

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

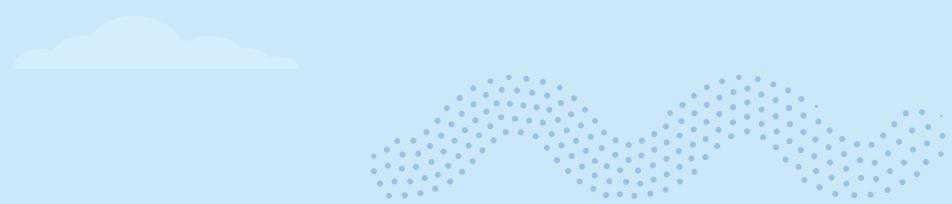
Presidente do Instituto de Pesquisa da Fecomércio/MS.



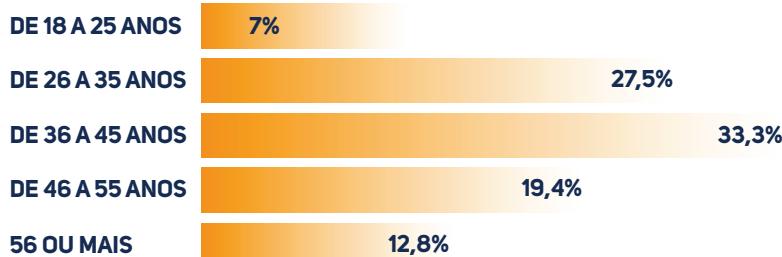
MÉTODO DE PESQUISA

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.

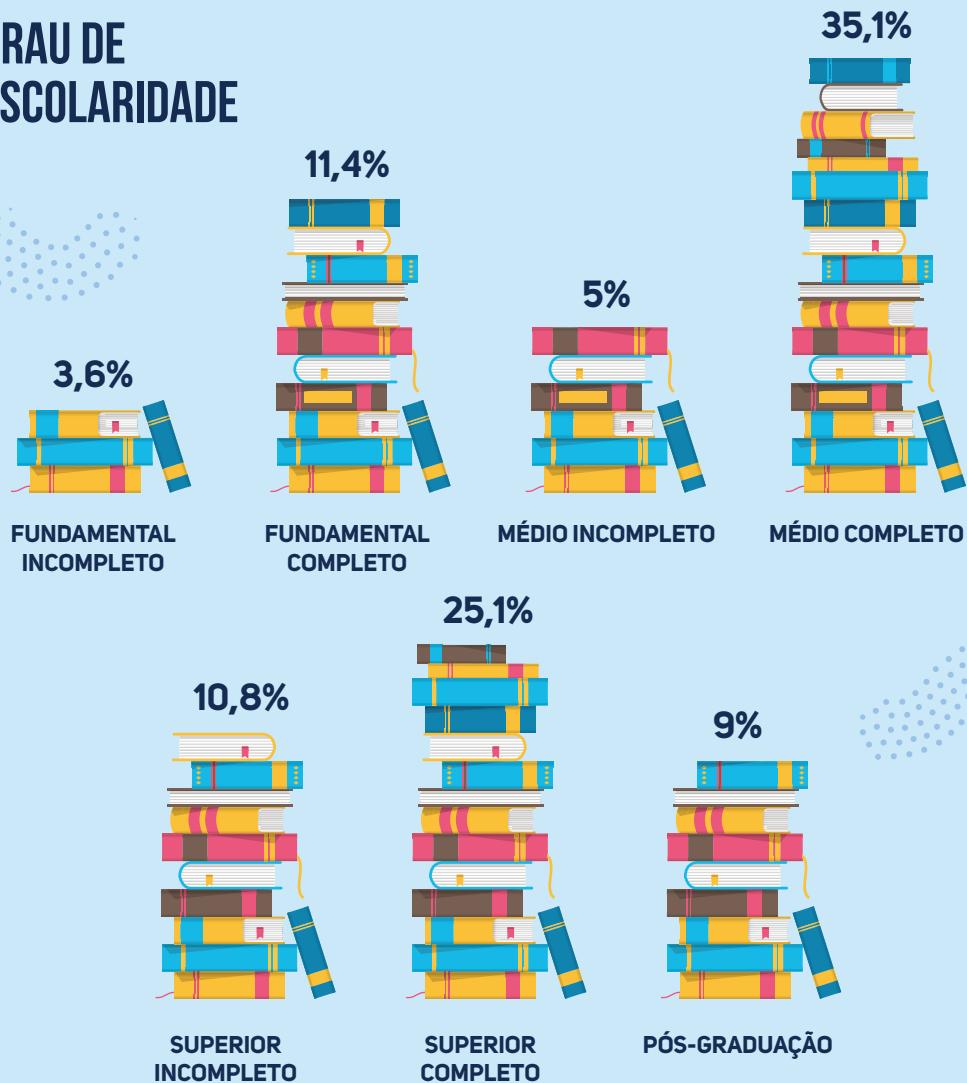
Também foi aplicada pesquisa qualitativa através da metodologia de grupos focais a fim de entender as dificuldades, desafios e perspectivas futuras para o negócio. A pesquisa foi aplicada em outubro de 2019, nos municípios de Campo Grande, Três Lagoas, Dourados, Coxim e Bonito.



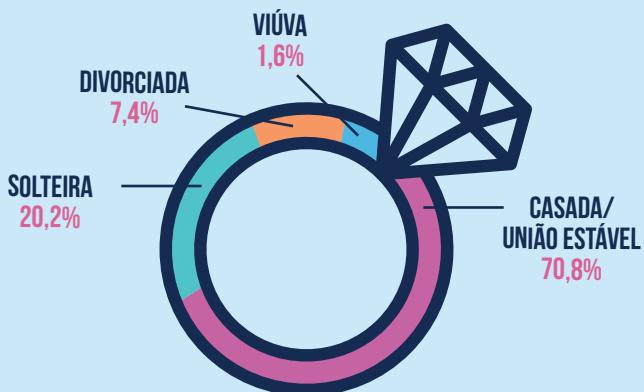
QUAL O PERFIL DA MULHER EMPREENDEDORA NO MS?



GRAU DE ESCOLARIDADE



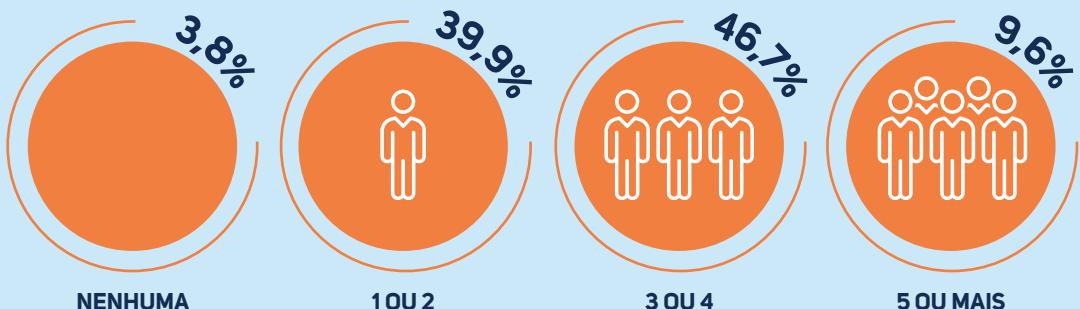
ESTADO CIVIL



FAIXA DE RENDA



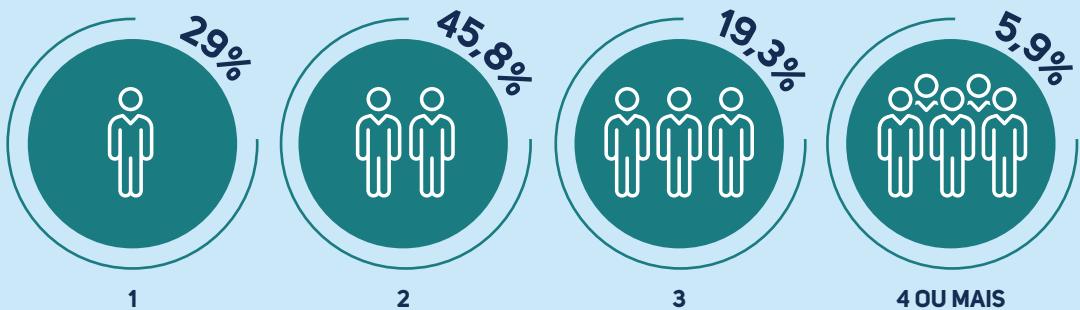
MORA COM QUANTAS PESSOAS?



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

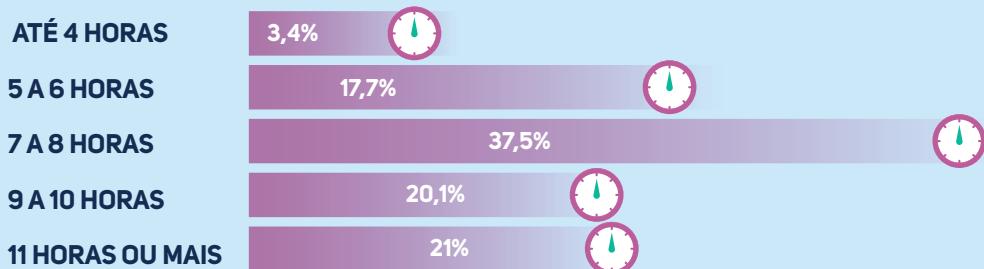
55% NÃO TÊM METAS PARA A EMPRESA.
ENTRE AS QUE TEM:



QUAIS OS PRINCIPAIS MOTIVOS QUE AS LEVARAM A EMPREENDER?



QUANTIDADE DE HORAS NO DIA DEDICADAS À EMPRESA



ÁREAS DE ATUAÇÃO NA EMPRESA



65% NÃO FIZERAM PLANEJAMENTO ANTES DE EMPREENDER

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/ PREÇO
COMPROMISSO DIVERSIDADE AFETO
EMPoderamento INovação PERSONALIZADO REALIZAÇÃO
SONHO SUCESSO COMIDA VONTADE DE TRABALHAR
CORAGEM ATENÇÃO DEDICAÇÃO HORÁRIO TRADIÇÃO
ATENDIMENTO CRIATIVIDADE CONFIANÇA SUSTENTABILIDADE EFICIÊNCIA
PERSEVERÂNCIA ACESSIBILIDADE

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:





E QUAIAS 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 destaque mais frequentes são delegar, multifuncionalidades e encontrar mão-de-obra**.



DE CRESCER

DETALHISMO

MULTIFUNCIONALIDADES

FINANCEIRA

DELEGAR

DOURADOS

TREINAMENTO DOS COLABORADORES

FALTA DE CONFIANÇA NOS COLABORADORES

TRANQUILIDADE

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



FRAGILIDADE

TRÊS LAGOAS

MULTIFUNCIONALIDADES

ENCONTRAR
MÃO-DE-OBRA

PRECONCEITO

FILHOS

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

CRESER

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

CONSTRUIR UMA
ESCOLA DE TREINAMENTO

APOSENTAR

NÃO TRABALHAR
COM O OPERACIONAL

TER UM ATELIÊ
EM CASA

DELEGAR FUNÇÕES

MAIS
FLEXIBILIDADE

CRESER

TRABALHAR
COM A GESTÃO

MONTAR UMA
LOJA FÍSICA

BONITO

EXPANDIR

ABRIR UMA FRANQUIA

IR EMBORA DO BRASIL

CRESER

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

CRESER

ABRIR UMA
CLÍNICA DE ESTÉTICA

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



