

Mulher de Negócios

Qual o perfil da mulher empreendedora no MS?



SEBRAE/MS

Conselho Deliberativo

- Associação das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte do Estado de Mato Grosso do Sul - AMEMS
- Banco do Brasil - BB S.A.
- Caixa Econômica Federal - CAIXA
- Federação das Indústrias do Estado de Mato Grosso do Sul - FIEMS
- Fundação de Apoio ao Desenvolvimento do Ensino, Ciência e Tecnologia – FUNDECT
- Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Mato Grosso do Sul – FECOMÉRCIO
- Federação das Associações Empresariais de Mato Grosso do Sul - FAEMS
- Federação de Agricultura e da Pecuária do Estado de Mato Grosso do Sul - FAMASUL
- Fundação Universidade Federal de Mato Grosso do Sul - UFMS
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE
- Secretaria de Estado de Governo e Gestão Estratégica - SEGOV

Presidente do Conselho Deliberativo do SEBRAE/MS

Sérgio Longen

Diretor-Superintendente

Cláudio George Mendonça

Diretora-Técnica

Maristela de Oliveira França

Diretor-Operacional

Tito Manuel Sarabando Bola Estanqueiro

Presidente da Fecomércio e do IPF/MS

Edison Ferreira de Araújo

Vice-Presidente

José Alcides dos Santos

Secretário

Adeilton Feliciano do Prado

Diretor-Superintendente

Valmira Gomes Carvalho
Regina de Fátima Freitas Carvalho Ferro
Vitor dos Santos de Melo Junior

Equipe Técnica

Rodrigo Maia Marcelo Pirani
Sandra Amarilha
Priscila Amanda Ducatti
Daniela Teixeira Dias
Vanessa Schmidt

Empresa de Pesquisa

Ótima Consultoria e Inteligência
de Mercado Ltda.- ME



“Quando o assunto é empreendedorismo feminino, Mato Grosso do Sul tem uma jornada para comemorar: Criamos em 2013 o projeto piloto Mulher de Negócios, que hoje já está presente em mais 12 estados brasileiros, o que contribui para o sucesso de empresárias iniciantes.

Queremos continuar aumentando a presença feminina no empreendedorismo.

Por isso, ouvir as envolvidas é fundamental para conhecer seus principais desafios e pontos fortes. Para se ter uma ideia, a pesquisa mostra que 65% das entrevistadas não fizeram planejamento antes de empreender, ou seja, podemos ampliar o número de mulheres donas de negócios de sucesso.

Assim, no material que segue, será possível encontrar o perfil das mulheres empreendedoras no Estado, os motivos que as levaram a empreender, perspectivas futuras para o negócio, entre outros dados importantes. Independente da iniciativa, o público feminino pode contar com o apoio do Sebrae em Mato Grosso do Sul.”

Maristela de Oliveira França

Diretora-Técnica do Sebrae/MS



“Esse estudo nos mostra um panorama das nossas empreendedoras, que enfrentam uma série de desafios, começando pela estrutura familiar vigente na maioria dos lares. Isso fica evidente desde a motivação para abrir o negócio, que vai além da renda, passando pela flexibilidade de horários

justamente porque elas são multifuncionais, desempenham jornadas múltiplas, no trabalho, no lar e com os filhos. Por outro lado, costumam ser mais detalhistas, perfeccionistas e dedicadas ao trabalho, por isso mesmo 62% destas empreendedoras têm preferência por contratação de outras mulheres. Trata-se de uma parcela importante dos nossos empreendimentos, que contribui para a economia e desenvolvimento do MS.”

Edison Araújo


Presidente do Instituto de Pesquisa da Fecomércio/MS.



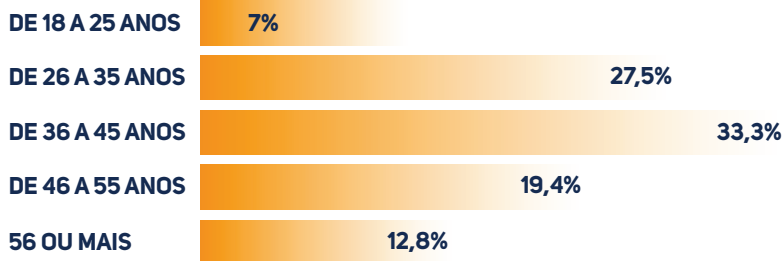
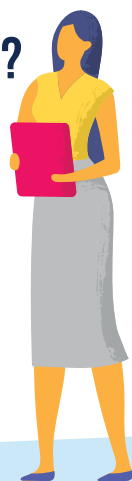
MÉTODO DE PESQUISA

Os dados foram coletados em pesquisa primária quantitativa com aplicação por telefone junto a mulheres empreendedoras do Mato Grosso do Sul a fim de conhecer seu perfil, os motivos que as levaram a empreender e suas principais dificuldades. A pesquisa foi realizada com um grau de confiança de 95% e margem de erro de 5% para o estado, por meio de um convênio entre o Sebrae e o Instituto de Pesquisa da Fecomércio.

Também foi aplicada pesquisa qualitativa através da metodologia de grupos focais a fim de entender as dificuldades, desafios e perspectivas futuras para o negócio. A pesquisa foi aplicada em outubro de 2019, nos municípios de Campo Grande, Três Lagoas, Dourados, Coxim e Bonito.



QUAL O PERFIL DA MULHER EMPREENDEDORA NO MS?



GRAU DE ESCOLARIDADE



FUNDAMENTAL INCOMPLETO



FUNDAMENTAL COMPLETO



MÉDIO INCOMPLETO



MÉDIO COMPLETO



SUPERIOR INCOMPLETO

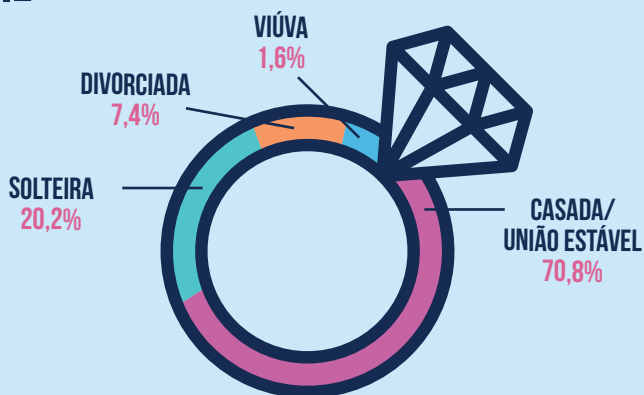


SUPERIOR COMPLETO

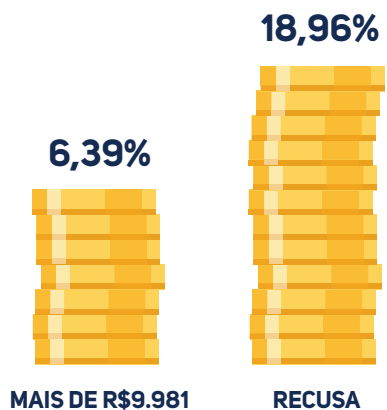
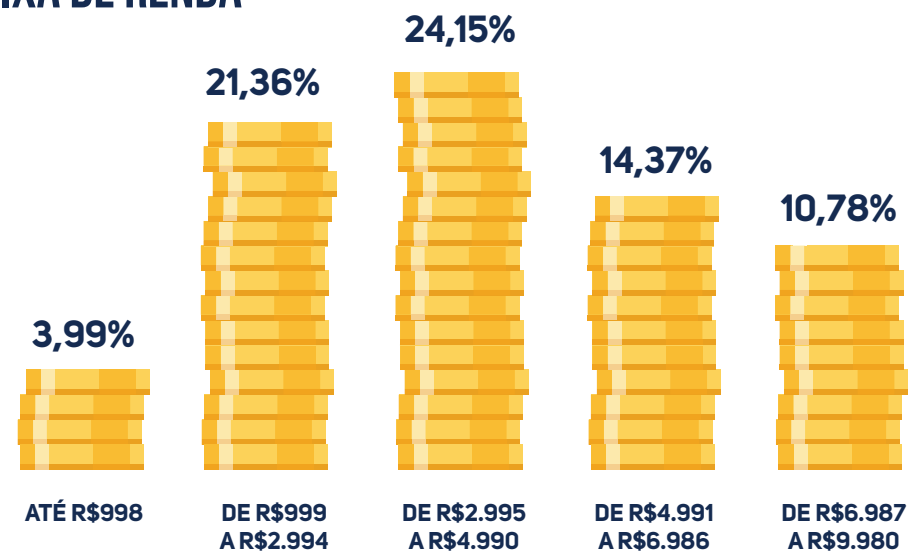


PÓS-GRADUAÇÃO

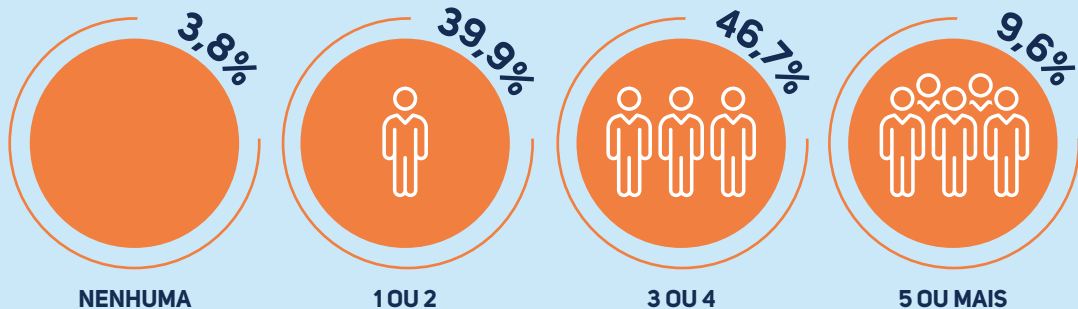
ESTADO CIVIL



FAIXA DE RENDA



MORA COM QUANTAS PESSOAS?



80,6% DELAS TÊM FILHOS.



QUANTOS FILHOS?



70,7% SÃO MEI. **78%** DELAS UTILIZAM AS REDES SOCIAIS COMO PRINCIPAIS CANAIS DE DIVULGAÇÃO DA SUA EMPRESA.

ENTRE AS PESQUISADAS:

POSSUEM LOJA FÍSICA	64%
POSSUEM LOJA VIRTUAL	8%
POSSUEM FACEBOOK	36%
POSSUEM INSTAGRAM	29%



79,8% NÃO TÊM SÓCIOS.
ENTRE AS QUE TÊM SÓCIOS,
89% SÃO DA FAMÍLIA.

TEMPO DE EMPRESA

ATÉ 1 ANO	14,9%
2 A 5 ANOS	43,5%
6 A 10 ANOS	23,9%
MAIS DE 10 ANOS	17,5%

NÚMERO DE COLABORADORES

NENHUM	53,3%
1	18,4%
2 A 5	19,4%
6 OU MAIS	8,9%



80,2% NUNCA PRECISOU
FAZER UM EMPRÉSTIMO.



MOTIVOS PARA EMPRÉSTIMO

COMEÇAR A EMPRESA	16,9%
NOVOS INVESTIMENTOS	55,6%
QUITAR DÍVIDAS	20,7%
OUTROS	6,6%

58% FATURAM ATÉ R\$ 5.000,00 AO MÊS.

METAS PARA A EMPRESA

55% NÃO TÊM METAS
PARA A EMPRESA.
ENTRE AS QUE TEM:

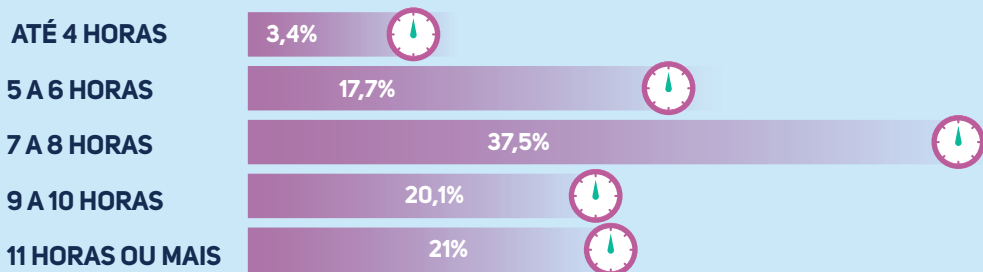


QUAIS OS PRINCIPAIS MOTIVOS QUE AS LEVARAM A EMPREENDER?

65% NÃO FIZERAM PLANEJAMENTO ANTES DE EMPREENDER



QUANTIDADE DE HORAS NO DIA DEDICADAS À EMPRESA



ÁREAS DE ATUAÇÃO NA EMPRESA



ENTRE AS QUE SÃO MÃES



12,1% LEVAM OS FILHOS ÀS VEZES AO TRABALHO



18,5% LEVAM OS FILHOS AO TRABALHO



69,3% NÃO COSTUMAM LEVAR OS FILHOS AO TRABALHO

10,6% DELAS JÁ TIVERAM OUTRA EMPRESA ANTES QUE FECHOU
ENTRE OS PRINCIPAIS MOTIVOS CITADOS PARA O
FECHAMENTO ESTÃO:

- BAIXO RETORNO FINANCEIRO
- QUESTÕES FAMILIARES
- FALTA DE INCENTIVO OU ESTÍMULO FISCAL
- CRISE ECONÔMICA
- FALTA DE PLANEJAMENTO



ENTRE AS PRINCIPAIS DIFICULDADES DA MULHER EMPREENDEDORA, DESTACAM-SE:

DIVERSAS ATRIBUIÇÕES DAS MULHERES

DISCRIMINAÇÃO DE SEXO

BAIXA CONFIANÇA E CRENÇA EM SEU POTENCIAL EMPREENDEDOR

FALTA DE APOIO DOS FAMILIARES



QUANDO QUESTIONADAS SOBRE QUAL O PRINCIPAL DIFERENCIAL DE SEU NEGÓCIO, ELAS RESPONDERAM:

QUALIDADE PRODUTOS ÚNICOS
COMPROMETIMENTO/ DIVERSIDADE PREÇO
 COMPROMISSO AFETO
EMPODERAMENTO INOVAÇÃO PERSONALIZADO REALIZAÇÃO
SONHO SUCESSO COMIDA
CORAGEM ATENÇÃO VONTADE DE TRABALHAR
CRIATIVIDADE DEDICAÇÃO HORÁRIO TRADIÇÃO
ATENDIMENTO CONFIANÇA SUSTENTABILIDADE
PERSEVERANÇA ACESSIBILIDADE EFICIÊNCIA

COMO SE COMPORTA

A MULHER
EMPREENDEDORA



QUAIS SÃO AS MOTIVAÇÕES DELAS PARA ABRIR UM NEGÓCIO?

As motivações para abertura de um negócio estão muito relacionadas ao momento de vida, **à necessidade de conciliar os diferentes papéis exercidos pela mulher e à insatisfação com a carreira atual**, tanto com relação à renda quanto à realização pessoal e ao tempo disponível. Entre as mulheres que são mães destaca-se ainda a questão da possibilidade de conciliar de forma mais flexível o dia a dia da empresa com a atenção dada aos filhos. A **influência familiar também tem grande peso** quando o assunto é empreender, seja pela existência de um negócio familiar, ou mesmo pela possibilidade de ter o apoio da família no dia a dia empreendedor.

Renda e influência familiar apareceram como destaque em todas as regiões pesquisadas quando o assunto é motivação para empreender.



DENTRE OS OUTROS MOTIVOS CITADOS POR ELAS ESTÃO:

GOSTO

RENDA

DESEMPREGO

**INFLUÊNCIA
FAMILIAR**

LIBERDADE

SONHO

CURIOSIDADE



DIVÓRCIO

FILHOS

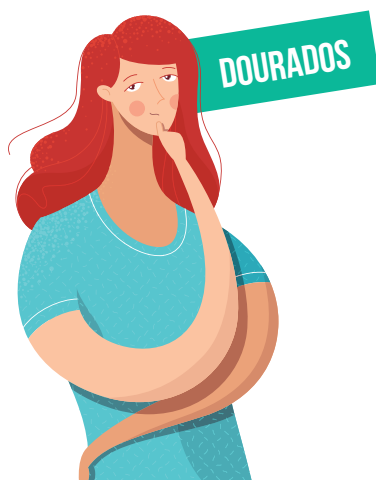
EXPERIÊNCIA

**MENOR CARGA
HORÁRIA**

RENDA

**INFLUÊNCIA
DE AMIGOS**

**INFLUÊNCIA
FAMILIAR**



**FORMAÇÃO
PROFISSIONAL**

GOSTO

RENDA

OPORTUNIDADE

**INFLUÊNCIA
FAMILIAR**

LIBERDADE

DESAFIO

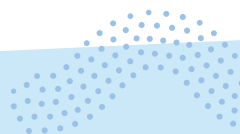


BONITO

DIFERENCIAL

FILHOS

HORÁRIO



GOSTO

RENDA

REALIZAÇÃO PESSOAL

**INFLUÊNCIA
FAMILIAR**



COXIM

LIBERDADE

CONCORRÊNCIA

HORÁRIO

DESEMPREGO

RENDA

NICHO DE MERCADO

**INFLUÊNCIA
FAMILIAR**



TRÊS LAGOAS

CAUSA SOCIAL

**REALIZAÇÃO
PESSOAL**

SAÚDE

E QUAIS AS PRINCIPAIS DIFICULDADES?

Quando abordado o tema de dificuldades encontradas no empreendedorismo, muitas delas relataram que a multifuncionalidade dentro da empresa é um dos pontos-chave.

É comum a empreendedora executar várias funções ao mesmo tempo, tendo que conciliar produção, atendimento, vendas, gestão de pessoas e fazer a gestão do negócio. Delegar atividades é difícil, segundo elas, que entendem que quando executam a função por conta própria fazem uma entrega com mais cuidado ou qualidade. Neste cenário, ocorre de algumas atividades serem relegadas ao segundo plano dentro da empresa, especialmente aquelas que exigem menos para a operação do dia a dia da empresa, como a gestão.

Quando o assunto são dificuldades, **os destaques mais frequentes são delegar, multifuncionalidades e encontrar mão-de-obra.**



DETALHISMO

DE CRESCER

MULTIFUNCIONALIDADES

FINANCEIRA

DOURADOS

DELEGAR

TREINAMENTO DOS COLABORADORES

TRANQUILIDADE

FALTA DE CONFIANÇA NOS COLABORADORES

SAZONALIDADE

FALTA DE PACIÊNCIA

FALTA DE AGÊNCIAS DE EMPREGO

FINANCEIRA

BONITO

TREINAMENTO DOS COLABORADORES

ENCONTRAR MÃO-DE-OBRA

**FALTA DE
EQUIPAMENTOS**

FINANCEIRO

COXIM

**DELICADEZA
DA MULHER**



FILHOS

**ENCONTRAR
MÃO-DE-OBRA**

FRAGILIDADE

TRÊS LAGOAS

PRECONCEITO

MULTIFUNCIONALIDADES

COMO É CONCILIAR O DIA A DIA DA MULHER EMPREENDEDORA COM OS DEMAIS PAPÉIS?

Para a mulher empreendedora é necessário ter uma organização para conseguir conciliar a vida familiar, os filhos, os cuidados pessoais e a vida empreendedora. Para elas, **estabelecer quais são as prioridades em cada momento é fator preponderante para que todos os papéis possam ser exercidos com a atenção necessária.** Outra questão que deve ser considerada é o fato de que o trabalho deve ser iniciado e terminado, não deixando tarefas não concluídas para depois.

Conseguir conciliar a vida pessoal com a vida profissional para elas depende de alguns fatores principais: delegar funções, apoio familiar e colaboradores.

CAMPO GRANDE

Delegando funções à família

Auxílio do marido

Um termo com todas as funções do colaborador

Motivando a equipe do trabalho

Dividindo o conhecimento com a equipe do trabalho

Divisão de tarefas no trabalho

DOURADOS

Delegando funções à família

Auxílio do marido

BONITO

Tendo uma equipe de trabalho fiel
Valorizando os colaboradores
Conhecendo todas as tarefas do trabalho
Dividindo o seu tempo
Delegando funções à família
Auxílio do marido
Trabalho com mais produtividade

COXIM

Entendendo o empreendedorismo
Dividindo o seu tempo
Auxílio do marido



TRÊS LAGOAS

Priorizando
Programando-se
Realizando várias tarefas ao mesmo tempo
Posicionando-se em casa
Dividindo o seu tempo

NO QUE ELAS SE CONSIDERAM MELHORES E PIORES DENTRO DA EMPRESA?

Quando questionadas sobre quais funções desempenham melhor e quais desempenham pior, não houve um consenso, uma vez que aquilo que é considerado ponto forte de umas também é ponto fraco de outras. O tempo de dedicação delas nas diferentes atividades dentro da empresa está muito relacionado às suas habilidades principais, de tal forma que **a dedicação tende a ser maior em áreas que a empreendedora tem mais gosto e facilidade.**

AQUILO EM QUE ALGUMAS DELAS SE CONSIDERAM MELHORES...

★ CAMPO GRANDE

- ★ Atendimento
- ★ Organização
- ★ Negociação
- ★ **Gestão**
- ★ **Produção**

★ DOURADOS

- ★ Gestão
- ★ Criatividade
- ★ **Administração**
- ★ **Operacional**
- ★ Detalhismo

★ BONITO

- ★ Captação de projetos
- ★ Vendas
- ★ **Administração**
- ★ Organizacional (empresa)
- ★ Financeiro
- ★ **Atendimento**

★ COXIM

- ★ **Administração**
- ★ **Vendas**
- ★ Operacional
- ★ Organização

★ TRÊS LAGOAS

- ★ Vendas
- ★ Atendimento
- ★ **Operacional**
- ★ **Gestão**
- ★ Treinamento
- ★ Compras



...OUTRAS SE CONSIDERAM PIORES.

★ CAMPO GRANDE

- ★ Encontrar mão-de-obra
- ★ Lidar com a concorrência
- ★ Produção
- ★ **Gestão**
- ★ Falta de tempo

★ DOURADOS

- ★ **Delegar**
- ★ Financeiro
- ★ **Gestão**
- ★ Organização

★ BONITO

- ★ **Gestão**
- ★ Vendas
- ★ **Delegar**
- ★ Financeiro

★ COXIM

- ★ **Gestão**
- ★ Liderança
- ★ **Delegar**
- ★ Fidelizar o cliente
- ★ Cobrança

★ TRÊS LAGOAS

- ★ **Administração**
- ★ Divulgação
- ★ **Encontrar mão-de-obra**
- ★ Financeiro



QUAL É A PERSPECTIVA PARA DAQUI A 5 ANOS?

Crescer, expandir e ampliar são as perspectivas principais das mulheres empreendedoras para os próximos 5 anos. Com o olhar voltado para o futuro, elas querem novos desafios e vão em busca de melhorias constantes.

CAMPO GRANDE

EXPANDIR

**TER GRANDES
NEGÓCIOS**

**QUE A EMPRESA
SEJA RECONHECIDA**

CRESCER

**TER O ATENDIMENTO
COMO DIFERENCIAL**

**FAZER CONSULTORIA
MASCULINA**

MINISTRAR PALESTRAS

**FIDELIZAR OS CLIENTES
NO PÓS CASAMENTO**

ATUAR NA ÁREA INFANTIL

DOURADOS

AMPLIAR O NÚMERO DE ALUNOS

EXPANDIR

APOSENTAR

**NÃO TRABALHAR
COM O OPERACIONAL**

**CONSTRUIR UMA
ESCOLA DE TREINAMENTO**

DELEGAR FUNÇÕES

**TER UM ATELIÊ
EM CASA**

CRESCER

**MAIS
FLEXIBILIDADE**

**TRABALHAR
COM A GESTÃO**

**MONTAR UMA
LOJA FÍSICA**

BONITO

EXPANDIR

ABRIR UMA FRANQUIA

IR EMBORA DO BRASIL

CRESCER

**FAZER UMA
PÓS-GRADUAÇÃO**

**CONSTRUIR
APARTAMENTOS
DE ALUGUEL**

PAGAR DÍVIDAS

COXIM

**INVESTIR EM
ENERGIA SOLAR**

EXPANDIR

**AUMENTAR O QUADRO
DE FUNCIONÁRIOS**

**VIAJAR UMA
VEZ POR MÊS**

TER EQUIPE

**ABRIR UMA
CLÍNICA DE ESTÉTICA**

CRESCER

**ABRIR UMA
CLÍNICA DE ESTÉTICA**

**AMPLIAR AS
ATIVIDADES OFERTADAS**

TRÊS LAGOAS

**CAPACITAR PESSOAS
EM OUTROS ESTADOS**

**OLHAR MAIS PARA
O SER HUMANO**

EXPANDIR

**CAPTAR
MAIS CLIENTES**

**ENTRAR EM
OUTRO RAMO**

**BUSCAR ALTERNATIVAS
PARA A AGÊNCIA DE TURISMO**



