

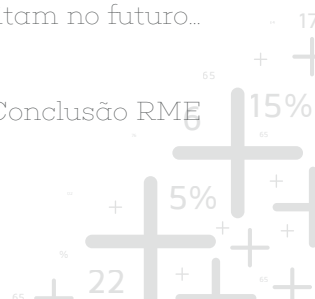
Quem são elas?

Uma visão inédita do perfil da mulher
empreendedora no Brasil



Índice

- Capítulo **01.** Afinal, quem são elas?
- Capítulo **02.** Onde elas estão?
- Capítulo **03.** Quando começam a empreender?
- Capítulo **04.** O que mais compromete suas rendas?
- Capítulo **05.** Com quem elas podem contar?
- Capítulo **06.** Qual o tempo do negócio delas?
- Capítulo **07.** Onde elas atuam?
- Capítulo **08.** Elas têm sócios?
- Capítulo **09.** Elas têm dívidas?
- Capítulo **10.** Por que elas empreendem?
- Capítulo **11.** Quanto tempo elas se dedicam ao negócio?
- Capítulo **12.** Elas fazem Networking?
- Capítulo **13.** Elas estão preparadas para Empreender?
- Capítulo **14.** Afinal, o que elas querem?
- Capítulo **15.** E elas acreditam no futuro...
- Capítulo **16.** Conclusão RME



Sobre a pesquisa

Essa é a maior **pesquisa sobre o Perfil da Empreendedora brasileira já realizada**, com quase 1400 mulheres em todo o território nacional. Ela foi patrocinada pelas empresas AVON, ITAÚ e FACEBOOK, com organização da Rede Mulher Empreendedora - RME.

A amostra foi realizada de 31 de julho à 29 de agosto de 2016, utilizando-se da metodologia **quantitativa e online, com exatamente 1376 mulheres** como respondentes. **Dessas, 85% já empreendem e 15% pensam em empreender.**

Diversos meios contribuíram com a divulgação desta pesquisa, buscando garantir não apenas uma ampla abrangência nacional, como também empreendedoras que não participam de nossa Rede. Quando perguntadas se participam de redes de empreendedorismo - e se sim, especificar qual(is) - mais da metade das entrevistadas não mencionaram a RME. Esse dado mostra, portanto, que o perfil das mulheres não reflete somente nossas empreendedoras, mas sim, abrange um público maior.

Nela constam dados nunca antes abordados em pesquisas já realizadas no país e até da América Latina sobre empreendedorismo feminino, buscando entender suas necessidades específicas - diferentemente de tantas outras pesquisas que se aprofundam no mundo empreendedor de uma forma geral, sem considerar as vertentes inerentes ao público feminino.



Inserida no panorama real de economia, negócio e comportamento dentro e fora da empresa, abrange temas relacionados a forma de encarar decisões e, principalmente, como lida com seus conflitos diários, maternidade versus carreira, apoio (ou não) do parceiro e da família, o momento financeiro, o preconceito e as dificuldades enfrentadas quando decide ter seu próprio negócio.




Sobre a Rede

A 1ª e maior rede de apoio ao empreendedorismo feminino do Brasil com aproximadamente 300 mil participantes, oferece site de conteúdo, dicas, notícias e fóruns de discussões. Promove eventos de networking, cursos, mentorias, inspiração e recebeu menção honrosa do Prêmio Weps nesse ano de 2016. A RME tem o propósito de empoderar empreendedoras gerando independência financeira e de decisão sobre seus negócios e suas vidas.



Introdução

No Brasil, as condições para empreender são variadas. Podem ser por necessidade ou oportunidade, mas um fato curioso e favorável encontrado na pesquisa recente (GEM) e citado pelos especialistas se refere à Capacidade Empreendedora dos brasileiros (54,1%). Dentre os países selecionados, o Brasil é o que apresenta a maior taxa de empreendedorismo inicial. Isso vem ao encontro de nossa pesquisa, que demonstra em seus dados um perfil de empreendedora otimista e capacitada, pronta para os desafios do “empreender”.

Esse e-book traz uma releitura da pesquisa já divulgada com o objetivo de ajudar você - leitor(a)/empreendedor(a) - a compreender o cenário e as dificuldades de empreender nesse país, independente do sexo. A Rede Mulher Empreendedora – RME, que já atua neste ramo há quase 7 anos, quer facilitar o entendimento do perfil dessa Mulher Empreendedora Brasileira, que revela várias oportunidades de melhorar o universo empreendedor como um todo. Também refletimos internamente na RME sobre algumas interpretações e gostaríamos de saber a sua opinião. Você irá notar que em muitos capítulos haverá uma pergunta seguida de uma hashtag . Desta forma, todos poderão interagir para gerar debate e diversidade de opiniões. Participe com seu protagonismo!

Boa leitura!

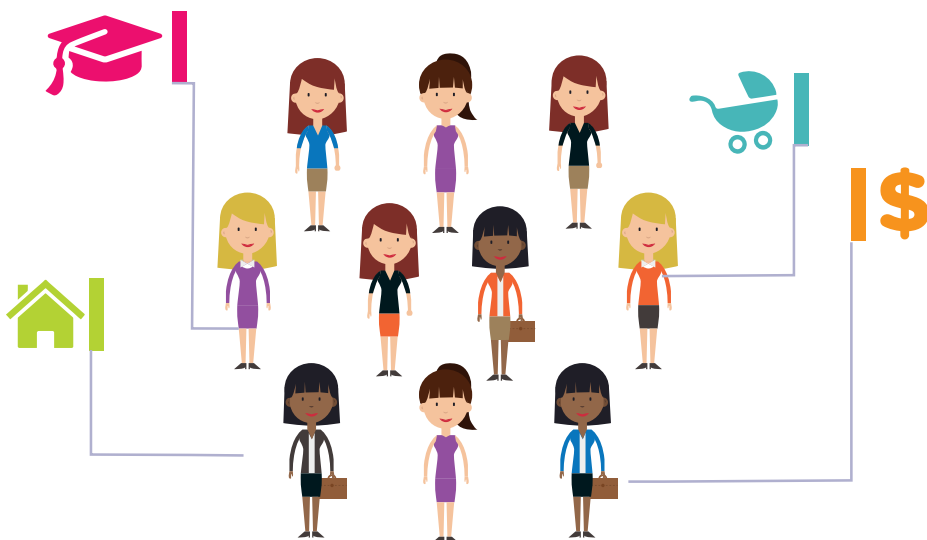


Capítulo 1

Afinal, quem são elas?

Se fossemos imaginar uma personagem com os dados alcançados pela pesquisa diríamos que essa mulher empreendedora é:

Uma mulher brasileira, de 39 anos, mãe de um filho, casada, com formação superior completa, sonhadora, com experiência no mundo corporativo, satisfeita com o sucesso conseguido com o seu negócio, ou na busca dele, e dona de uma empresa no setor de serviços. Ao mesmo tempo que conta com apoio de sua família para cuidar da casa, não sabe delegar muito bem suas tarefas, tanto as domésticas, quanto na empresa. Tem problemas com planejamento financeiro, participa de muitos eventos de capacitação e networking e é otimista, acima de tudo.



Diferentemente do que aponta a pesquisa GEM – “empreendedores com níveis mais altos de escolaridade não são comuns no país” - nossa pesquisa revela que entre as empreendedoras, 80% possui escolaridade com nível superior ou mais. A maioria é casada, com filhos e apresentam um grau de escolaridade um pouco maior do que as que planejam empreender. Elas tem em média **38,7 anos**.

Até aqui nosso perfil não parece diferenciar muito das mulheres que vemos nas propagandas ou que lidamos todos os dias, não é mesmo? Mas nada é tão simples quanto parece, pois como já disseram vários poetas, decifrar ou definir uma mulher é algo que ainda está para nascer!

Por isso essa pesquisa é tão rica: ela nos dá dados que decifram muito o comportamento dessa mulher que em nenhum outro momento foi sequer citado! E você, se identifica ao menos em torno de 70% com esta personagem?

Ou não passa nem perto por este perfil? Compartilhe sua opinião utilizando a **#rmeperfil**.

Acompanhem!



Capítulo 2

Onde elas estão?

A pesquisa foi baseada numa divisão estratégica, estipulada pela experiência do Instituto KZM, para termos uma representatividade alta em cada região, por isso as porcentagens estão bem parecidas. Só assim saberíamos igualmente o peso de suas opiniões por região.

A amostra da pesquisa é de 1376 respondentes, destas:

Divididas em regiões

Estado do RJ

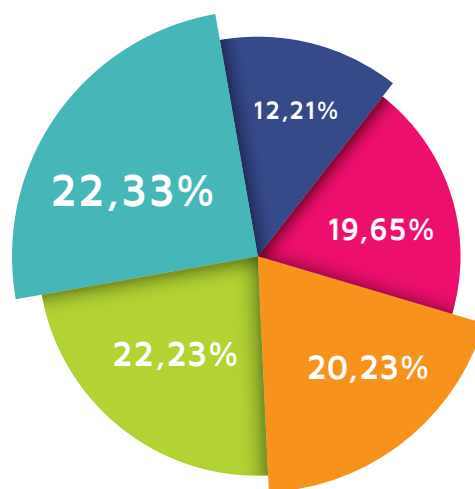
São Paulo, somente região metropolitana

Regiões

NO + NE + CO

MG + ES + interior de São Paulo

Região Sul



85%

Já empreendem

15%

Planejam empreender, iniciar negócio próprio nos próximos 12 meses

Capítulo 3

Quando começam a empreender?

A decisão de empreender para a mulher está atrelada a independência financeira e a maternidade. Esse já era um dado percebido pelo mercado, mas que ainda não era comprovado: 75% das empreendedoras decidem ter um negócio após a maternidade. Na classe C, a porcentagem aumenta para 83%.

A maioria é da classe B e C. A maioria é casada, com filhos e apresentam um grau de escolaridade um pouco maior do que as que planejam empreender e que tem média 36,5 anos, sendo que 30% pertence a Classe C, enquanto 35% das mais velhas pertencem a classe A.

E quando não se tem e nem se planeja ter filhos, em que momento da vida despertam a vontade de empreender e partem para a ação? Enriqueça a discussão utilizando a [#rmehoradeempreender](#)



A mulher necessita de flexibilidade de horários e o mundo corporativo ainda é hostil para essa profissional,

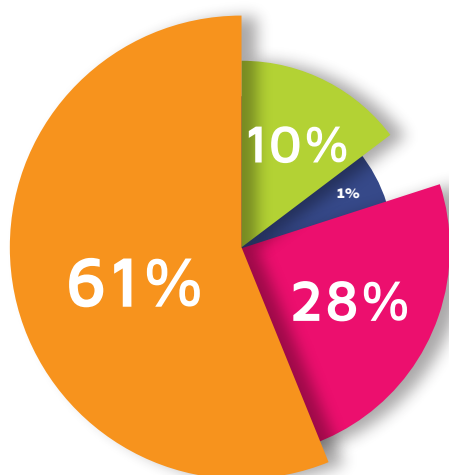
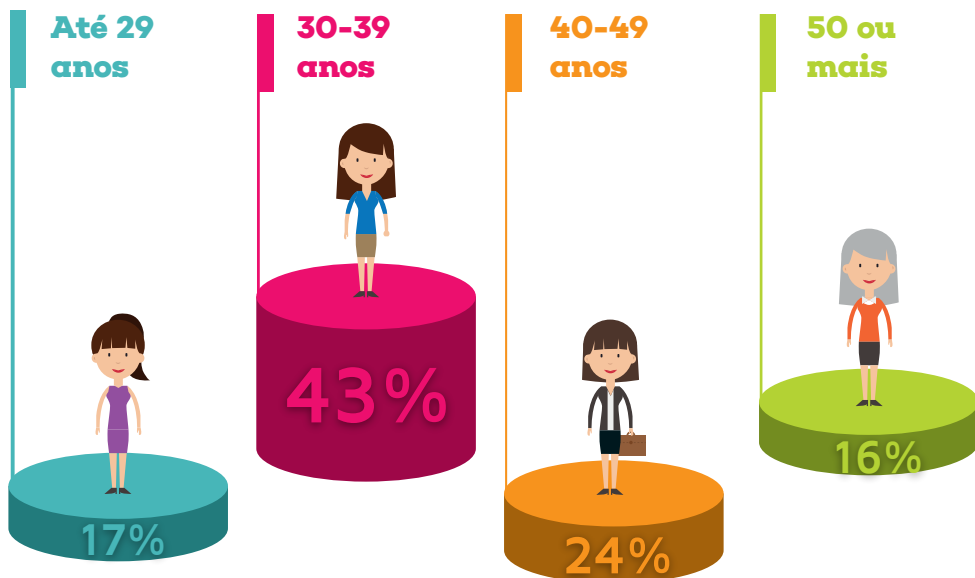


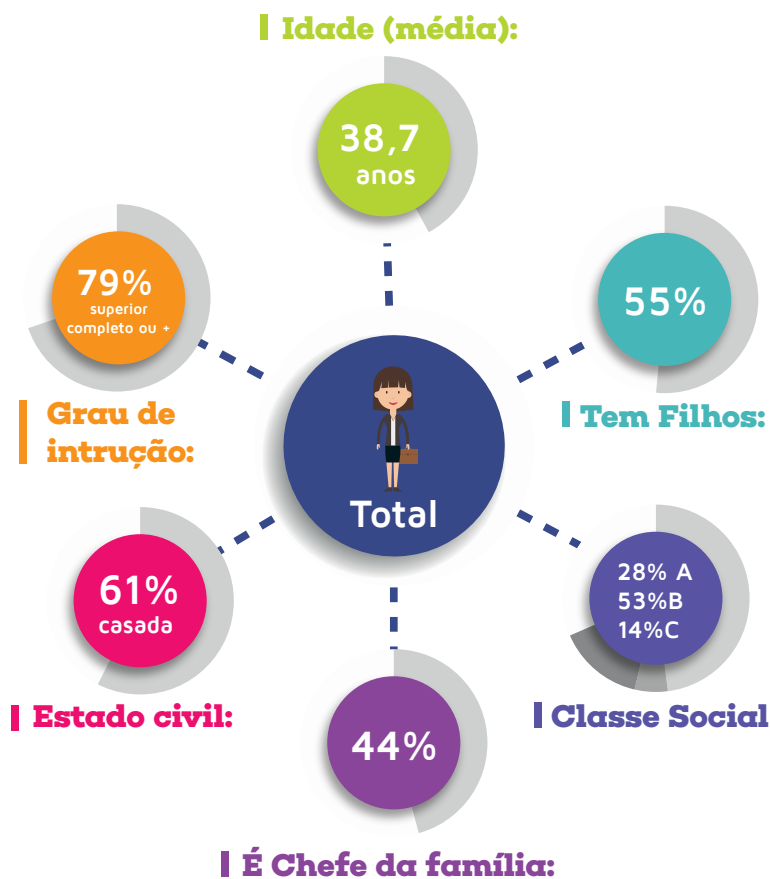
conclui Ana Fontes



Nasce um bebê, uma mãe e...

Uma empreendedora: 75% a decisão ocorre após terem tido filhos.





Algumas diferenças

Já empreendem

Planejam empreender

Idade (média):	
39,1 anos	36,5 anos
Tem Filhos:	
57%	47%
Classe Social	
30% A, 53% B, 13% C	16% A, 58% B, 21% C

Capítulo 4

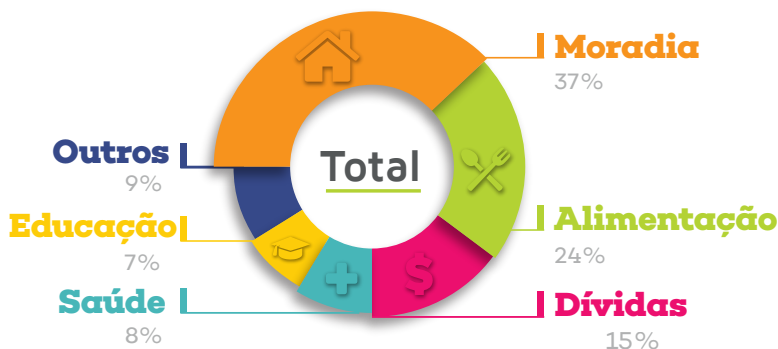
O que mais compromete sua renda?

O comprometimento de renda é uma preocupação para quem gere uma empresa ou uma casa. Foi constatado que O MAIOR GASTO entre as entrevistadas é com moradia (37%), seguido de alimentação (24%) e dívidas (15%).

Considerando o recorte de classe, as principais diferenças são que na classe A o gasto com Educação aumenta, chegando ao comprometimento de 14%. Já na Classe C, o gasto com moradia chega a 44% - quase metade de toda a renda.

Gasto que mais compromete a renda

Moradia pesa mais para Classe C (44%) enquanto para a Classe A aumenta o peso da educação (14%)



Capítulo 5



Com quem elas podem contar?

Na hora da divisão – ou “ajuda”, como equivocadamente define o senso comum – nas tarefas domésticas e cuidado dos filhos, a maioria das empreendedoras conta com o apoio do marido, familiares. A RME sempre reforça em seus encontros que as obrigações e responsabilidades presentes dentro de uma moradia são de todos, portanto a ideia de “ajuda” deve ser repensada.

Na Classe C, as redes de apoio são menores. Também foi constatado que conforme os filhos crescem, elas passam a fazer mais tarefas sozinhas.



As mulheres não precisam de “ajuda” dos(as) parceiros(as) e sim, precisam entender que as tarefas são de todos, principalmente dos que moram com elas



conclui Ana Fontes



Rede de apoio da empreendedora

Com quem elas contam para manter sua casa e/ou cuidar dos seus filhos:

	marido 59%	Filhos <7 anos 17%	Filhos entre 7 e 16 anos 21%	Filhos <16 anos 12%
Marido	76%	73%	59%	44%
Faxineira	30%	27%	22%	29%
Empregada	15%	23%	23%	15%
Familiares	21%	42%	27%	9%
Escola integral	-	16%	8%	4%
Babá	-	8%	2%	1%
Faz tudo sozinha	12%	9%	21%	24%

1/4 das casadas não tem a "ajuda do marido"(24%).

Conforme os filhos crescem elas passam a fazer mais tarefas sozinhas, reflexo das separações

Na classe C as redes de apoio são menores.

Limpeza da casa é onde mais contam com "ajuda", mas quando olhamos para a classe C, elas se sentem menos incentivadas e "ajudadas" que as de classe A e B. Acreditamos que isso se justifique pelo fato das classes AB de contarem com um aporte financeiro maior e podem contar com "faxineiras" esporádicas, escolas particulares, babás ou ainda familiares que apoiem nos cuidados com os filhos e da casa.

Se filho(a) é impossível de ser feito por uma única parte, por que ainda nos dias atuais a maior carga de trabalho tende a recair para as mães? A mudança de postura deveria vir apenas por parte delas? Aqueça a discussão com a [#rmedividindotarefas](#)

O que elas fazem

Roupas, filhos, louças, comida, limpeza... por onde começar?

			Classe C apenas	
	Faz pouco ou nada	Toda ou maior parte	Faz pouco ou nada	Toda ou maior parte
cuida dos filhos	14%	64%	14%	74%
Compra de alimentos e outros produtos para a manutenção da casa.	24%	57%	26%	55%
Cuida das finanças da casa.	29%	50%	25%	57%
Cuida das roupas.	35%	50%	21%	63%
Cozinha as refeições.	37%	47%	28%	55%
Arruma a cozinha após as refeições	34%	44%	24%	61%
Limpeza da casa	45%	42%	17%	70%

Capítulo 6



Qual o tempo de negócio delas?

Segundo a pesquisa GEM (2015), as mulheres apresentam menor proporção de “Empreendedores Iniciais” (20% contra 22%, no caso dos homens) e de “Empreendedores Estabelecidos” (17% contra 21%). Porém, recentemente, o empreendedorismo parece ter despertado mais o interesse das mulheres, visto que a proporção de “Empreendedores Novos” (os que têm um negócio com menos de 3,5 anos) é maior entre as mulheres (15,1% contra 14,7% dos homens). Isso se confirma na pesquisa “Quem são Elas”: 42% das entrevistadas iniciaram seus negócios há menos de três anos, 19% estão entre o período que chamamos de “dor do crescimento” – de 3 a 6 anos, no qual a empresa quebra ou sobrevive. 39% já estão no patamar de consolidação e crescimento, fase que se dá à partir de 6 anos de início de operação da empresa.



Isso mostra que nossas mulheres estão amadurecendo mais no mercado empreendedor e isso é muito bom para todo o ecossistema! Porque quando a mulher empreende ela torna tudo a sua volta melhor, desde os mais próximos até a comunidade

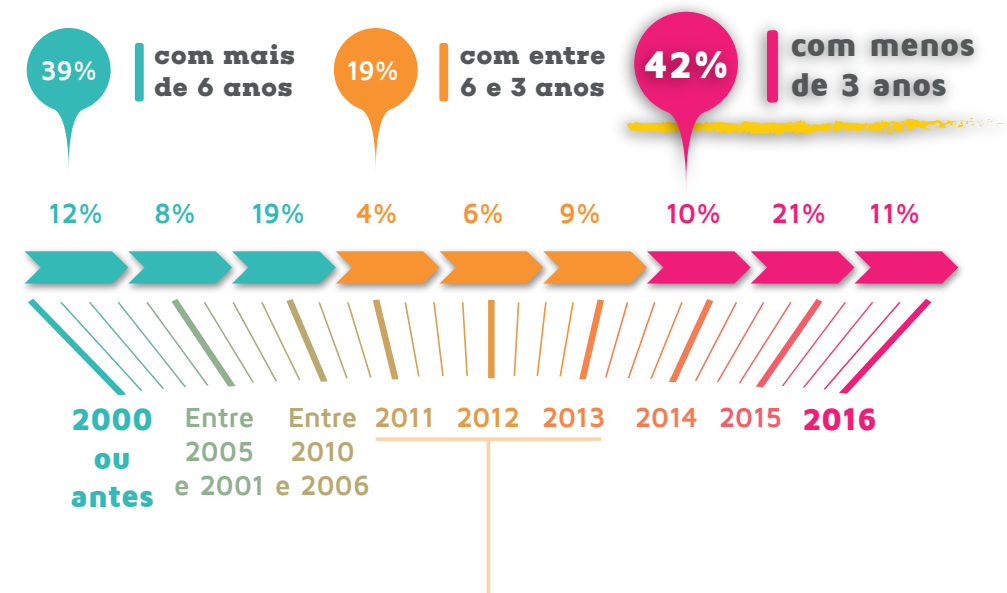


conclui Ana Fontes



| Ano que iniciou o negócio, mesmo que informalmente

Nem a tão falada "crise" consegue detê-las



Momento "vai ou racha"



Capítulo 7

Onde elas atuam?

O setor de atuação das mulheres se concentra mais na área de serviços e quanto mais alta a classe social, maior este **índice**. Um dado interessante é o surgimento da **categoria Agronegócio para Mulheres, já que 3% declararam fazer parte desse segmento**. A tecnologia é uma área em que notamos uma queda da presença feminina ao longo dos últimos 20 anos, porém é uma das mais promissoras para os próximos 20, 30, 40 anos! Por que será que a mulher empreendedora ainda não se enxerga facilmente neste cenário? Dê sua opinião!

#rmetech



As mulheres acabam optando por empreender em segmentos ou áreas que já possuem um conhecimento ou que não as tire da zona de conforto e esse nem sempre é o melhor caminho

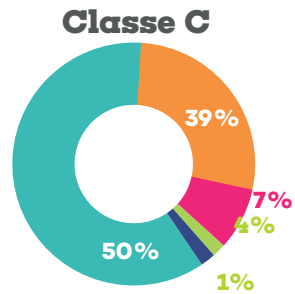
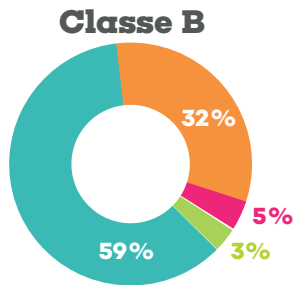
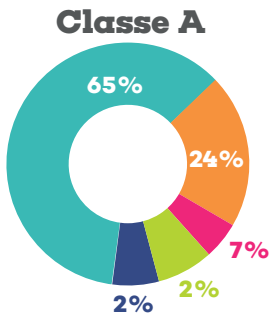
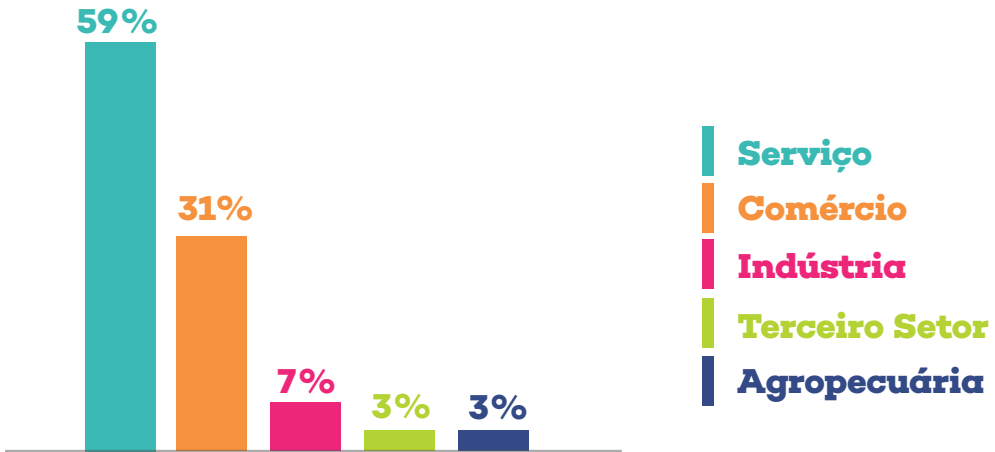


conclui Ana Fontes



Setor de atuação

...Quanto mais alta a classe maior é a concentração em serviços



Capítulo 8

Elas têm sócios?

A maioria não. Quando tem, o mais comum é a sociedade em partes iguais. Amigos, maridos ou outro familiar são os sócios mais comuns das empreendedoras. Será mesmo que a máxima do “antes só do que mal acompanhada” está na mente da mulher empreendedora? Escolher sócio(a) por afinidade, como familiares, é a melhor opção? Compartilhe sua opinião sobre os prós e contras de uma sociedade com [#rmesociedade](#).

Um dado surpreendente: 21% das empreendedoras tem mais de um negócio.

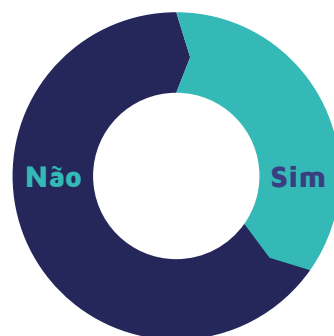
Será que a mulher, já sobrecarregada, consegue de fato dar uma boa atenção a mais de um negócio simultaneamente? Torcemos para que sim. Mas também buscamos orientá-las sobre a importância de terem foco.

Seus negócios e sócios

1/3 já teve outros negócios antes do(s) atual(is):

35%

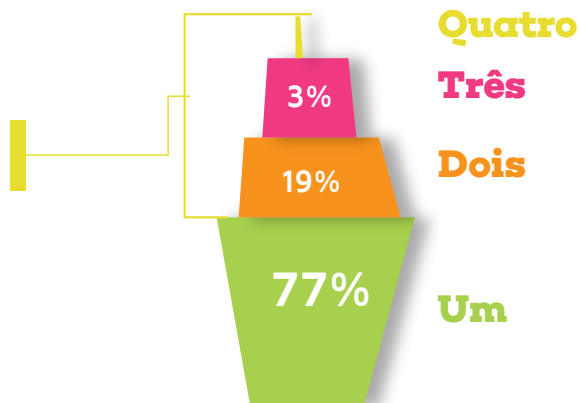
65%



Seus negócios e sócios

quantos negócios próprios possui atualmente:

Quase $\frac{1}{4}$ das empreendedoras possuem mais de um negócio



Não

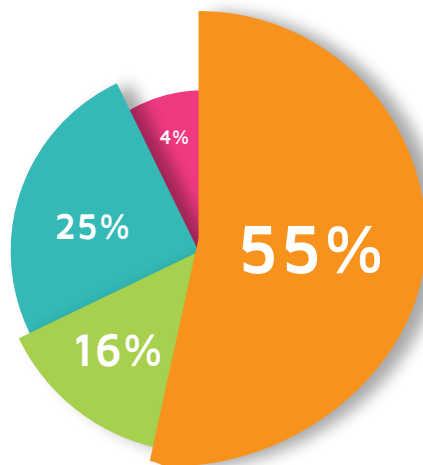
Sócia minoritária

Sociedade igual

Principal sócia

Quem são os sócios?

38% são amigo
35% é o marido
29% é outro familiar
4% tem sócio(a)s investidores



Capítulo 9

Suas empresas têm dívidas?

65% afirmaram que suas empresas não tem dívidas, contra 35% que as possuem. Até que ponto isso é bom? Se não há investimentos, não há crescimento, e nem sempre o dinheiro para crescer virá do faturamento. O quanto a mulher empreendedora vai atrás de um melhor entendimento sobre investimento externo?

#rmemulheresanjas

Um apontamento que chama a atenção é o fato delas dizerem que investiriam mais em suas empresas se tivessem acesso a melhores linhas de créditos, com juros menores. Isso demonstra que o mercado financeiro ainda é cruel com os pequenos negócios e precisa melhorar para atraí-las.

A empresa ter dívida ... É bom ou ruim?

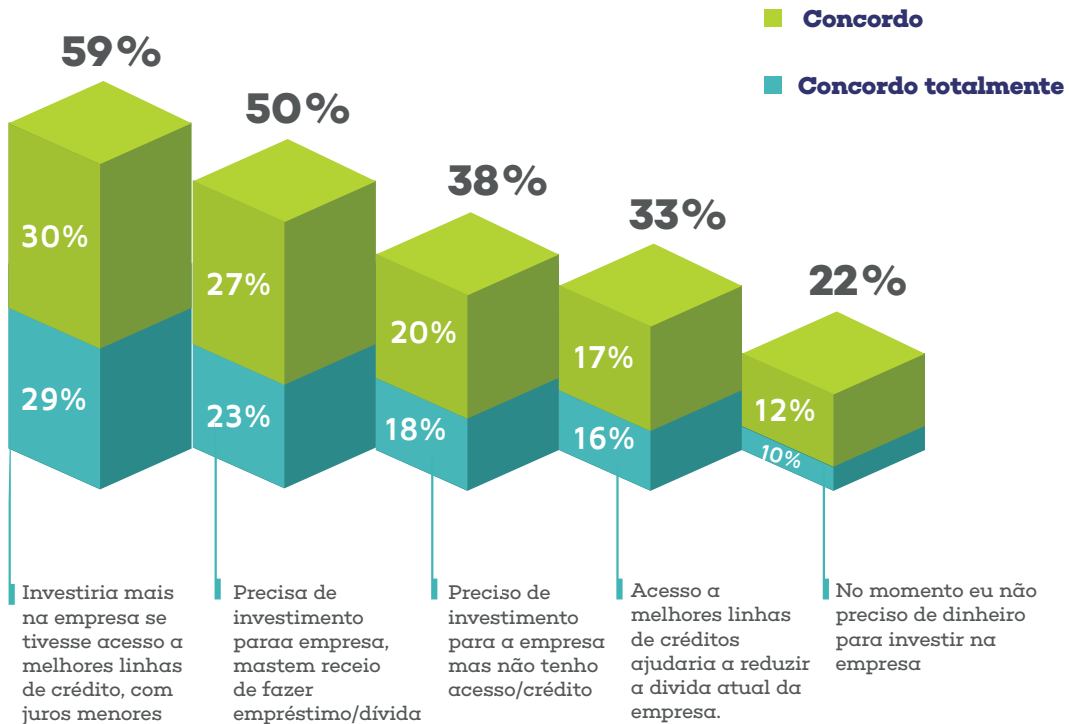
Atualmente a empresa tem dívidas:



Classe A: 34%
Classe B: 35%
Classe C: 35%

Investimento vs linha de crédito

O que elas precisam? Melhorias no acesso a crédito!



Mais do que a preocupação com a quantidade de mulheres que não fazem controle financeiro, é importante investigar a causa disso. Por que empreendedoras se afastam ou delegam totalmente as finanças do seu negócio?

#rmeфинanças

Em contrapartida, **10% das entrevistadas possuem seguro empresarial, índice inédito em pesquisas do segmento entre empreendedores.**

Ponto de atenção

14% não faz controle financeiro !

Como faz o controle financeiro da empresa:

33% planilha de excel que ela mesmo criou

19% Controla os gastos anotando em um caderno

34% possui controla com ferramentas específicas

Como se prepara financeiramente para possíveis imprevistos:

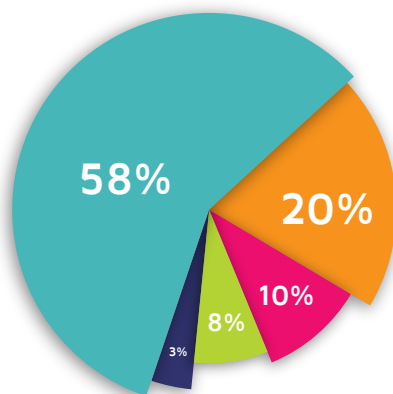
Adapto-se aos imprevistos conforme vão acontecendo

Possui reserva financeira

Possui seguro empresarial

Negocio não está sujeito a imprevistos

Outros



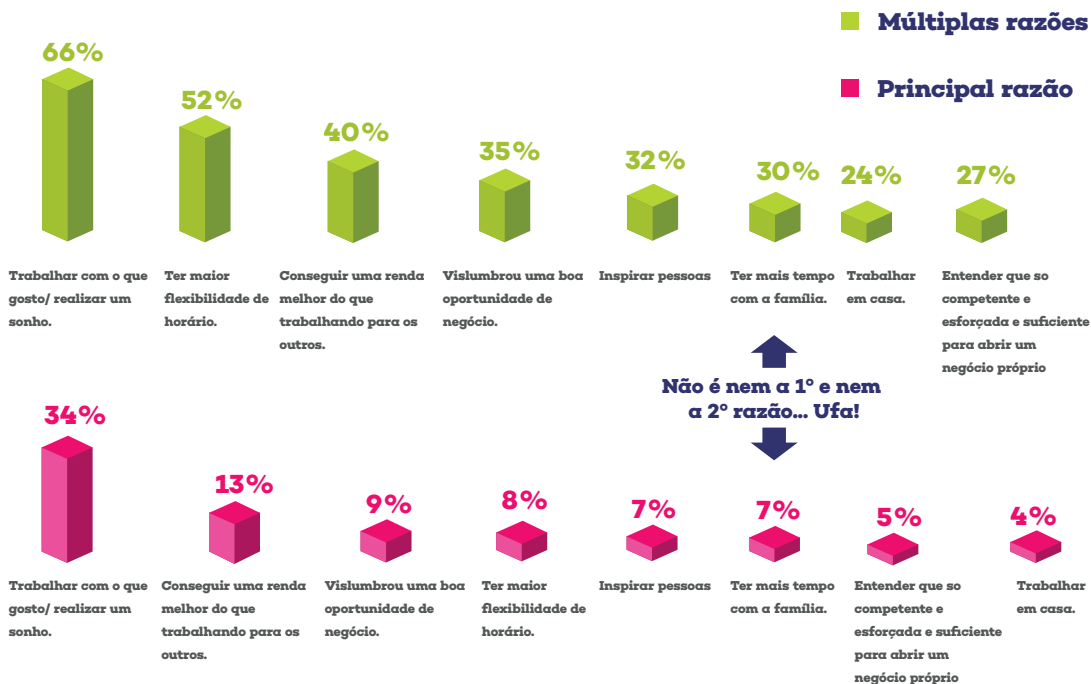
Capítulo 10

Por que elas empreendem?

Como já se imaginava, predominam as razões emocionais. 66% empreende para trabalhar com o que gosta e/ou para realizar um sonho – isto quando as respostas múltiplas. Ainda assim, quando perguntado “mas entre todas alternativas, qual a principal?”, 34% apontam a mesma razão como a principal. Ter **Flexibilidade de horário** é um item muito apontado por elas nas respostas múltiplas, porém não é o principal.

Razões para empreender? Muitas... E + emocionais!

Realizar sonho, flexibilidade, ganhar mais...



Capítulo 11

Quanto se dedica ao negócio?

Se a principal razão para empreender é realizar seus sonhos e fazer o que gosta, o tempo que elas se dedicam aos seus negócios demonstra que precisam trabalhar e muito para atingirem seus objetivos - 37% dizem aplicar mais de 45 horas semanais ao seu negócio. No entanto, 43% se dedicam menos de 35 horas semanais. Muitas razões podem estar atreladas a esse comportamento, como a questão da divisão das tarefas e a falta de organização e planejamento.

A pesquisa mostra que nem sempre a vontade de empreender se adequa à realidade da mulher empreendedora. Isso se aplica ao recorte de classe: a Classe A e B se dedicam mais horas aos seus negócios enquanto a classe C fica com a menor fatia, justamente por serem mais sobrecarregadas com outras tarefas além de seus negócios. Apesar do fato, elas são mais otimistas quando o assunto é fazer “tudo” sozinha, mesmo com tarefas domésticas, elas se sentem menos sobrecarregada. Seria isto um reflexo de uma sociedade acostumada a certos padrões não mais condizentes com o mundo atual? Compartilhe sua opinião utilizando a

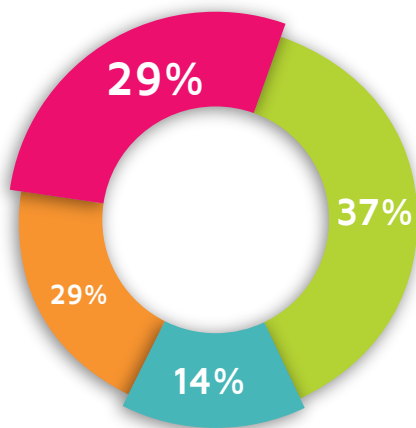
#rmeconsciente



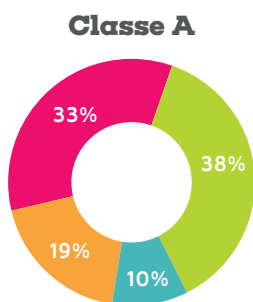
Realidade X Necessidade

Realidade: Quantas horas, em média se dedica ao negócio, por semana:

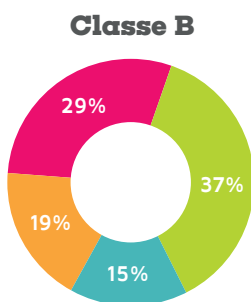
- Entre 36 e 45 Horas
- Entre 26 e 35 Horas
- Menos de 45 Horas
- Menos que 25 Horas



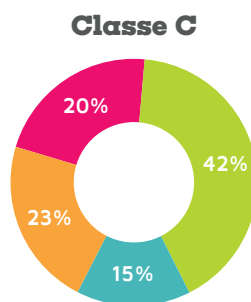
Realidade: Classe A é a que mais se dedica ao negócio em carga horária.



**71% =>
que 36hs**



**66% =>
que 36hs**



**62% =>
que 36hs**

Capítulo 12

Elas fazem Networking?

Sim, elas fazem! 59% participam de um tipo de rede de empreendedorismo feminino. Elas melhoraram sua capacidade de relacionamento com outras empreendedoras e com o mercado, 2/3 das pesquisadas participam de eventos e encontros de empreendedoras para buscar conhecimento para o negócio. Agora, por que será que as 41% restantes não se motivam a participar das redes? O que será que falta para perceberem as vantagens? Tem um palpite?

#rmenetworking

| Networking

2/3 vão em eventos, palestras e encontro de empreendedoras.

59% participam de alguma rede de empreendedorismo

Quase 1/3 vai no mínimo bimestralmente

Diversas razões, mas a principal é buscar conhecimento para o negócio.



“

A participação dessas mulheres em grupos como a Rede Mulher Empreendedora mostra o quanto é importante manter o apoio ao empreendedorismo feminino no Brasil e o quanto isso pode mudar a vida delas

”

conclui Ana Fontes



Capítulo 13



Elas estão preparadas para Empreender?

Se for pelo alto nível de confiança, elas se dizem preparadas! Inclusive 11% se dizem totalmente prontas para empreender! Mãos à obra! Agora, para aquelas que ainda não se lançaram neste mercado, o que mais as assusta?

Opine utilizando a [#rmeoqueimeimpede](#)

O quanto se sente preparada para ter um próprio negócio

A maioria das que já empreendem **se sente preparada** para ter o seu próprio negócio. Já entre as que planejam empreender, somente metade se sente preparada.

Há o sentimento de não estar 100% preparada, mas não há o sentimento de total despreparo.

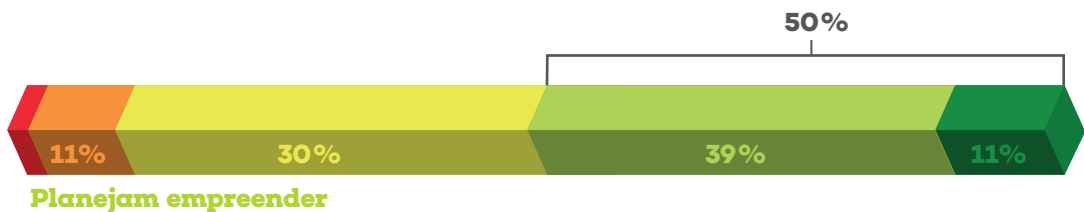
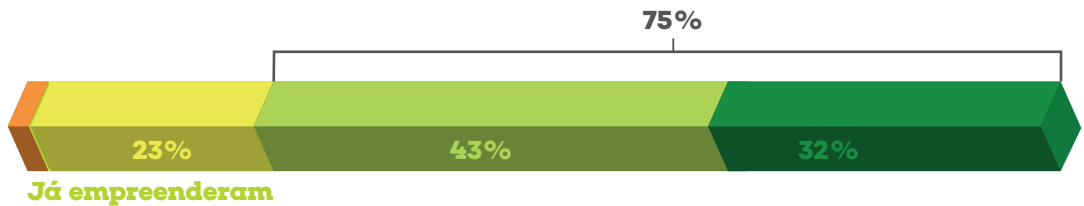
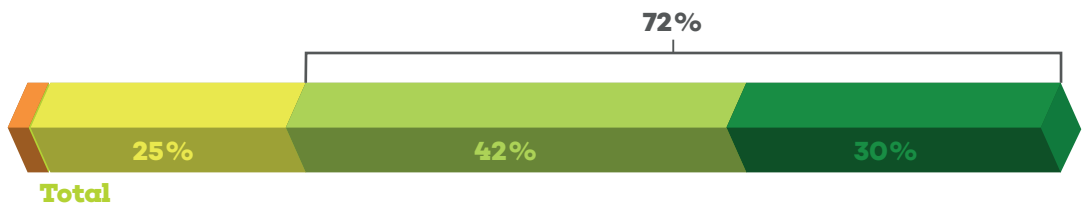


O quanto se sente preparada para ter um próprio negócio

(Escala de 1 a 5)

Não me sinto nem um pouco preparada

Me sinto extremamente preparada



Capítulo 14

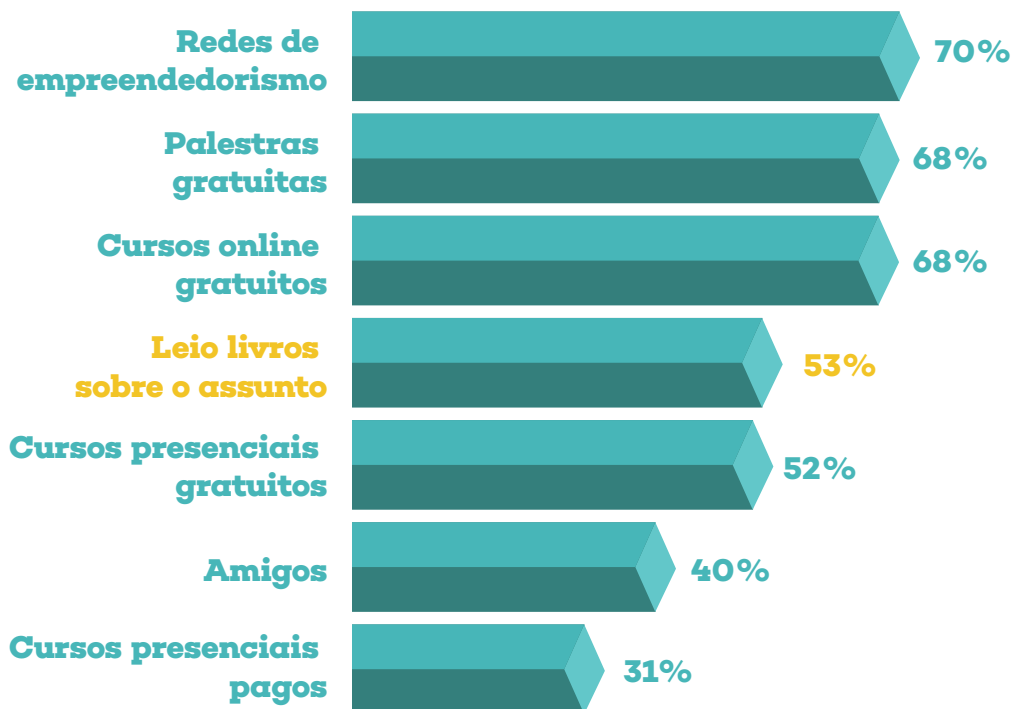


Afinal, o que elas querem?

Elas querem saber mais! Buscam por informações, capacitação e declararam que precisam aprender mais sobre finanças, planejamento da empresa, formação de preço, mkt/comunicação e vendas/negociação. Comprovamos que mulheres gostam de ler e buscam conhecimento por meio de livros sobre o assunto.

Onde mais buscam informações?

Redes de empreendedorismo, palestras gratuitas e cursos online são os grandes meios, porém a leitura de livros aparece como destaques



Capítulo 15

🌸 Elas acreditam no futuro

Mesmo com todo o discurso negativo da crise atual do país, os negócios de mais da metade (63%) das empreendedoras estão melhores do que há 3 anos. E elas acham que irão melhorar ainda mais nos próximos três anos!

Seus negócios estão melhores...

E acreditam que melhorarão ainda mais!

Em relação há 3 anos atrás, a situação do seu negócio está:



Para os próximos 3 anos, expectativas é que seu negócio esteja:



1

(Muito pior)



2



3



4



5



6



7

(Muito melhor)



Conclusão RME



As mulheres estão empreendendo mais, melhoraram a questão do networking, mas ainda precisam de uma maior contribuição familiar na divisão de tarefas, de acesso ao crédito e de políticas públicas que incentivem o crescimento de seus negócios. A constatação da relação da mulher (mãe) com o empreender ainda parece ser mais uma necessidade do que uma opção



conclui Ana Fontes



Agradecimento

DESIGN
agora
agência expressa



Agradecemos especialmente a equipe da Design Agora, que desde o início deste projeto caminhou lado a lado conosco e acreditou em nosso propósito.



 **Apoiares**



“ Se você chegou até aqui, com certeza está instigado(a) a saber mais! Que tal participar ativamente do ecossistema empreendedor, em prol de um mundo melhor? A RME tem ações especiais direcionadas para empresas e instituições. ”

Entre em contato conosco e saiba mais:
contato@rme.net.br

ATENÇÃO: Essa pesquisa está protegida por direitos de propriedade intelectual presentes no material: textos, imagens, infográficos e outros conteúdos da pesquisa são propriedade da Rede Mulher Empreendedora. É permitida a consulta do material, divulgação e reprodução para fins não comerciais. A pesquisa não poderá ser modificada ou incorporada em qualquer outro trabalho sem autorização prévia da Rede Mulher Empreendedora. Toda e qualquer divulgação deve constar obrigatoriamente a instituição realizadora da pesquisa (fonte): Rede Mulher Empreendedora e opcionalmente seus apoiadores : Avon, Banco Itaú e Facebook





rme

rede mulher
empreendedora®

contato@rme.net.br



www.rme.net.br

