

# INFOGRÁFICO MULHER EMPREENDEDORA

Rio Grande do Sul



## PERFIL DA MULHER

### IDADE

62%

das mulheres estão na faixa etária de 30 a 50 anos

### ESCOLARIDADE

63%

das mulheres possuem superior completo ou pós graduação/mestrado /doutorado

### RESPONSABILIDADE PELO SUSTENTO

50%

são responsáveis junto com seus cônjuges/parceiros pelo sustento da família

27%

única responsável pelo sustento da família

8.2

tempo médio (horas) dedicado por dia aos seus negócios



77%

das mulheres tem filhos

2

é a média de filhos



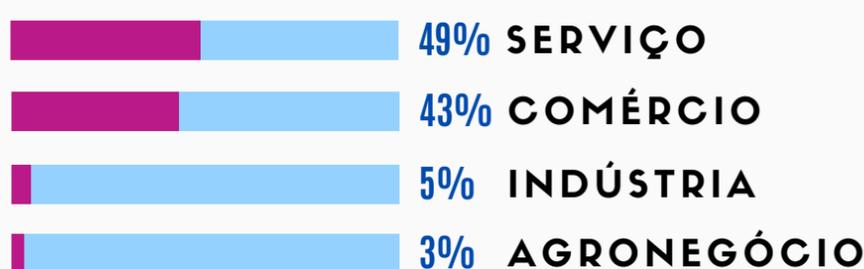
## PERFIL DO NEGÓCIO

### TEMPO DE ATIVIDADE

62%

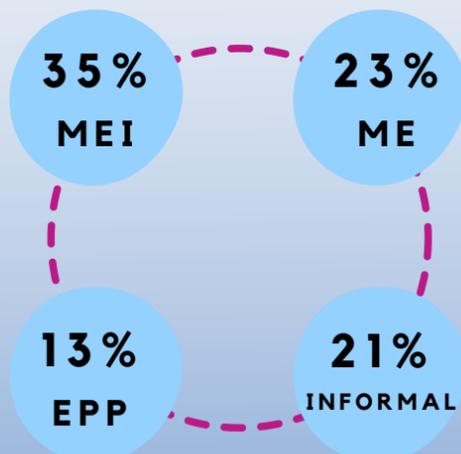
dos negócios são recentes, possuem 5 anos ou menos de existência

### SETOR DE ATIVIDADE

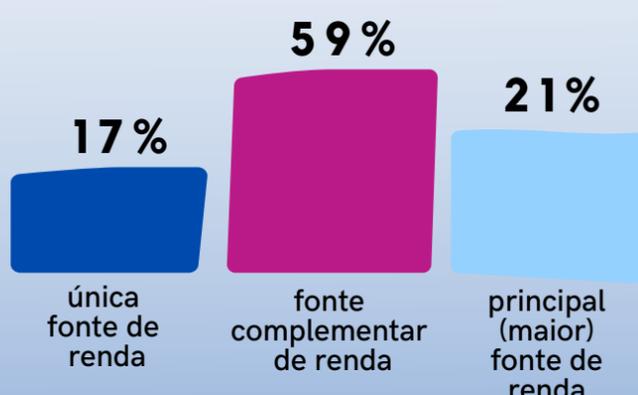


Nesta amostra identificou-se quase 70 segmentos de atuação. Entre os principais destacam-se: comércio de artigos do vestuário, acessórios, calçados e produtos de viagem; comércio de produtos alimentícios, bebidas e fumo; e artesanato.

### ENQUADRAMENTO



### DESTINO DA RENDA



### DÍVIDAS

51%

das mulheres, não possuem dívidas e 35% das que possuem estão com pagamentos em dia

# INFOGRÁFICO MULHER EMPREENDEDORA

Rio Grande do Sul



## MOTIVAÇÕES PARA EMPREENDER

18% Complemento de renda

21% Maior flexibilidade de horário

25% Identifiquei uma oportunidade de negócio

30% Tinha um sonho de emprender

46% Oportunidade de trabalhar com o que gosto

## DESAFIOS NA ESTRUTURAÇÃO DO NEGÓCIO

89%

das empreendedoras estruturaram sozinhas seus negócios, ou com ajuda de familiares

## PRINCIPAIS DESAFIOS NA CONDUÇÃO DOS NEGÓCIOS

53%

GESTÃO ADMINISTRATIVA E FINANCEIRA

45%

DIVULGAÇÃO E VENDA

40%

PLANEJAMENTO DO NEGÓCIO

30%

CAPTAÇÃO DE RECURSO FINANCEIRO PARA CAPITAL DE GIRO

## DIGITALIZAÇÃO

96%

usam celular/smartphone para gerenciar o seu negócio



58%

notebook



35%

computador/desktop



Mulheres utilizam meios digitais para se relacionar com os clientes, fornecedores e realizar vendas

82% atendimento e relacionamento com o cliente

46% relacionamento com fornecedores

72% venda de produtos e serviços

45% aquisição de produtos e insumos

DE QUE FORMA?

93%

87%

## AS EMPREENDEDORAS FAZEM POUÇO USO DO CRÉDITO



70%

das mulheres NÃO buscaram crédito

## PRINCIPAIS MOTIVOS PARA BUSCAR CRÉDITO

33%

pagamento de contas

33%

compra de máquinas e equipamentos

27%

compra de matéria prima

18%

para reformas e obras civis

18%

pagamento de dívidas

Nota: Pesquisa on-line, realizada em julho de 2022 com 513 empreendedoras no estado do Rio Grande do Sul, sendo clientes e não clientes do Sebrae e/ou participante de grupos de mulheres junto aos parceiros. 95% intervalo de confiança e 4,2% margem de erro.

Para mais informações, acessar a pesquisa na íntegra em:

<https://datasebrae.com.br/biblioteca-restrita-sebrae-rs>



# OBSERVATÓRIO DE NEGÓCIO APRESENTA: ETAPA: QUALITATIVA O SOM DE 50 VOZES

Rio Grande do Sul



Compreender como se dá o empreendedorismo feminino no Estado do Rio Grande do Sul, entender as camadas sociais e de vulnerabilidade deste perfil, quais impactos, e onde o Sebrae/RS pode auxiliar no desenvolvimento desses negócios.

*Diferente de empreendedores de outras camadas sociais, que escolhem empreender em busca da realização, as nossas entrevistadas precisam criar uma forma de dar conta das necessidades fisiológicas de si e da família.*

## MATERNIDADE:

"Conciliar a vida de mãe sendo dona de um negócio é bem difícil por causa dos horários."

"Sempre trabalhei de carteira assinada. E quando minha filha tinha um aninho, eu abri o salão."

## APOIO EM GRUPOS DE MULHERES:

Como forma de desenvolvimento, apoio e orientação, a mulher acessa grupos que auxiliam a driblar as dificuldades. Assim como na vida, ela aprende a tocar um negócio com seus pares que estão vivenciando situações similares às suas.



## NECESSIDADES:



Aumentar a renda



Ficar perto dos filhos



Sustentar a casa



Contribuir com a renda da casa



Diminuir dependência do marido



Ser feliz

## GESTÃO DOS NEGÓCIOS:

### FLUXO DE CAIXA

Não existe um planejamento ou uma reserva para a rotina e condução do negócio

### CONTROLES

Existe a consciência da necessidade de controle, mas falta a capacidade de analisar os dados e agir sobre os indicadores.

### RENTABILIDADE

Não há entendimento sobre a real lucratividade do negócio. Esse aspecto da gestão não é apenas sobre a falta de conhecimento, mas também para se proteger da sua realidade (preconceito, violência, etc.)

### FORMALIZAÇÃO

Diante de tantas limitações estruturais, a formalização do negócio é um tema que está distante da sua realidade. Inclusive, porque pensar a longo prazo não faz parte do seu contexto de vida.

**"ADMINISTRAR DINHEIRO GRANDE E FACIL, ADMINISTRAR MISERIA E O MAIS DIFICIL, E O QUE TE ENSINA MAIS"**



# OBSERVATÓRIO DE NEGÓCIO APRESENTA: ETAPA: QUALITATIVA O SOM DE 50 VOZES

Rio Grande do Sul



PERCEBEM O  
SEBRAE COMO



**DISTANTE E  
MASCULINO**

PARA QUEM É  
O SEBRAE:



**EMPREENDEDORES E  
NEGÓCIOS MAIORES**

Considerando que:

1. Se vêem autônomas
2. Não se percebem empreendedoras



Logo, O SEBRAE não é para elas

## CAPACITAÇÃO:

Aliado no aprendizado de seu negócio:  
o **Youtube**.

Além da gratuidade e de aprender com alguém "como ela", esse canal permite que ela tenha autonomia no processo de aprendizado e evite se expor em espaços que podem ser desconfortáveis.

"Eu fiz curso de organização só na internet"

"Eu aprendi assim, olhando no YouTube, aprendo de tudo lá"

A utilização das redes sociais como um canal de venda e estratégias de marketing são utilizadas para potencializar o negócio



## O FUTURO

As projeções para o futuro são limitadas, uma vez que não possuem visão de longo prazo.

- A expansão do negócio pertence mais ao mundo dos sonhos do que ao seu mundo real.
- Resolver temas operacionais como entrega, embalagem, mão de obra para produção são prioridades.

## IMPORTANTE

*A mulher encontra-se mais propensa a receber orientação dentro da sua zona de segurança e conforto do que desbravar um mundo desconhecido e possivelmente agressivo diante de sua autoestima e vivências*

A descentralização é uma forma de acessar esses perfis, estando presente em locais que já são frequentados por ela. Ela vai se sentir pertencente ao Sebrae se estiver geograficamente perto dela