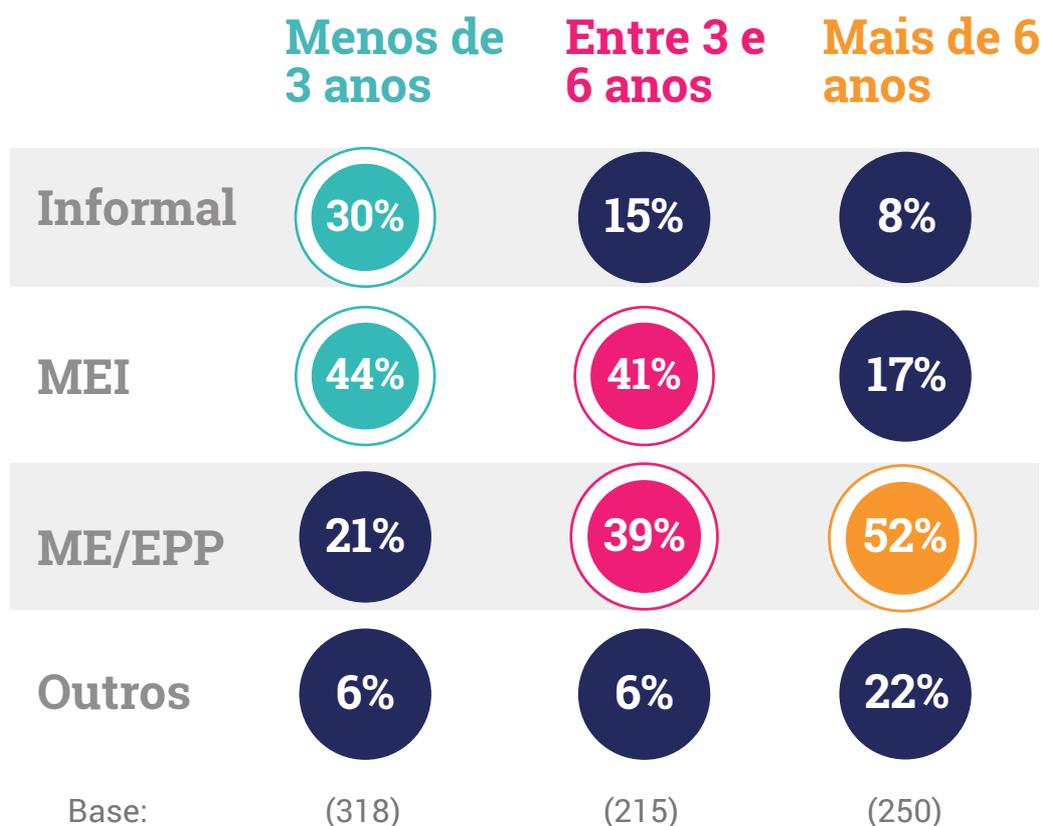
Muitos dos negócios iniciados há menos de 3 anos surgiram após um processo de desligamento/ demissão enfrentado pela empreendedora, outros foram iniciados a partir da necessidade que a mulher tinha de ter mais tempo e flexibilidade para se dedicar à família.



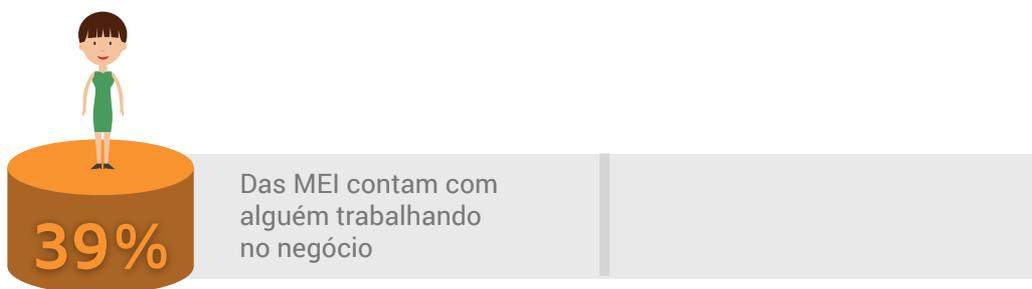
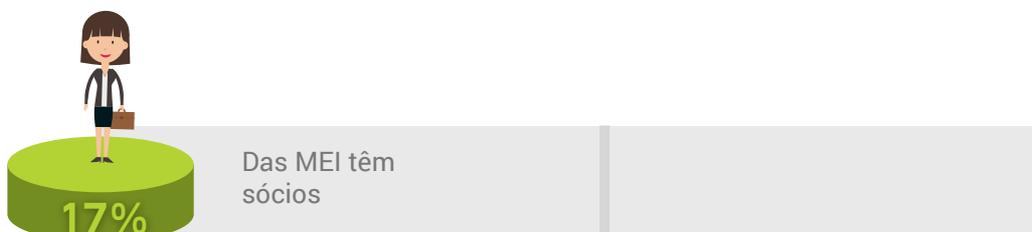
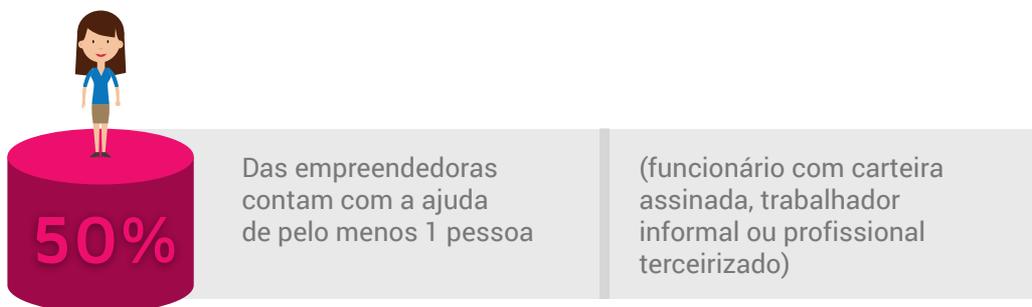
Entre as mulheres que empreendem há mais de 6 anos, as principais razões que as motivaram foram: administrar ou dar continuidade ao negócio da família, trabalhar ajudando o marido, aproveitar uma oportunidade que identificaram e realizar o sonho de ser dona do próprio negócio.

Negócios começam pequenos (informais ou MEI)

44% dos negócios foram iniciados há menos de 3 anos



Mais de 1/3 das empreendedoras têm sócios, incluindo as registradas como MEI, tipo de empresa que não admite o estabelecimento de nenhum tipo de sociedade formal.



CAPÍTULO 5

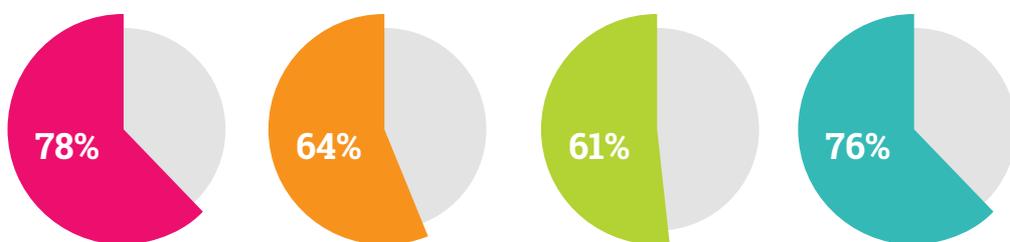
NEGÓCIOS INFORMAIS

Existe uma falsa impressão de que negócios informais são criados e geridos por pessoas que não têm instrução formal. A pesquisa revela que a maioria das empreendedoras não-formalizadas têm curso superior completo ou algum tipo de formação ainda maior.

Seus negócios são novos, a maioria criados há menos de 3 anos, em áreas com as quais as empreendedoras estão familiarizadas e têm expertise ou em áreas que envolvam algo que lhes dá prazer.

Muitos destes negócios surgiram após a demissão da própria empreendedora ou de seu companheiro, e têm relação com alguma atividade que não depende de um investimento inicial expressivo.

Em geral, as empreendedoras informais trabalham sozinhas, em sua própria residência, o que faz com que muitas vezes as demandas de filhos e familiares interfiram em seu horário e demandas de trabalho.



-  Pretendem se formalizar no próximo ano
-  Citam a falta de dinheiro como um dos principais motivos da informalidade
-  Fariam empréstimos para investir no negócio
-  Têm curso superior completo ou +



CAPÍTULO 6

MICROEMPREENDEDORAS INDIVIDUAIS (MEIs)

As microempreendedoras individuais (MEIs) são as mais novas dentre todas as empreendedoras, as que possuem filhos com menor idade e, em geral, tinham uma carreira em outras empresas, trabalhando para terceiros, antes de decidirem montar seus próprios negócios.

A maioria empreende porque busca sucesso financeiro e possibilidade de se dedicar à família, o que explica o fato de muitas trabalharem mais de 9h por dia, mesmo em esquema home office.

Chama a atenção o fato de 17% das empreendedoras MEIs que responderam à pesquisa declararem ter sócios, o que, por definição e lei, não é permitido, uma vez que esta figura jurídica é aplicável somente a empresários individuais que exercem atividade econômica em nome próprio.

São muitas as necessidades das empreendedoras MEIs para crescerem, as quais envolvem necessidade de divulgar melhor o negócio, de aprimoramento (formação e cursos), de organização e de investimento em infraestrutura. A esse respeito, é importante ressaltar que as MEIs têm menos dívidas pessoais do que as empreendedoras informais e que poucas são as que possuem negócios com dívidas em nome da pessoa jurídica.





73% fariam empréstimos para investir no negócio



78% acreditam que precisam dedicar mais tempo ao negócio



58% não têm dívidas (PJ)
[apesar de]



42% das empreendedoras (PF) afirmaram que
precisam pagar dívidas pessoais



CAPÍTULO 7

MICRO EMPRESAS (MEs) E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE (EPPs)

As empreendedoras sócias de MEs e EPPs, em geral, são as mais experientes: além de terem mais idade que as demais, muitas tinham uma carreira em outras empresas antes de empreender e tomaram a decisão de abrir um negócio porque identificaram uma oportunidade de mercado.

Entretanto, apesar de mais experientes, afirmam que não conseguem fazer o que é necessário para que o negócio possa crescer como gostariam, apesar de saberem exatamente o que deve ser feito. Citam a falta de tempo (já que executam grande parte das tarefas da empresa) e a falta de dinheiro como as principais barreiras para o crescimento de suas empresas. Mas apesar de declararem que precisam investir mais no negócio, poucas efetivamente fazem uso de empréstimos, já que não compreendem o crédito como uma ferramenta necessária para viabilizar o crescimento da empresa.

Suas empresas também são mais maduras, atuam mais fortemente na prestação de serviços, há maior incidência de sociedade e a grande maioria dos negócios conta com pelo menos algum tipo de colaborador que contribui com as tarefas da empresa.





53% Das empreendedoras são as únicas responsáveis pelo planejamento e controle financeiro da empresa



94% Das empreendedoras participam de atividades ligadas a atendimento a clientes e vendas



83% Das empreendedoras têm envolvimento direto com produção dos produtos/ execução dos serviços



65% Das empreendedoras precisam contratar mais funcionários para que o negócio possa crescer



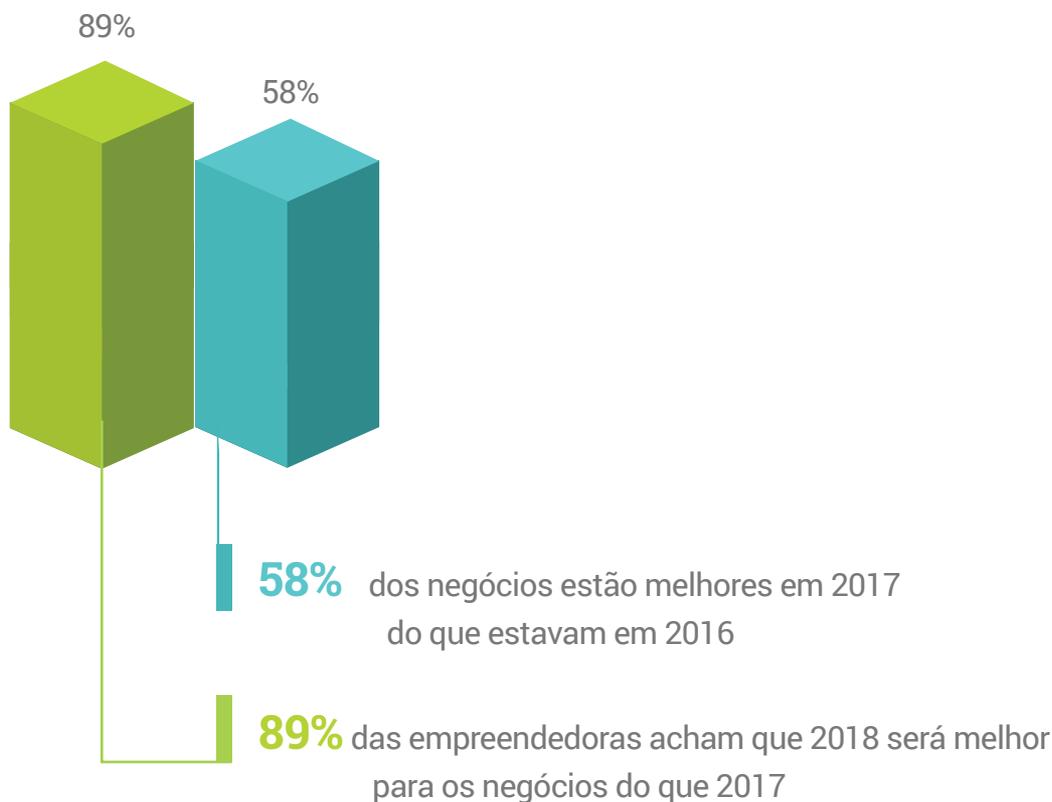
77% Das empreendedoras não têm dívidas



CAPÍTULO 8

2016, 2017, 2018!

Para mais da metade das respondentes da pesquisa, o ano de 2017 foi melhor do que o ano de 2016 em termos de trabalho, crescimento profissional e financeiro, o que lhes deu a chance de “respirar” após o período de crise e lhes deixou otimistas, gerando grandes expectativas para o ano de 2018, quando esperam que a situação do país, da economia e, conseqüentemente, de seus negócios, seja ainda melhor do que em 2017.



CAPÍTULO 9

Empreendedoras e Seus Negócios

A mulher empreendedora:



É a grande responsável por administrar a casa e cuidar dos filhos, funções que demandam muito de seu tempo e energia.



Tem dificuldades no acesso a crédito.

FUNÇÕES

- Atender clientes
- Cuidar das finanças
- Participar da produção/ execução
- Manter a empresa sem dívidas
- Trabalhar sozinha (em muitos casos)

NECESSIDADES

- Organizar melhor seu tempo
- Dedicar mais horas ao negócio
- Contratar funcionários para crescer
- Ter acesso a crédito para investir no negócio
- Pagar dívidas pessoais
- Divulgar mais e melhor o negócio
- Fazer networking



CAPÍTULO 10

CONCLUSÕES RME



As mulheres, normalmente, começam a empreender dentro de sua área de conhecimento



Como geralmente empreendem por necessidade - e não por oportunidade – optam por criar um negócio que esteja diretamente relacionado a áreas ou atividades que dominam e gostam.

A grande concentração das empresas no setor de serviços demonstra preferência por negócios que não dependem de grandes investimentos em estoque, infraestrutura ou instalações físicas.

No início da maternidade, devido à atenção requerida, a mulher empreende em negócios que estão em sua área de conhecimento e alcance. Com o crescimento dos filhos, ela consegue dedicar mais tempo para identificar oportunidades de mercado e impulsionar seu negócio.

Nota-se que somente 20% das maiores empresas pesquisadas (MEs/EPPs) são lideradas por mulheres não-brancas. Entre as empresas menores (informais e MEIs), a incidência de empreendedoras não-brancas é de 32%.



Os ambientes corporativos, muitas vezes hostis, acabam por impulsionar o empreendedorismo feminino



O número significativo de novos negócios nos últimos anos expõe não só a realidade econômica do país, mas também um movimento de mulheres que não se enquadram no universo corporativo.

Quando comparam a ideia de ter um negócio próprio com a realidade que conhecem do mercado de trabalho, acreditam que o ônus de empreender compensa, uma vez que os ambientes corporativos ainda são muito adversos para as mulheres, especialmente para mães com filhos pequenos.

Grande parte das mulheres não se sentem acolhidas pelas empresas em suas novas necessidades e muitas são desligadas quando voltam da licença maternidade.



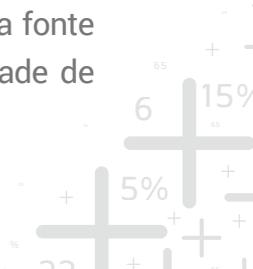
Empreender exige dedicação excessiva, mas ajuda as mulheres a realizarem o sonho de trabalhar com o que gostam e de ter flexibilidade



Uma das maiores barreiras para o crescimento das empresas criadas e geridas por mulheres são as grandes demandas na fase inicial do negócio.

As empreendedoras envolvem-se tanto na gestão quanto na operação do negócio, realizando a maioria das atividades/funções da empresa (atendimento a clientes, tarefas financeiras, produção, divulgação), o que lhes exige grande dedicação de tempo e esforço de trabalho. Além disso, ainda precisam atender às demandas da família e da casa.

Entretanto, apesar de lhes sobrar pouco tempo livre, ao empreenderem as mulheres realizam dois grandes sonhos: encontrar no trabalho uma fonte de prazer, na medida em que fazem o que gostam; e ter flexibilidade de



horário, o que lhes permite estar mais perto da família e participar dos momentos que julgam importantes.

“ Acesso a crédito, falta de planejamento e falta de tempo são algumas das principais barreiras para o empreendedorismo feminino no Brasil ”

Além de geralmente iniciarem seus negócios sem muito planejamento e sem dispor de crédito para investimento, quando suas empresas crescem, as empreendedoras das MEs e EPPs se deparam com um cenário que muitas vezes as assusta: não conseguem se organizar para cumprir todas as suas tarefas, compreendem que precisam dedicar ainda mais tempo ao negócio do que já dedicam, dependem da contratação de funcionários para sustentar o crescimento do negócio, continuam dependendo de crédito e ainda encontram dificuldades para acessá-lo.

O fato das empresas (pessoa jurídica) estarem livres de dívidas, mas as empreendedoras (pessoa física) estarem muitas vezes inadimplentes, deve-se à dificuldade em obter crédito empresarial para financiar seus negócios. Dessa forma, é necessário tomar crédito pessoal.

Além disso, estando as propriedades normalmente em nome dos homens, as empreendedoras não conseguem oferecer garantias às instituições financeiras.





PATROCINADORES



A V O N

the company for women





rme

rede mulher
empreendedora®

contato@rme.net.br



www.rme.net.br

(11) 2619-9190

Rua Carlos Villalva, 118 - Cj 21 - Vila Guarani, São Paulo