



PESQUISA EMPREENDEDORISMO FEMININO EM MINAS GERAIS

Pesquisa realizada pela Unidade de Inteligência
Empresarial do Sebrae Minas

UINE - Unidade Inteligência Empresarial



FICHA TÉCNICA

© 2023. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais – SEBRAE/MG

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

É permitida a reprodução total ou parcial, de qualquer forma ou por qualquer meio, desde que divulgada a fonte.

INFORMAÇÕES E CONTATOS

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais – SEBRAE/MG

Unidade de Inteligência Empresarial

Av. Barão Homem de Melo, 329, Nova Granada – CEP 30.431-285 - Belo Horizonte - MG.

Telefone: 0800 570 0800

Home: www.sebrae.com.br/minasgerais

SEBRAE/MG

Presidente do Conselho Deliberativo

MARCELO DE SOUZA E SILVA

Diretor Superintendente

AFONSO MARIA ROCHA

Diretor Técnico

DOUGLAS AUGUSTO OLIVEIRA CABIDO

Diretor de Operações

MARDEN MÁRCIO MAGALHÃES

Unidade de Inteligência Empresarial

Gerente | FERNANDO TERCIVS BATISTA SASSO

Equipe Técnica | IZABELLA DINIZ SIQUEIRA | BÁRBARA ALVES ARAÚJO DE CASTRO

Unidade de Educação e Empreendedorismo

Gerente | FABIANA RIBEIRO DE PINHO

Equipe Técnica | RACHEL MATOS DORNELAS | JAQUELINE CRISTINA LIMA | BEATRIZ

PÂMELA DA SILVA BARBOSA

P474 Pesquisa Empreendedorismo Feminino em Minas Gerais/ Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais. – Belo Horizonte: SEBRAE/MG, 2023. 56p.: il.

1. Empreendedorismo 2. Pequenos negócios. 3. Mulheres. I. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais. II. Título

CDU: 658.012.2:396

Introdução

No mês de março é comemorado o Dia Internacional da Mulher, que celebra as conquistas e lutas femininas por igualdade, além de serem colocadas em pauta reivindicações sobre as desigualdades de gênero que ainda persistem na sociedade. As mulheres vêm lutando há anos por igualdade social e por mais espaço no mercado de trabalho. Neste sentido, o empreendedorismo feminino é de grande relevância: Além de contribuir para o crescimento da economia e para a criação de empregos, transforma também as relações sociais. Empresárias empoderadas podem influenciar e inspirar outras mulheres, compartilhando suas histórias e ajudando-as a superar os obstáculos e desafios. Além disso, a independência financeira propiciada por ter um negócio próprio permite que as mulheres tenham mais liberdade de escolha quando o assunto é o próprio futuro.

O presente relatório visa conhecer melhor as donas de pequenos negócios de Minas Gerais. A pesquisa “Mulheres Empreendedoras 2023” aborda assuntos como as múltiplas jornadas enfrentadas pelas empreendedoras, se elas inspiram e apoiam umas às outras, e quais são os desafios enfrentados na vivência empreendedora. Já a pesquisa “Empreendedoras Iniciais – Resultados com Recorte de Gênero” foi realizada em dezembro de 2022 a fim de compreender como se dá o processo de abertura do negócio, como as motivações, expectativas, planejamento, e em especial, as dificuldades enfrentadas pelas empresas iniciais. Para este relatório, os resultados foram expostos com o recorte de gênero, a fim de compreender possíveis diferenças e particularidades entre homens e mulheres no empreendedorismo em estágio inicial.

Empreendedorismo Feminino

De acordo com um levantamento feito pela Global Entrepreneurship Monitor [GEM] (2021) no ano de 2021, dos empreendedores iniciais (com até 3,5 anos) 54,4% eram do gênero masculino e 45,6% era do gênero feminino. Já no estágio estabelecido (acima de 3,5 anos desde a abertura), há uma discrepância: apenas 31,3% são do gênero feminino e 68,7% são do gênero masculino. Essa diferença entre os gêneros na taxa de conversão - de empreendedorismo inicial para estabelecido - pode estar relacionada a uma série de fatores, que serão abordados a seguir.

Um fator que pressiona o empreendedorismo feminino é a sobrecarga de tarefas exercidas por mulheres quando comparadas com os homens: além da gestão do negócio, a maioria das empreendedoras são as principais pessoas responsáveis pelos afazeres domésticos e o cuidado com os filhos. Na presente pesquisa perguntamos aos entrevistados se mulheres empreendedoras têm mais dificuldade para ter um negócio de sucesso do que homens empreendedores, e os resultados entre os gêneros divergiram: enquanto a percepção de que 'não, acredito que para um negócio ter sucesso não importa o gênero do empreendedor' foi apontada por 78% dos homens e 50% das mulheres, a percepção de que 'sim, pois mulheres têm que dedicar aos cuidados domésticos, dos filhos e da casa, além de gerir o negócio, enquanto os homens podem se dedicar inteiramente ao empreendimento' foi apontada por 48% das mulheres e 24% dos homens.

Sobrecarga de Tarefas

Segundo a pesquisa, 7 em cada 10 empreendedoras afirmam que são a principal pessoa responsável pelos afazeres domésticos e da residência, enquanto entre os empreendedores, a proporção foi de 3 em cada 10. Isso demonstra que a dupla jornada de trabalho é uma realidade não apenas para as mulheres que trabalham em regime CLT, mas também para a maioria das empreendedoras. Administrar a casa e cuidar dos filhos foram papéis historicamente atribuídos ao gênero feminino e são uma realidade até hoje.

Esta multiplicidade de papéis implica em uma sobrecarga e uma pressão emocional mais elevada para as mulheres, conforme mostra a pesquisa: os respondentes foram solicitados para classificar o grau de dificuldade em conciliar a gestão do seu negócio com os seus afazeres domésticos: 53% dos homens afirmaram não ter nenhuma dificuldade, ou por não se encarregarem de cuidar da casa, ou por conseguirem conciliar, enquanto 49% das mulheres afirmaram ter dificuldade moderada ou alta. Um padrão semelhante ocorreu quando questionados sobre a dificuldade de conciliar a gestão do seu negócio com o cuidado dos seus filhos*: 48% dos homens afirmaram não ter nenhuma dificuldade, por conseguirem conciliar. 12% das mulheres afirmaram ter muita dificuldade, e 29% tem dificuldade moderada, enquanto estes percentuais entre os homens foram de 6% e 19%, respectivamente.

*(percentuais relativos aos respondentes que afirmaram ter filhos que ainda precisam de serem cuidados).

Motivações para empreender

Além disso, as motivações para abertura do negócio divergem, em termos percentuais, entre os gêneros, de acordo com pesquisa feita com empreendedores iniciais (com até 1 ano de abertura): enquanto as motivações mais apontadas pelas mulheres foram 'ser dona do próprio negócio para obter autonomia e flexibilidade' (63%), 'necessidade financeira' (45%) e 'vocação e desejo de empreender' (42%), entre os homens as mais citadas são ser 'dono do próprio negócio para obter autonomia e flexibilidade' (52%), 'vocação e desejo de empreender' (49%), e 'experiência na área em que abriu a empresa' (39%). Além disso, antes da abertura do CNPJ, 18% das mulheres estavam sem nenhuma ocupação, e o percentual entre os homens é de 10%.

A abertura de um negócio por necessidade financeira pode estar ligada a baixa taxa de conversão para empreendedorismo estabelecido para as empreendedoras, visto que podem buscar o empreendedorismo como algo provisório, em momentos de piora da renda familiar, mas abandonam posteriormente a atividade empreendedora quando há uma melhora da renda familiar. A pesquisa mostrou que 28% das empreendedoras têm outra ocupação como principal fonte de renda, enquanto entre os homens o percentual foi de 18%.

Planejamento Prévio

Outro ponto que pode estar associado a esta questão é a falta de planejamento prévio por parte das empreendedoras: 6 em cada 10 não realiza algum estudo ou planejamento antes da abertura da empresa, enquanto para homens a proporção é de 5 a cada 10. O principal motivo, apontado por 33% das mulheres, é não saber como planejar, enquanto 25% dos homens não planejaram porque não viram necessidade. Das empreendedoras que realizam algum tipo de planejamento, foi demonstrado que a maioria não os realiza em totalidade.

Isso acaba por potencializar ameaças e dificuldades que poderiam ter sido antecipadas caso fosse realizado um planejamento eficaz. Um exemplo é a análise econômico financeira (que envolve projeções de vendas, margens, lucratividade, custos, ponto de equilíbrio, tempo para alcançar um fluxo de caixa positivo, cálculos de retorno): 28% das empreendedoras não realiza nenhuma dessas análises, e apenas 17% afirma que realizou tudo. Entre os homens, esses percentuais foram de 18% e 25%, respectivamente.

Além disso, mais mulheres abrem negócios com nenhum (21%) ou baixo (36%) conhecimento sobre gestão, de acordo com a pesquisa com empreendedores com até 1 ano de atividade. Apenas 7% afirmou ter um alto conhecimento, enquanto entre os homens os percentuais foram de 11% para nenhum conhecimento, 32% para baixo, 44% para médio e 13% para alto. Essa falta de preparo pode estar associada à abertura do negócio por necessidade, entretanto, muitas vezes a complexidade da gestão é subestimada, o que pode gerar dificuldades para a empresa se firmar no mercado.

Dificuldades de Gestão

Ao serem questionadas sobre as principais dificuldades na vivência empreendedora, a mais citada, por 45% delas, foi a gestão financeira do negócio. Em seguida, conciliar a vida empreendedora com a vida pessoal (atividades de cuidado – filhos, família, atividades domésticas) é uma dificuldade percebida por 35% delas. O acesso à empréstimos em bancos foi citada por 28%, impostos e tributos por 27% e acesso a mão de obra qualificada, por 25%.

Esses dados são corroborados pela pesquisa com empreendedores com até 1 ano de atividade, o que demonstra que a falta de preparo inicial, como exposto acima, já impacta a operacionalização do empreendimento desde o seu início.

Os dados a seguir foram retirados da pesquisa realizada com empreendedores iniciais. A principal dificuldade para as empreendedoras é a gestão financeira do negócio.

- 54% das mulheres afirmam ter muita dificuldade em ter um bom capital de giro, entre os homens o percentual foi de 40%;
 - 32% delas tem muita dificuldade em separar as finanças pessoais das da empresa. Esta é considerada uma grande dificuldade por 18% dos homens.
-

Dificuldades de Gestão

- 27% das empreendedoras iniciais tem muita dificuldade em ter organização e controle interno das movimentações financeiras da empresa, para os homens o percentual foi de 13%.
- 25% das mulheres e 12% dos homens tem muita dificuldade em precificar o produto/serviço a ser vendido.

As empreendedoras iniciais também têm uma avaliação mais pessimista da situação financeira das suas empresas, em relação aos homens: 34% das mulheres e 42% dos homens dizem estar sólida (com margem de lucro estável e suficiente para manter as contas em dia); 33% delas e 28% deles dizem estar ruim (margem de lucro baixa e dificuldade para manter as contas em dia); e 13% das mulheres e 6% dos homens consideram estar péssima (sem lucratividade e endividados).

Outras dificuldades mais percebidas por mulheres que por homens são realizar vendas online (e-commerce); utilizar redes sociais para engajamento e promoção do negócio; captar clientes; estruturar ações de marketing de acordo com o público e objetivos do negócio; lidar com a pressão e responsabilidade de gerir o negócio e assumir a carga de tarefas e funções.

Mulheres Unidas

A pesquisa mostrou que empreendedoras unidas se inspiram: 5 em cada 10 mulheres tiveram contato com donas de negócio, que serviram de inspiração ou despertam o desejo nelas de iniciarem os seus próprios empreendimentos, e 4 em cada 10 faz parte de uma rede de contato/apoio com outras empreendedoras. 8 em cada 10 donas de negócio dão ou dariam preferência para escolher mulheres ao buscar mão de obra para suas empresas.

É possível que essa união seja uma forma de suprir a baixa atuação dos municípios em iniciativas voltadas para fomentar o empreendedorismo feminino: apenas 10% das empreendedoras afirmam que em seus municípios existe alguma lei/facilidade/iniciativa voltada para este público. 53% não conhece, e 37% afirma que não existe.

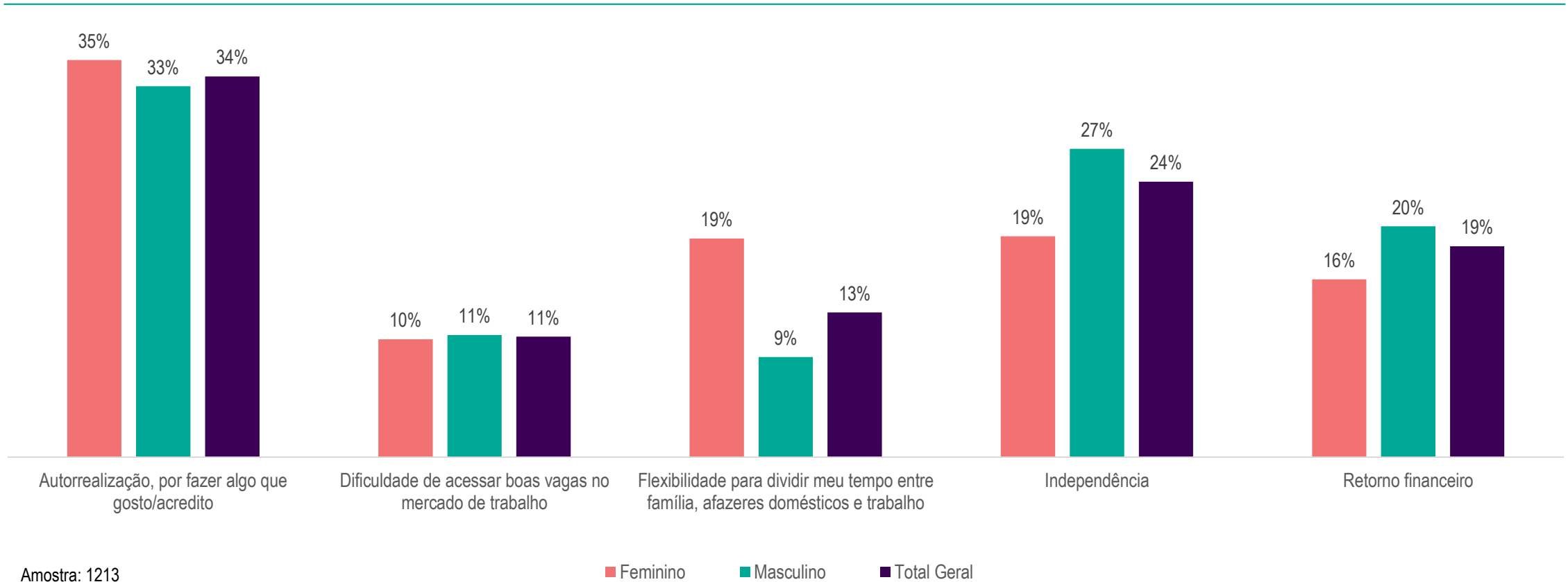
Além disso, ser dona do próprio negócio e ter autonomia financeira influencia positivamente em como elas se posicionam nos seus relacionamentos afetivos (parceiros(as), familiares): essa influência é percebida por 84% das entrevistadas.

Pesquisa Mulheres Empreendedoras - Metodologia

- Pesquisa quantitativa, realizada por meio de formulário digital, enviado por e-mail. Os dados foram coletados entre 06/02/2023 e 22/02/2023.
- O questionário foi respondido por 1213 empreendedores, dentre estes 429 mulheres e 784 homens. O relatório mostra os resultados gerais (Total Geral) e entre os gêneros feminino e masculino.
- Amostragem aleatória estratificada uniforme. Após a coleta dos dados, a base foi ponderada para obtenção dos resultados globais, para que os grupos amostrais tenham peso proporcional à sua participação no universo. Além disso, as empresas participantes foram reclassificadas por porte de acordo com o que responderam sobre a faixa de faturamento do negócio.
- Os resultados das questões de resposta múltipla estão, neste documento, divulgados em termos da proporção do total de escolhas e não do total de respondentes.
- A seguir, as margens de erro das respostas para cada grupo considerado, para 95% de confiança:

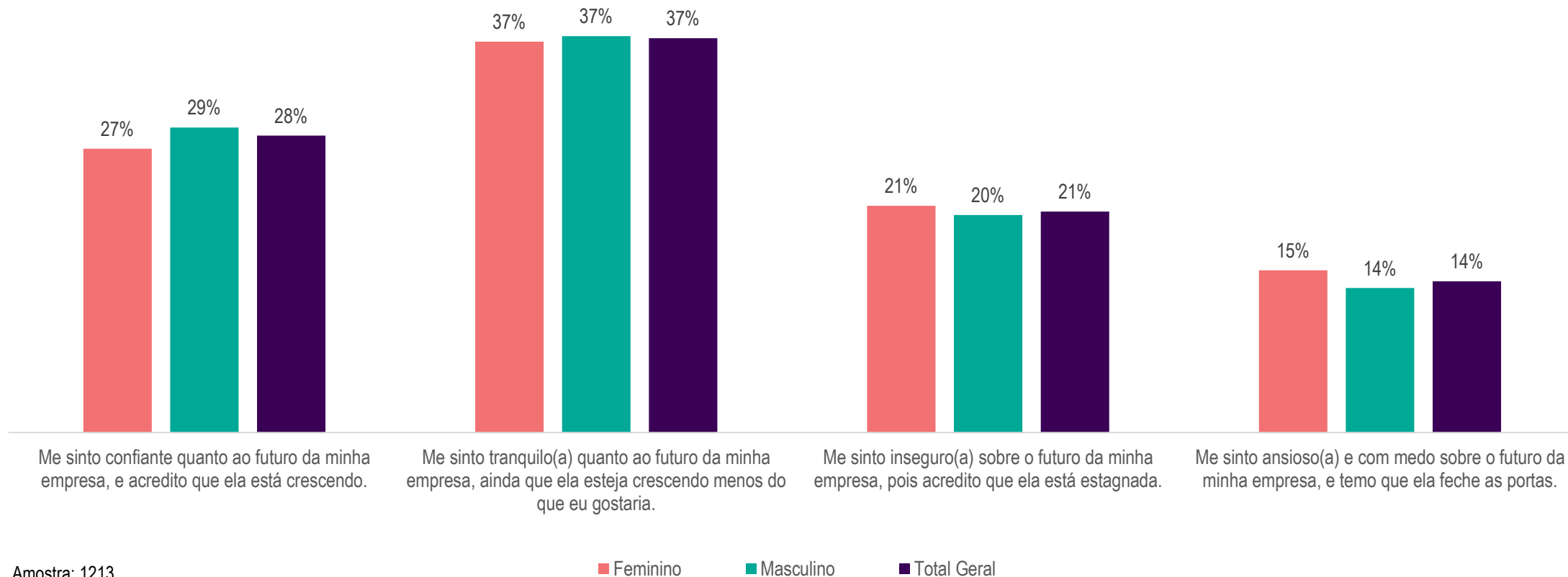
| GRUPO | AMOSTRA | MARGEM DE ERRO |
|-------------|---------|----------------|
| Feminino | 429 | 4,7 (p.p.) |
| Masculino | 784 | 3,5 (p.p.) |
| Total Geral | 1213 | 2,8 (p.p.) |

Qual o principal motivo de você ter começado o seu empreendimento?



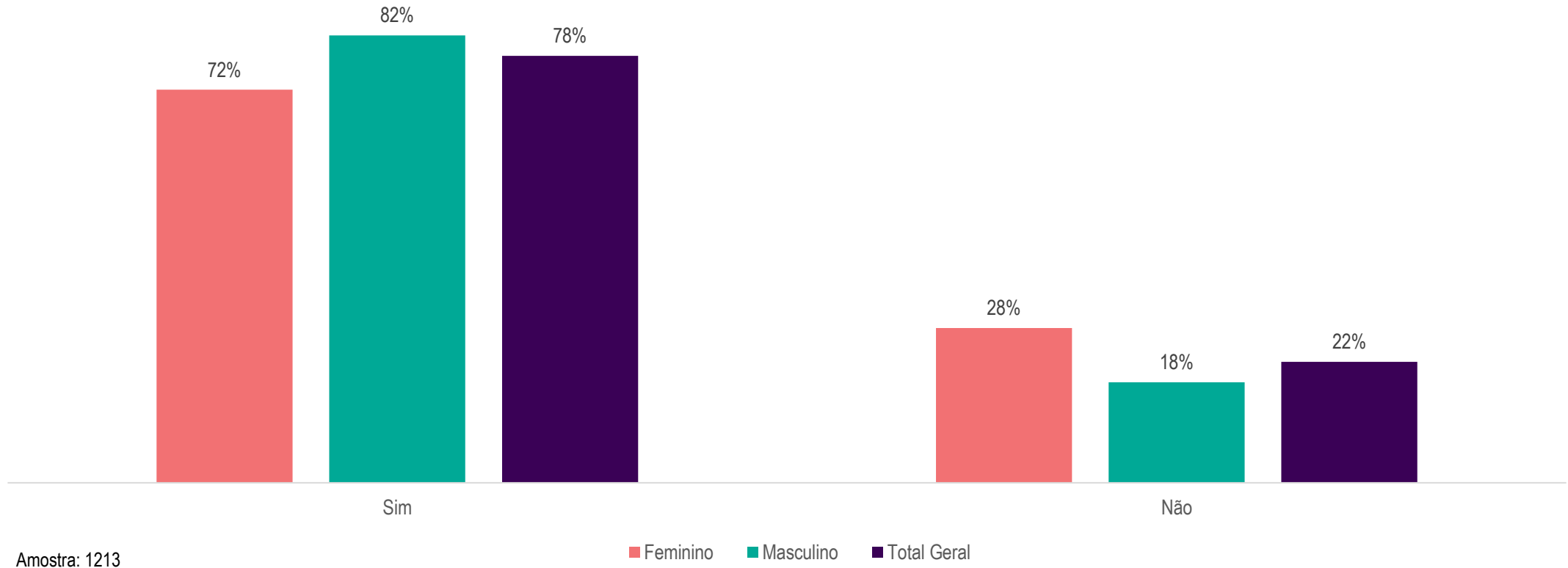
A principal motivação para abrir o negócio apontada tanto mulheres (35%) quanto por homens (33%), é autorrealização por fazer algo que gosta e acredita. A “independência” foi mais apontada por homens (27%) do que por mulheres (19%). Já a flexibilidade para dividir o tempo entre família, afazeres domésticos e trabalho foi a segunda motivação mais apontada pelas mulheres (19%), enquanto 9% dos homens fizeram esse apontamento.

Atualmente, qual das afirmativas abaixo mais corresponde com a sua percepção sobre o seu negócio?



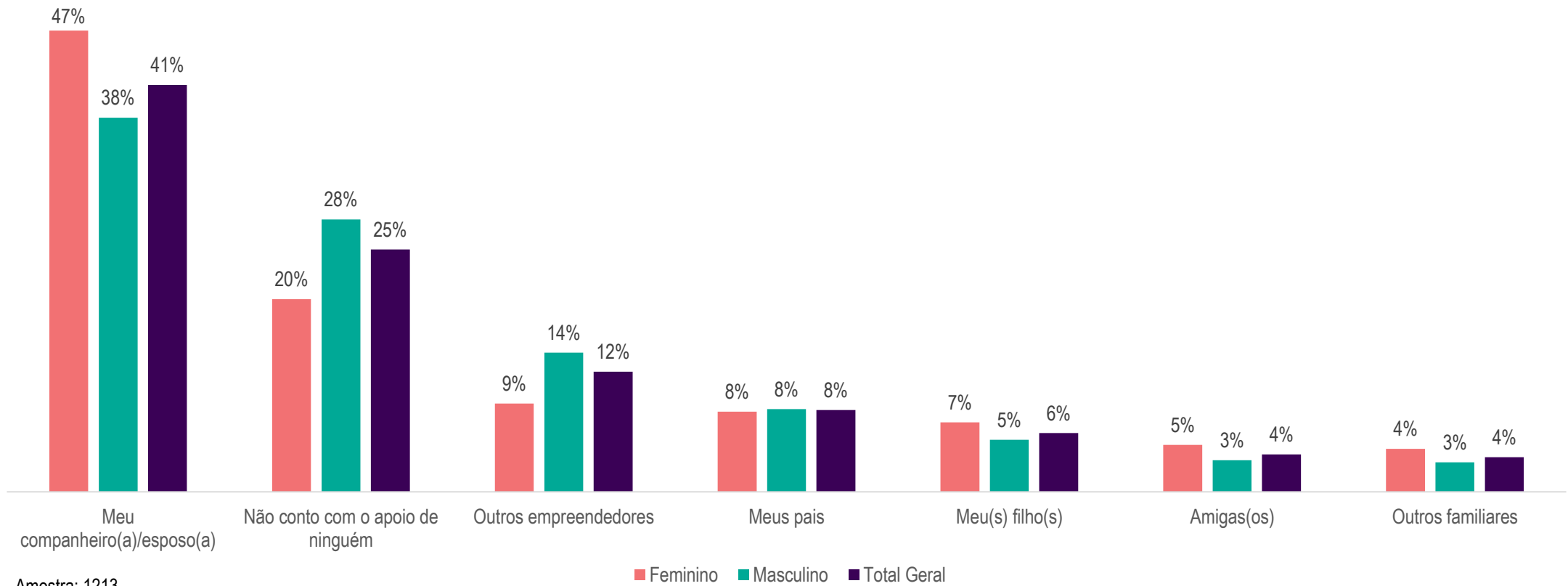
Nos resultados de todas as afirmativas, não houve diferenças significativas entre os gêneros. A afirmativa que preponderou, apontada por 37% dos respondentes, foi “me sinto tranquilo(a) quanto ao futuro da minha empresa, ainda que ela esteja crescendo menos do que eu gostaria”.

Você diria que a sua principal fonte de renda é proveniente do seu negócio?



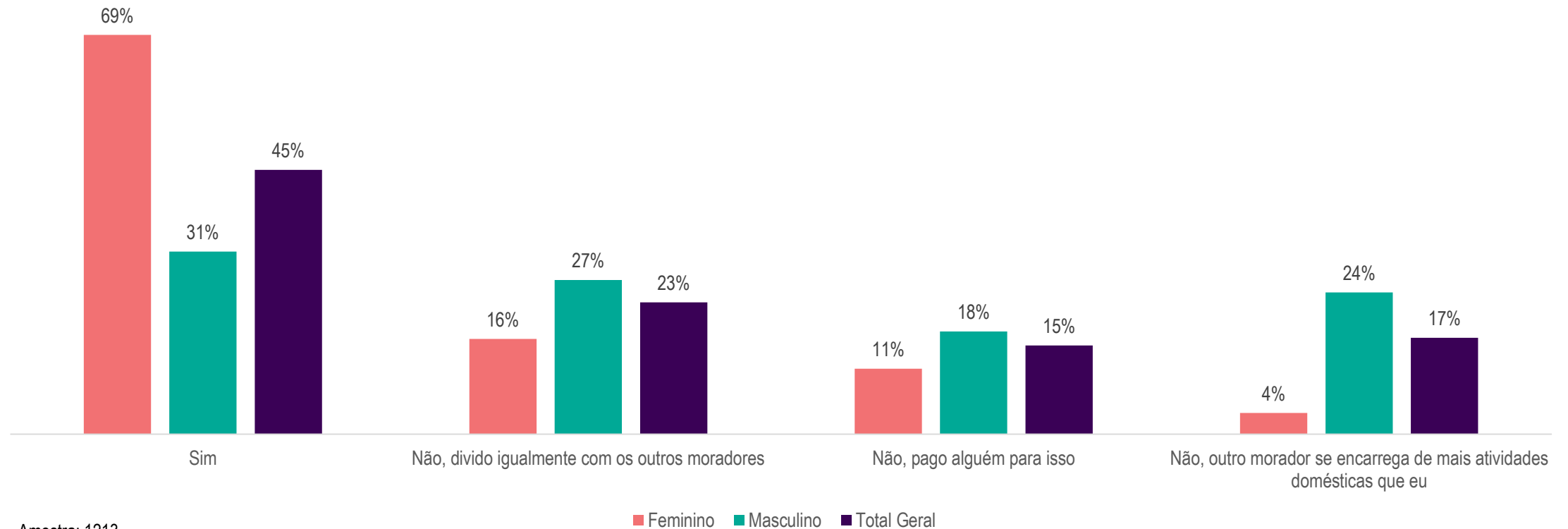
Para 82% dos homens, o negócio é a principal fonte de renda. Entre as mulheres, esse percentual é de 72%, ou seja, 28% delas têm um negócio para ter uma fonte de renda secundária.

Quem você diria que mais te apoia e ajuda no seu negócio?



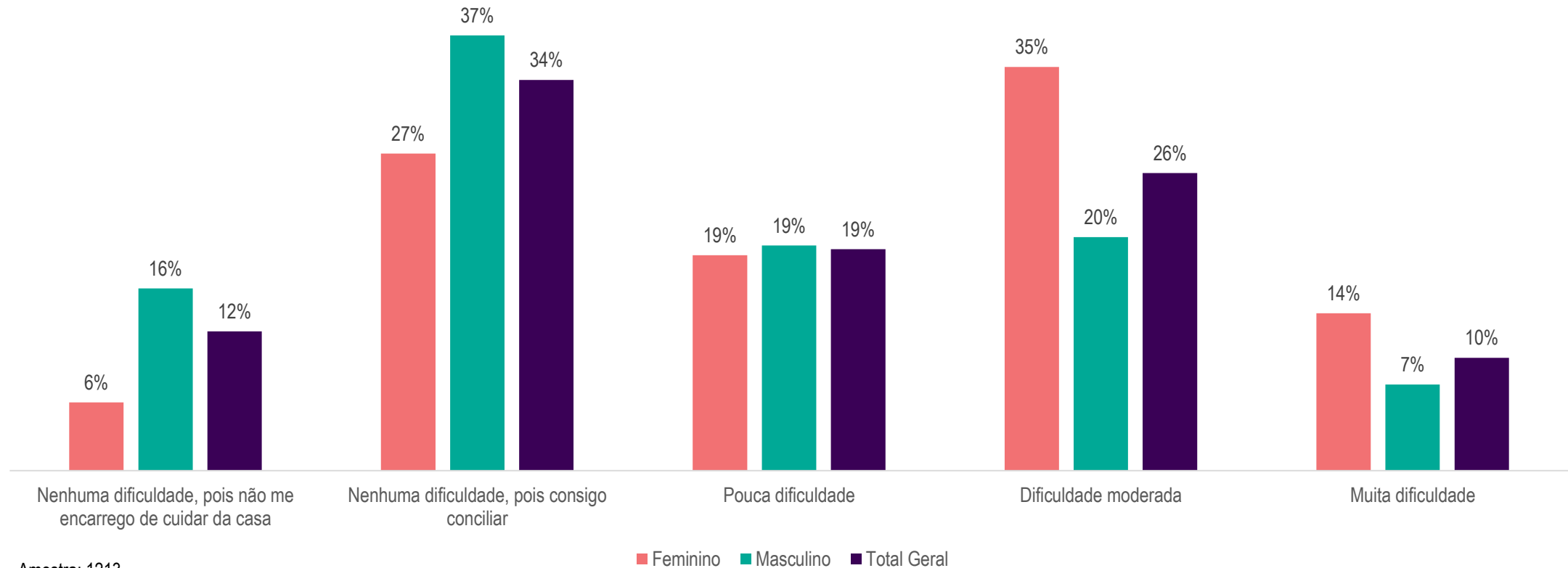
Quem mais apoia empreendedores no negócio são os seus companheiros(as)/esposos(as): apontado por 47% das mulheres e 38% dos homens. Os homens têm mais apoio de outros empreendedores (14%) do que as mulheres (9%). Eles também contam menos com ajuda externa (28%) do que mulheres (20%). Empreendedoras tem mais apoio de filhos (7%) e amigas (5%) do que homens (5% e 3%, respectivamente).

Você diria que é a principal pessoa responsável pelos afazeres domésticos na sua residência?



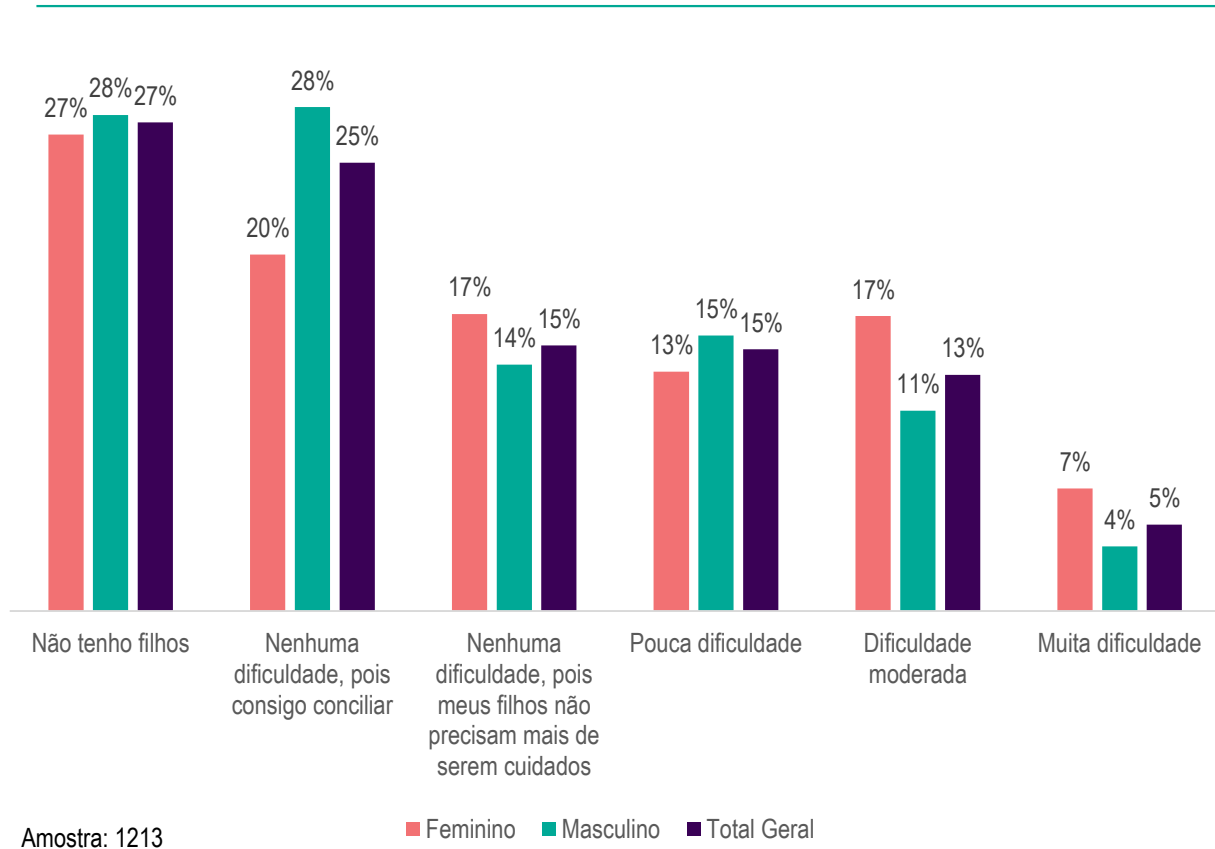
É grande a diferença entre os gêneros no que se trata de afazeres domésticos: enquanto 69% das empreendedoras afirmam ser a principal pessoa responsável por cuidar da casa, o percentual entre os homens é de 31%. 24% destes afirma que outro morador se encarrega mais das atividades domésticas que eles. 11% das empreendedoras pagam alguém para cuidar da casa, enquanto entre os homens este percentual é de 18%. 27% dos homens dizem que dividem igualmente as tarefas com outros moradores.

Qual é seu grau de dificuldade em conciliar a gestão do seu negócio com os seus afazeres domésticos?

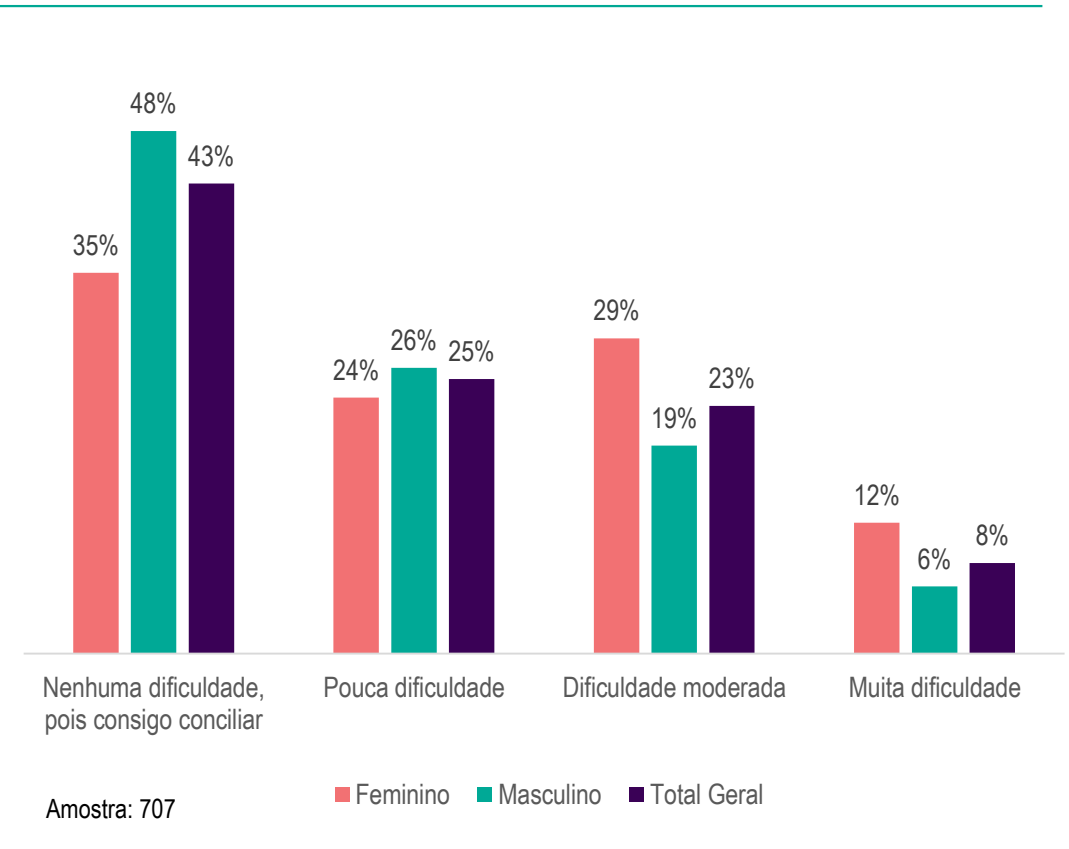


Quando questionados sobre o grau de dificuldade em conciliar a gestão do negócio com os afazeres domésticos, a percepção que prepondera entre os homens é “nenhuma dificuldade, pois consegue conciliar”, por 37%. Já para as mulheres, a percepção que prepondera é dificuldade moderada, por 35%. Essa assimetria condiz com o resultado da última questão, já que as mulheres se encarregam mais com os cuidados domésticos do que os homens.

Qual é seu grau de dificuldade em conciliar a gestão do seu negócio com o cuidado dos seus filhos?

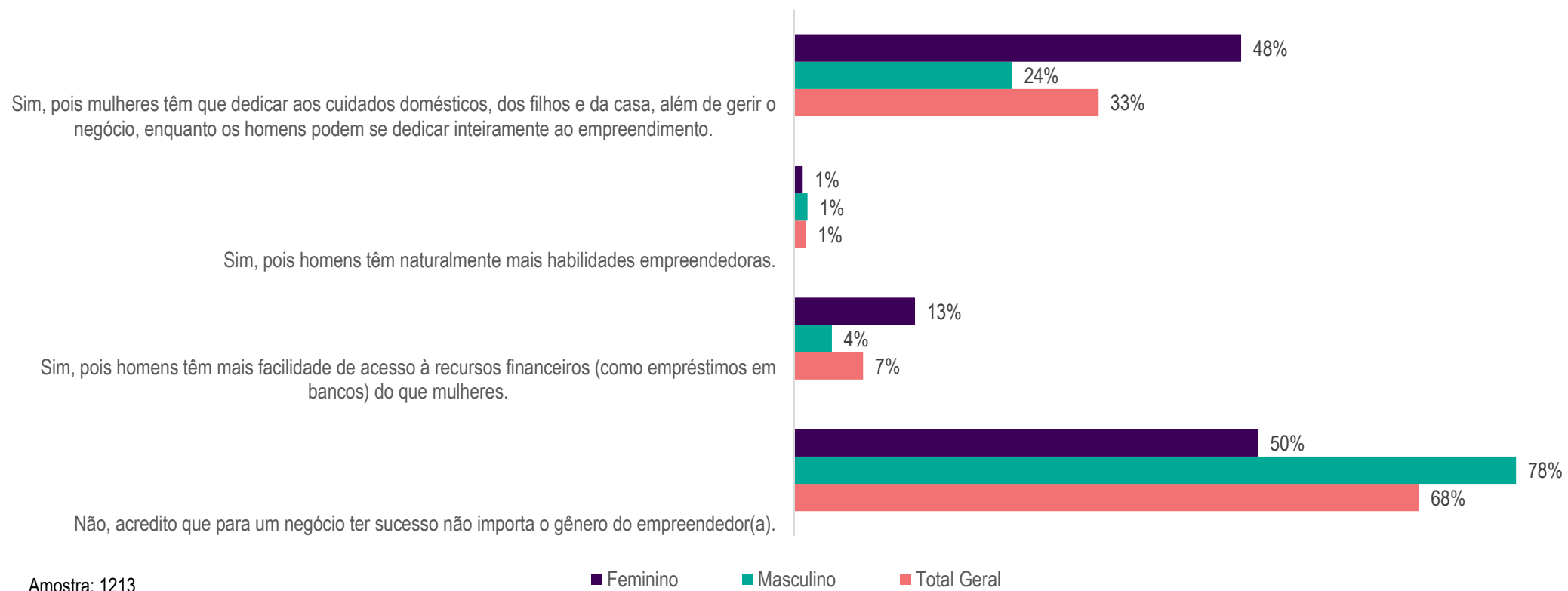


27% do total de empreendedores não possui filhos, e 15% tem filhos que não precisam mais de serem cuidados. Ao lado, foram recalculados os percentuais excluindo-se esses casos.



Quase a metade (48%) dos homens apontaram ter nenhuma dificuldade em conciliar a gestão do negócio com o cuidado com os filhos do que as mulheres, entre as mulheres, o percentual foi de 35%. 29% das mulheres tem dificuldade moderada, e 12% tem muita dificuldade, enquanto para os homens esses percentuais foram de 19% e 6%, respectivamente.

Na sua opinião, mulheres empreendedoras têm mais dificuldade para ter um negócio de sucesso do que homens empreendedores? (Marque 1 ou mais alternativas)

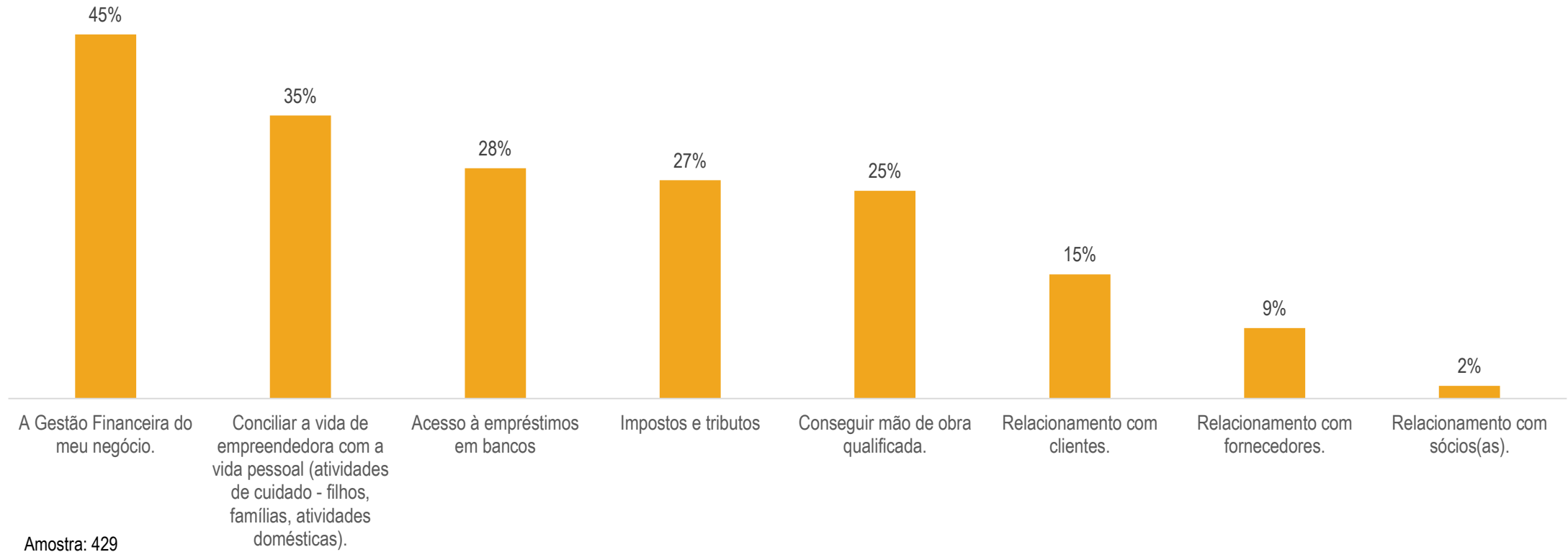


A maior parte dos entrevistados (68%) acredita que para um negócio ter sucesso, o gênero do empreendedor não é um fator relevante. Entretanto, as mulheres têm um olhar mais crítico sobre a questão: 48% percebe que o trabalho doméstico e o cuidado com os filhos sobrecarrega as empreendedoras, e como os homens empreendedores não têm que assumir tantas funções, podem se dedicar mais ao negócio. Apenas 24% dos homens compartilham dessa percepção. Ainda, 13% das mulheres afirmam que homens tem maior facilidade de acesso a recursos financeiros.

Pesquisa Empreendedorismo feminino em Minas Gerais

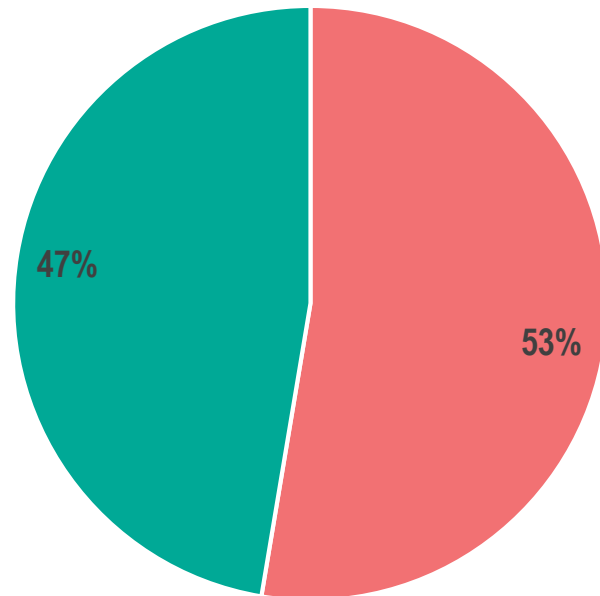
**SEÇÃO DE PERGUNTAS FEITAS
APENAS PARA RESPONDENTES
MULHERES**

Qual(is) a(s) sua(s) principal(is) dificuldade(s) na sua vivência empreendedora?



A principal dificuldade enfrentada pelas mulheres em seus negócios é a gestão financeira, apontada por 45% delas. A segunda dificuldade mais apontada é conciliar a vida de empreendedora com a vida pessoal (atividades de cuidado – filhos, família, afazeres domésticos). O acesso à empréstimos em bancos é uma dificuldade percebida por 28%, impostos e tributos por 27% e acesso a mão de obra qualificada, por 25%.

Você teve contato com alguma mulher dona de um negócio que serviu de inspiração ou lhe despertou o desejo para abrir o seu próprio negócio?

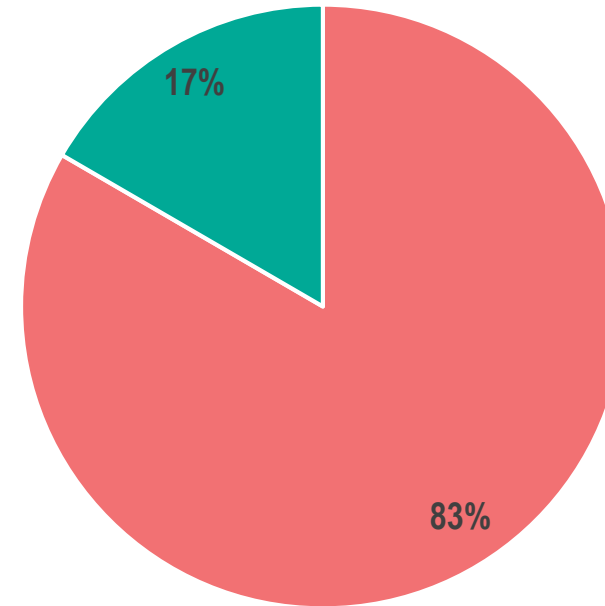


Amostra: 429

■ Sim ■ Não

Mais da metade (53%) das empreendedoras tiveram contato com uma dona de negócio que serviu de inspiração ou influenciou no desejo de abrir o próprio negócio.

Você dá ou daria preferência para escolher mulheres ao buscar mão de obra para sua empresa?

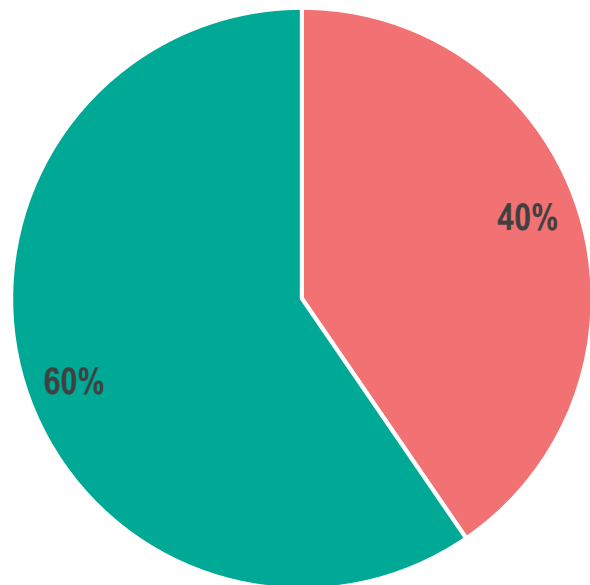


Amostra: 429

■ Sim ■ Não

A maioria das empreendedoras, 83%, dá ou daria preferência para escolher mulheres ao buscar mão de obra para sua empresa.

Você tem uma rede de contato e/ou de apoio com outras mulheres que são empreendedoras?

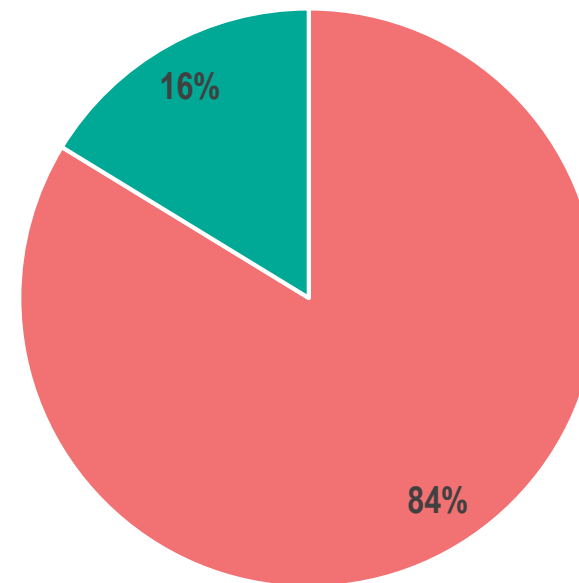


Amostra: 429

■ Sim ■ Não

40% das entrevistadas tem uma rede de contato e/ou de apoio com outras mulheres que são empreendedoras.

Você diria que ser dona do próprio negócio e ter autonomia financeira influencia positivamente em como você se posiciona nos seus relacionamentos afetivos (parceiros(as), familiares)?

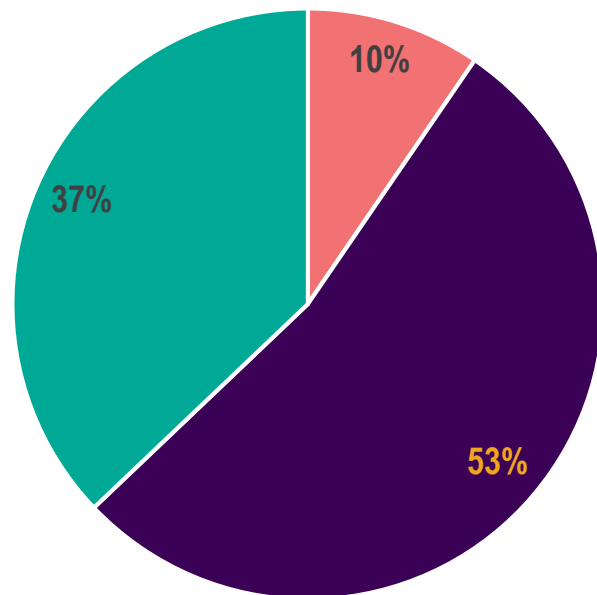


Amostra: 429

■ Sim ■ Não

84% das empreendedoras concorda que ser dona do próprio negócio e ter autonomia financeira influencia positivamente em como elas se posicionam nos seus relacionamentos afetivos (parceiros(as), familiares).

O município que você mora tem alguma lei/facilidade/ iniciativa para fomentar negócios liderados por mulheres?

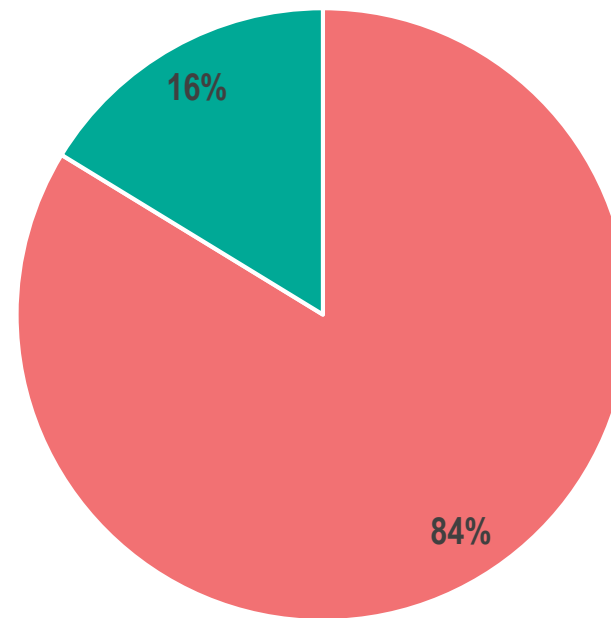


Amostra: 429

■ Sim ■ Não conheço/não sei ■ Não

Apenas 10% das empreendedoras afirmam que em seus municípios existe alguma lei/facilidade/ iniciativa para fomentar negócios liderados por mulheres. 53% não conhece, e 37% afirma que não existe.

O município que você mora possui creches públicas?

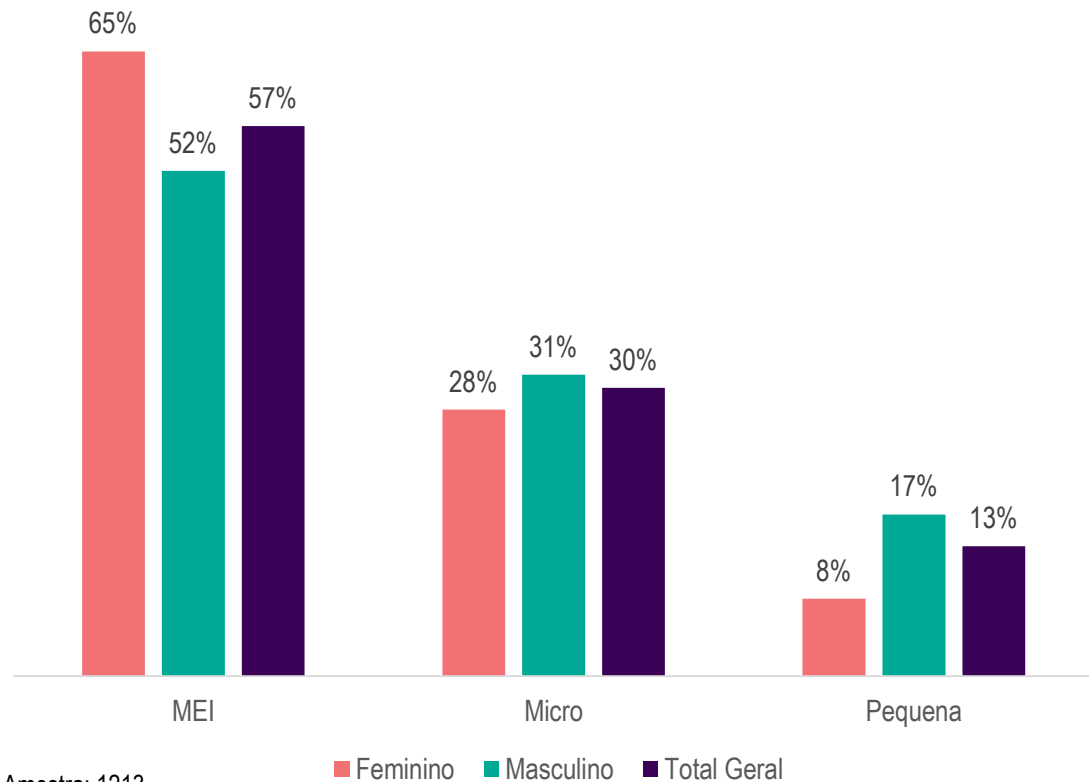


Amostra: 429

■ Sim ■ Não

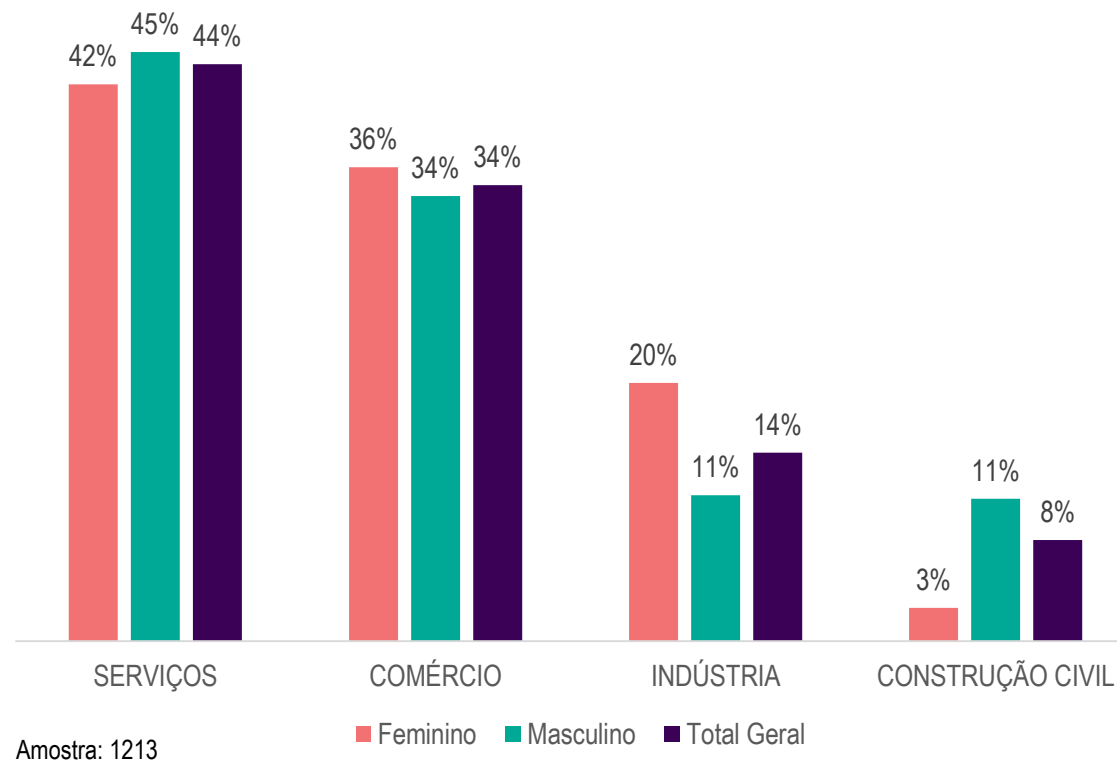
89% das empreendedoras afirmam que nos municípios em quem moram possuem creches públicas. 8% não sabem se tem, e 3% afirmam que não tem.

Perfil dos Entrevistados – Porte



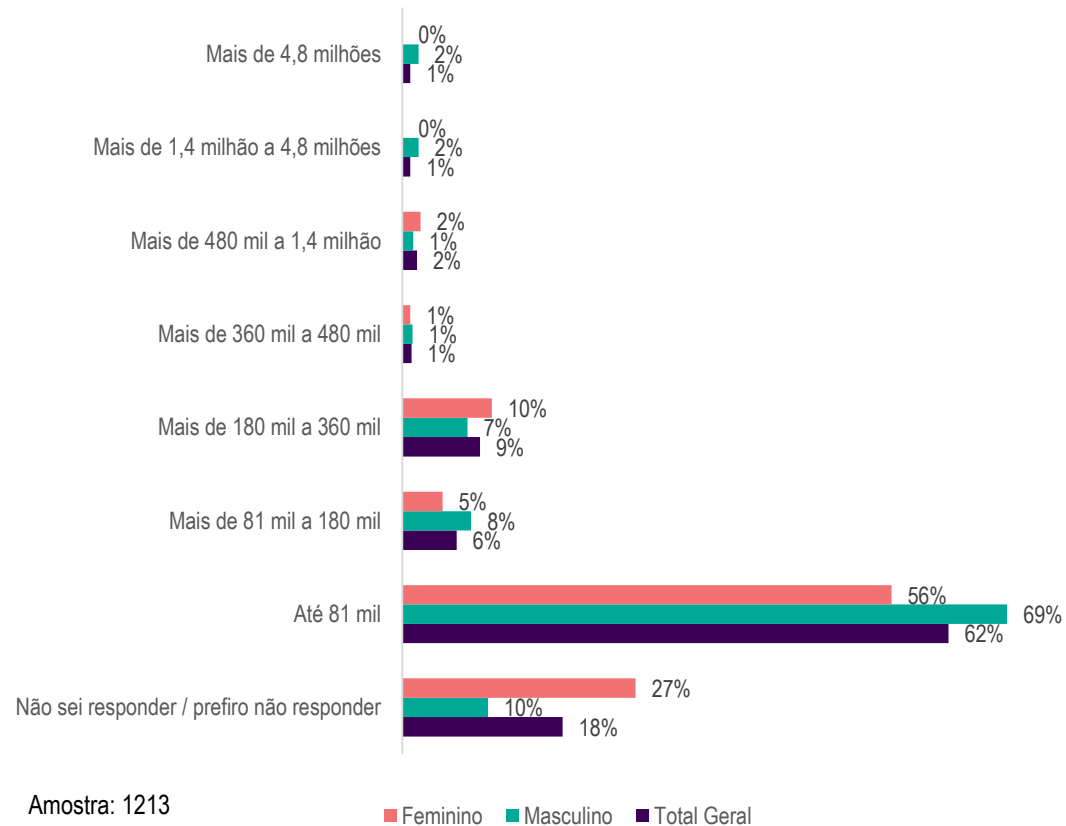
Dentre os portes, o que tem mais presença feminina é o de microempreendedor individual, com 65%. 28% das mulheres são donas de microempresa, e 8% são donas de empresa de pequeno porte.

Perfil dos Entrevistados – Setor

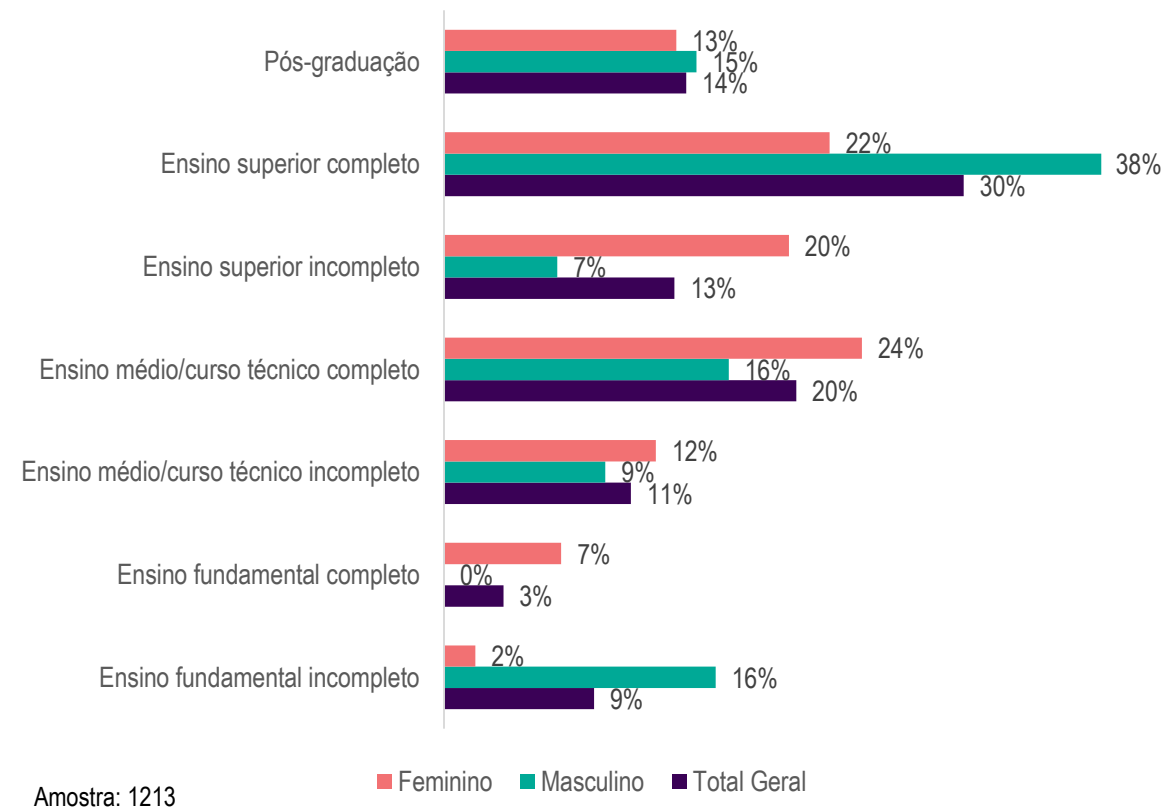


42% das empreendedoras atuam no setor de serviços, 36% atua no comércio, 20% na indústria e 3% na construção civil.

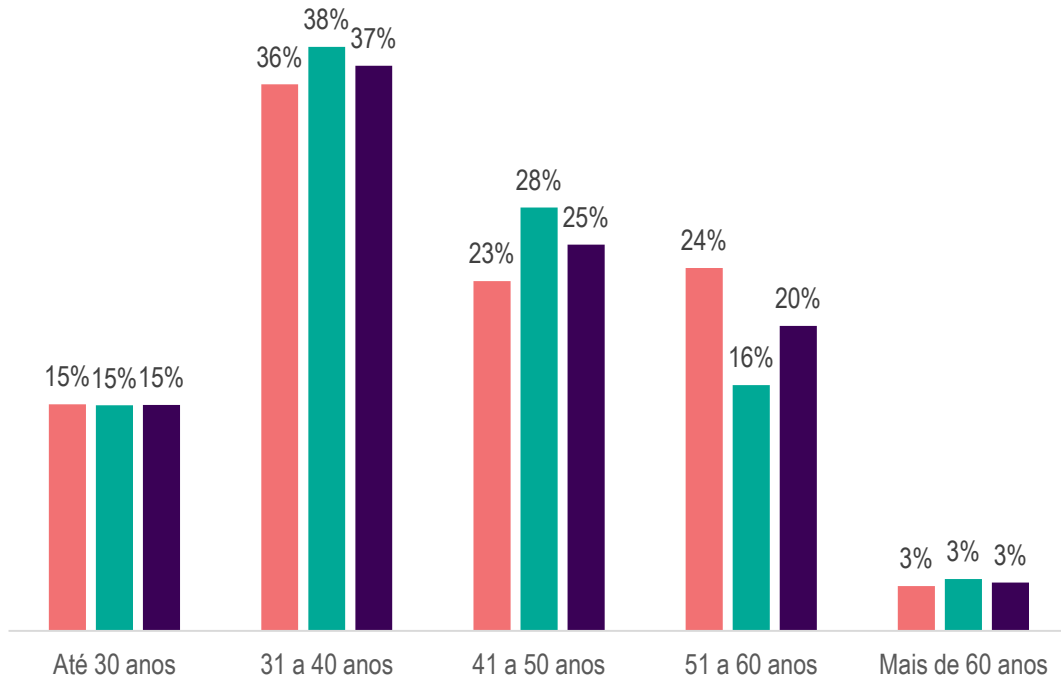
Perfil dos Entrevistados – Faturamento



Perfil dos Entrevistados – Escolaridade



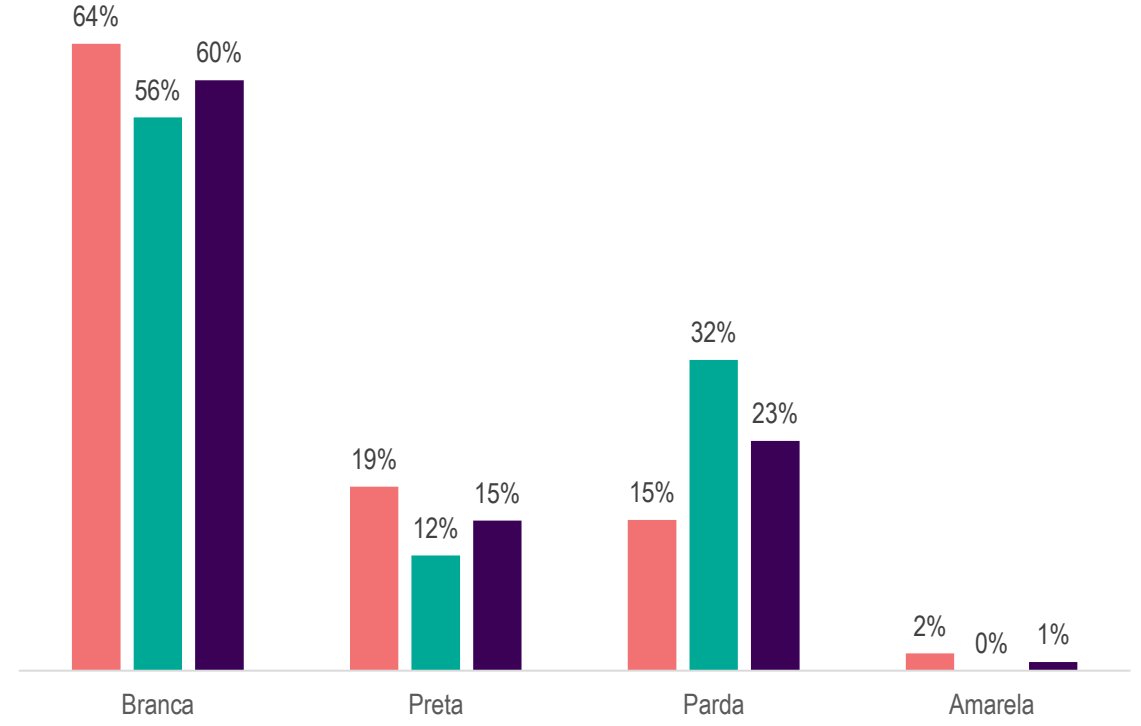
Perfil dos Entrevistados – Faixa Etária



Amostra: 1213

Feminino Masculino Total Geral

Perfil dos Entrevistados – Cor/Etnia



Amostra: 1213

Feminino Masculino Total Geral

PESQUISA EMPREENDEDORES INICIAIS

Resultados com recorte de
gênero

UINE - Unidade Inteligência Empresarial



Metodologia - Pesquisa Empreendedores Iniciais

Este relatório foi feito a partir de uma pesquisa realizada em duas etapas. A primeira foi de natureza qualitativa, executada por meio de seis grupos focais com empreendedores iniciais que possuem até um ano de existência, de diversos municípios de Minas Gerais. Os grupos foram divididos pelos critérios de escolaridade (grupos de empreendedores com até ensino médio completo e grupos a partir de ensino superior incompleto) e experiência prévia (empreendedores que estão no primeiro negócio e empreendedores que já tiveram um negócio anteriormente), propiciando um ambiente mais homogêneo para que os participantes se sentissem à vontade para compartilhar suas experiências.

A segunda etapa da pesquisa foi quantitativa, realizada por formulário digital, enviado por e-mail a partir da base de dados da Receita Federal, da qual foram filtradas as empresas mineiras abertas a partir de outubro de 2021. O questionário foi feito a partir da análise dos relatos dos grupos focais. Os dados foram coletados entre 21/11/2022 e 12/12/2022. Participaram desta pesquisa 1969 empreendedores, sendo 866 do gênero feminino e 1103 do gênero masculino. O presente relatório mostra os resultados da pesquisa quantitativa em termos gerais (Total Geral) e com o recorte entre os gêneros feminino e masculino.

A seguir, as margens de erro para cada grupo considerando como universo o número de empresas abertas a partir de outubro de 2021, para 95% de confiança:

| GRUPO | AMOSTRA | MARGEM DE ERRO |
|-------------|---------|----------------|
| Feminino | 866 | 3,3 (p.p.) |
| Masculino | 1103 | 2,9 (p.p.) |
| Total Geral | 1969 | 2,2 (p.p.) |



UINE - Unidade Inteligência Empresarial

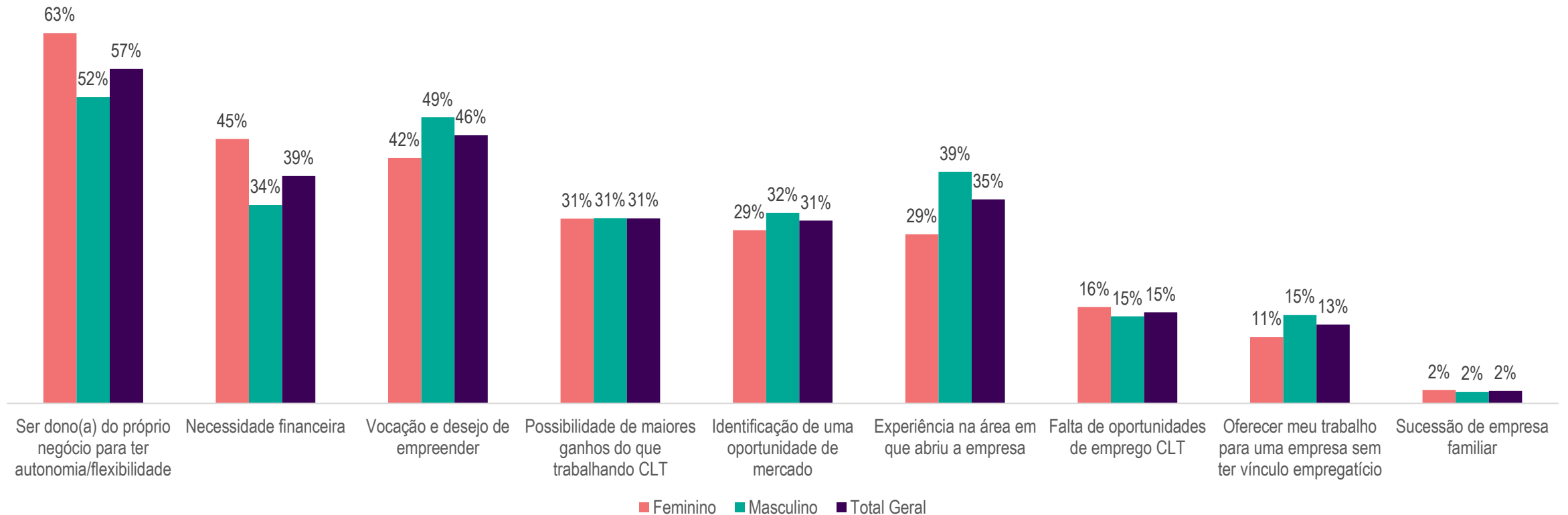
PRÉ-ABERTURA

Motivações & Planejamento



Motivações para a Abertura do Negócio:

Marque até 3 fatores (principais) que levaram você a abrir a sua empresa:

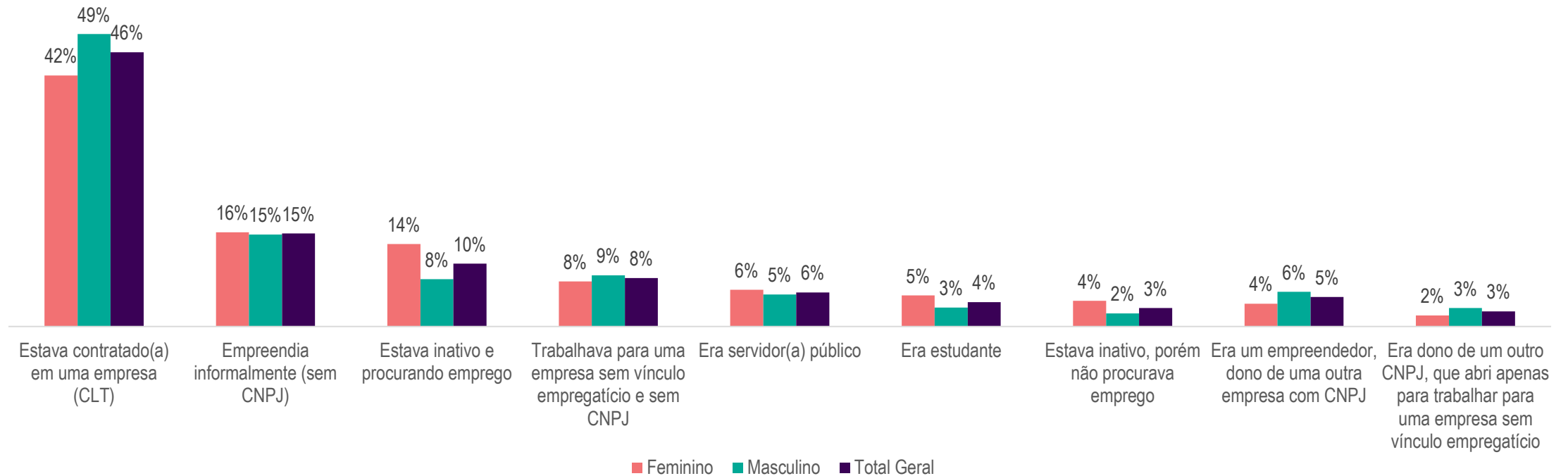


Amostra: 1969. (Questão de resposta múltipla: Resultado divulgado em termos da proporção do total de escolhas e não do total de respondentes).

A principal motivação para abrir um negócio é “ser dono(a) do próprio negócio para ter autonomia/flexibilidade”, por 57% do total, sendo mais apontada por mulheres (63%) do que por homens (52%). Em seguida, “Vocação e desejo de empreender”, apontada por 46% do total, mais citada por homens (49%) do que por mulheres (42%). “Necessidade financeira”, foi mais apontada por empreendedoras (45%) do que por empreendedores (34%).

Ocupação prévia à abertura do negócio:

Qual era a sua principal ocupação antes de abrir o CNPJ atual?

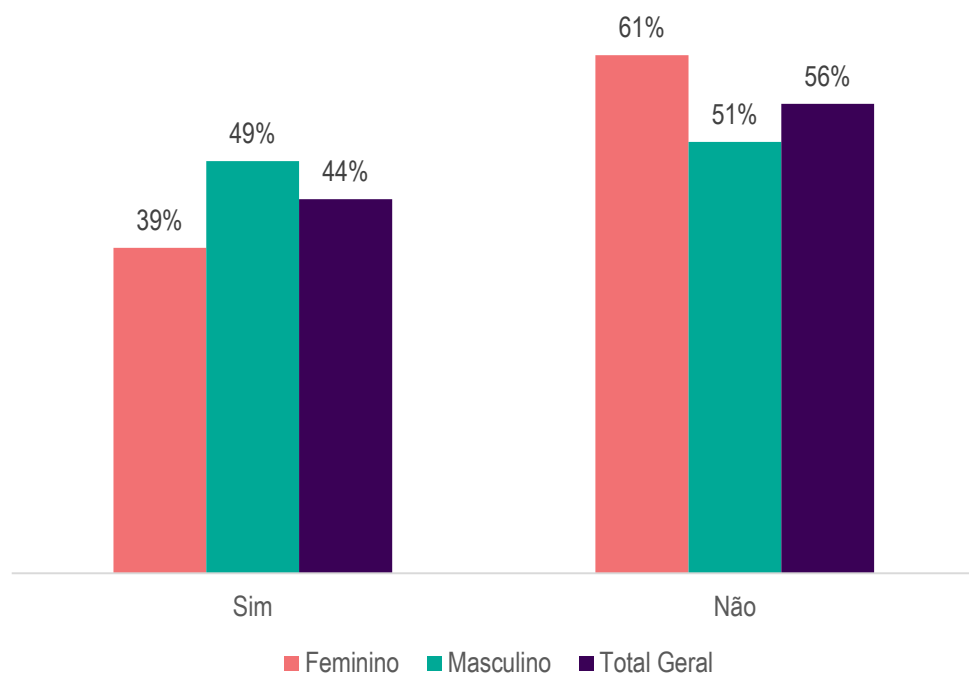


Amostra: 1969.

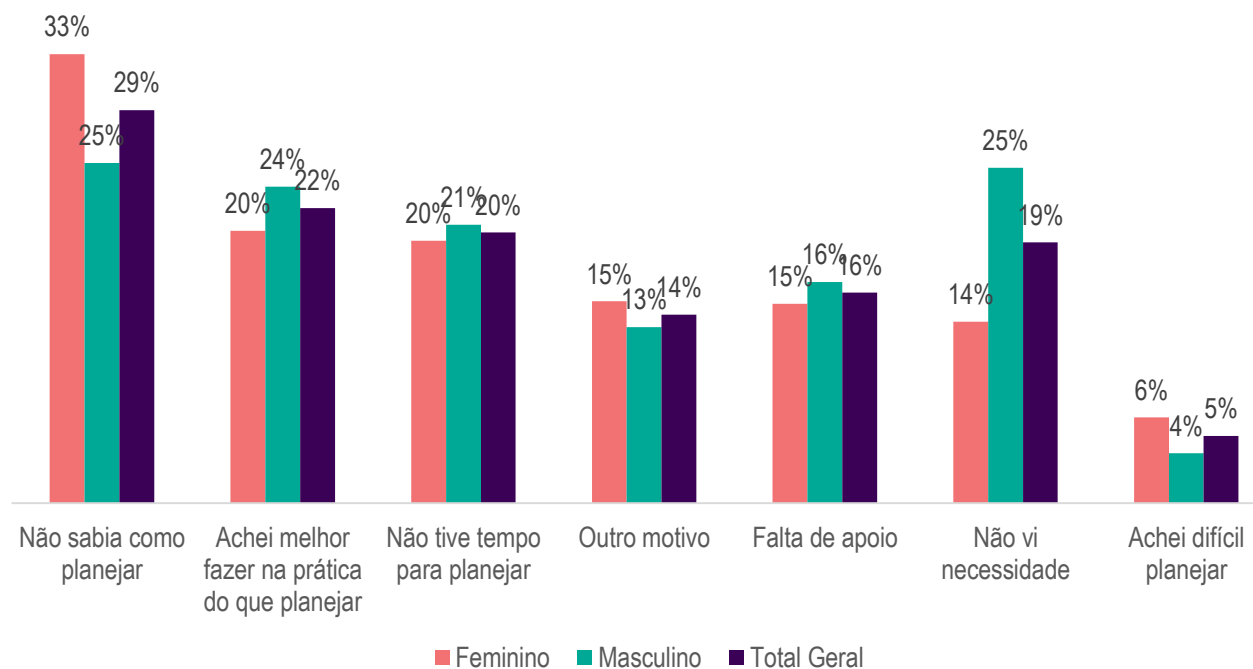
Quase a metade (46%) dos entrevistados estavam contratados (CLT) antes da abertura da empresa, sendo que havia mais homens empregados (49%) do que mulheres (42%). 16% das mulheres já empreendiam antes da abertura do CNPJ, informalmente; 10% estavam inativos e procurando emprego, sendo esta opção mais apontada por mulheres (14%) do que por homens (8%). 6% dos homens tinham outra empresa como principal ocupação, enquanto o percentual para mulheres é de 4%.

Planejamento Pré-Abertura:

Você fez algum estudo e/ou planejamento antes da abertura da sua empresa? Ex: Plano de Negócio



Por que você não fez um planejamento antes da abertura de sua empresa?



Amostra: 1969

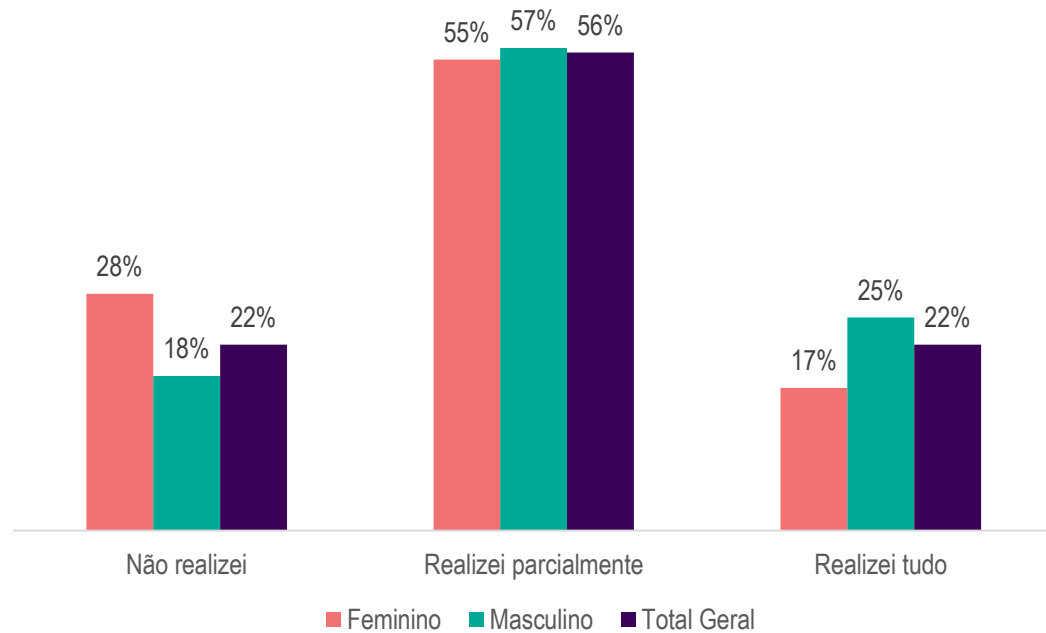
A maioria (56%) dos empreendedores não faz um planejamento antes da abertura do negócio, e empreendedoras planejam menos: 6 em cada 10 não planeja, enquanto para homens a proporção é de 5 a cada 10.

*Amostra: 1096. Participaram desta questão os empreendedores que afirmaram não ter realizado um planejamento na questão anterior. Questão de resposta múltipla (resultado divulgado em termos da proporção do total de escolhas e não do total de respondentes).

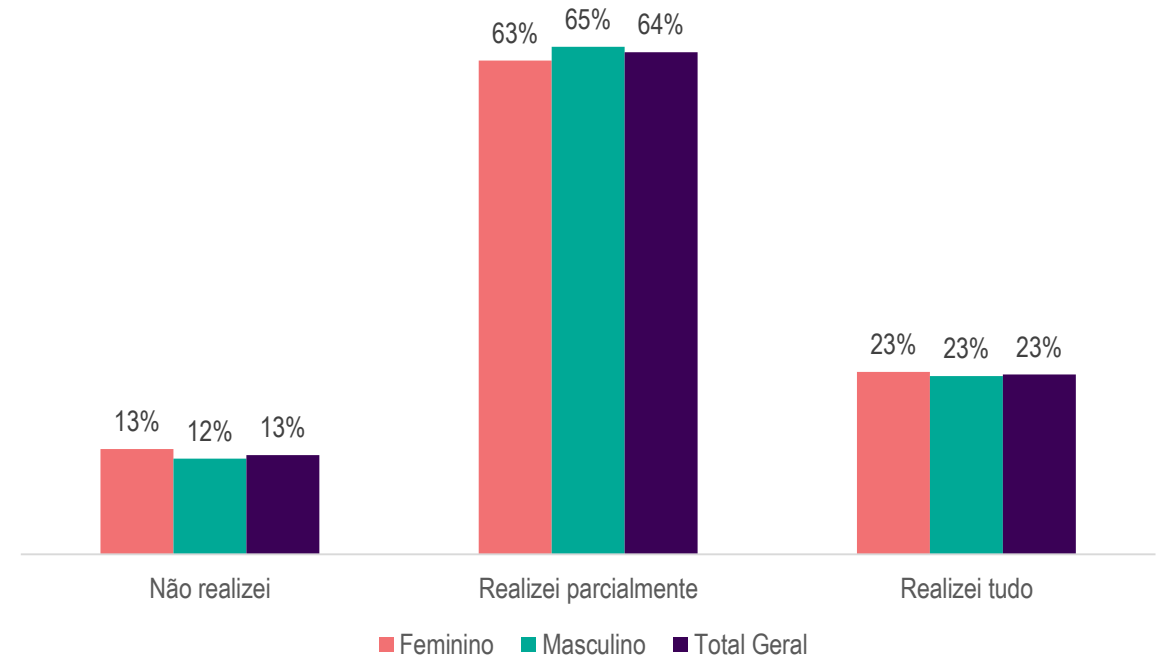
O principal motivo para não planejar, citado por 29%, é não saber como planejar, sendo mais apontado por mulheres (33%) do que por homens (25%). 24% dos empreendedores e 20% das empreendedoras acham melhor fazer na prática do que planejar. 25% dos homens e 14% das mulheres não planejaram porque não viram necessidade.

Planejamento Pré-Abertura:

Análise Econômico-Financeira – Projeções de Vendas, Margens, Lucratividade, Custos, Ponto de equilíbrio, Tempo para alcançar um fluxo de caixa positivo, Cálculos de retorno



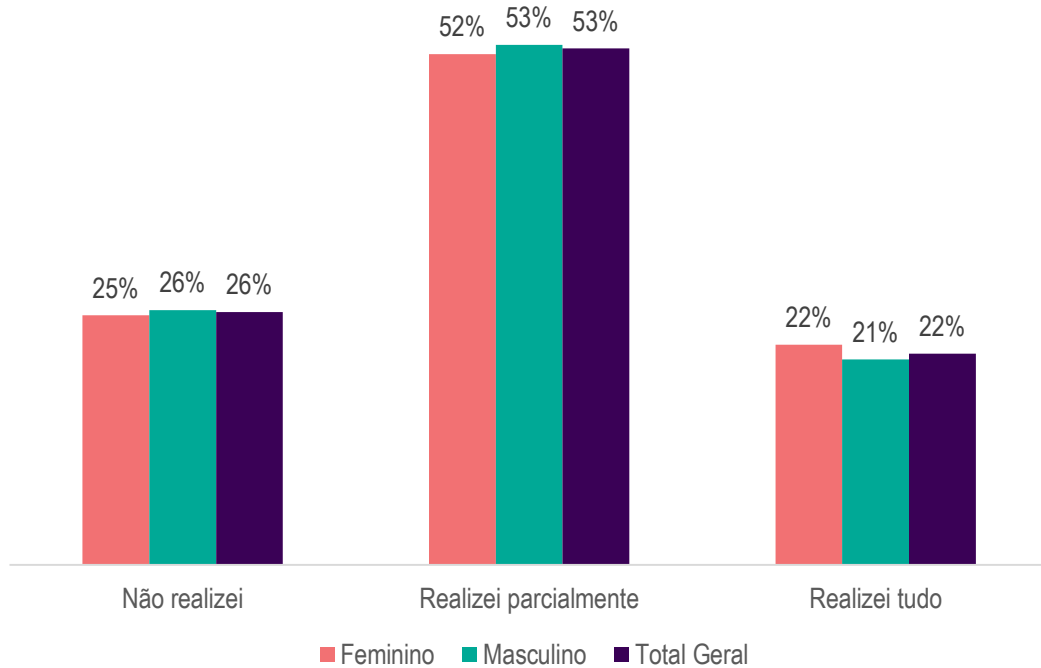
Pesquisa de Mercado – Identificar Clientes, Fornecedores, Dimensão do mercado e tendências, Concorrentes, Necessidades dos clientes não atendidas pelos concorrentes.



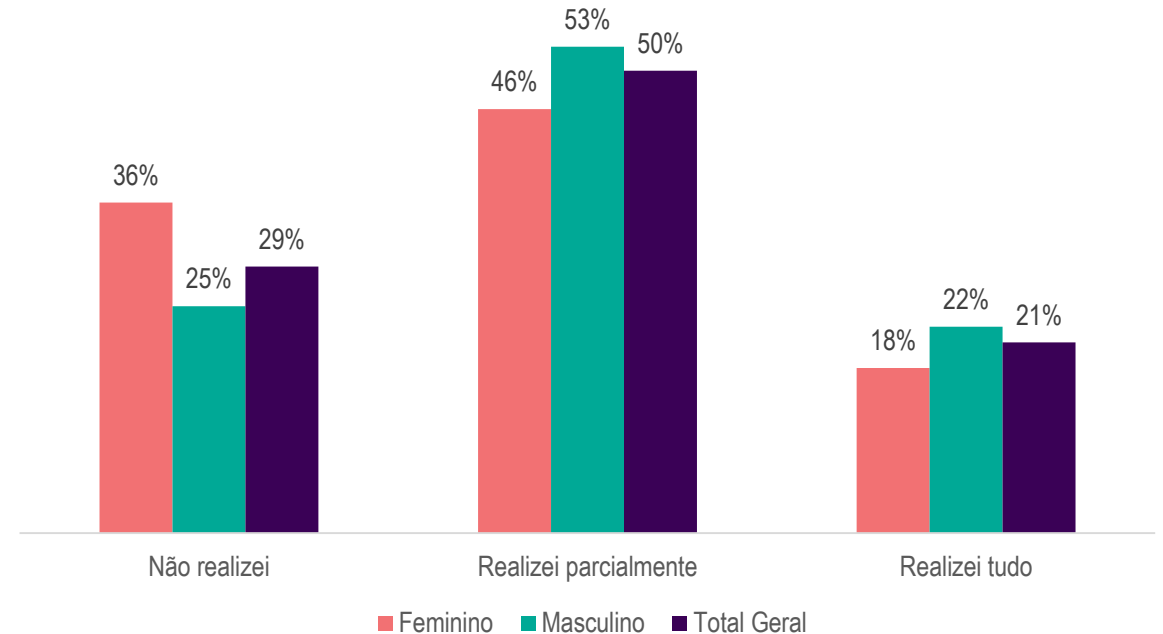
*Amostra: 873. Participaram desta seção os empreendedores que afirmaram ter realizado um planejamento.

Planejamento Pré-Abertura:

Plano de Marketing – Estratégias de Precificação, Qualidade do Produto / Serviço, Canais de venda e Propaganda.



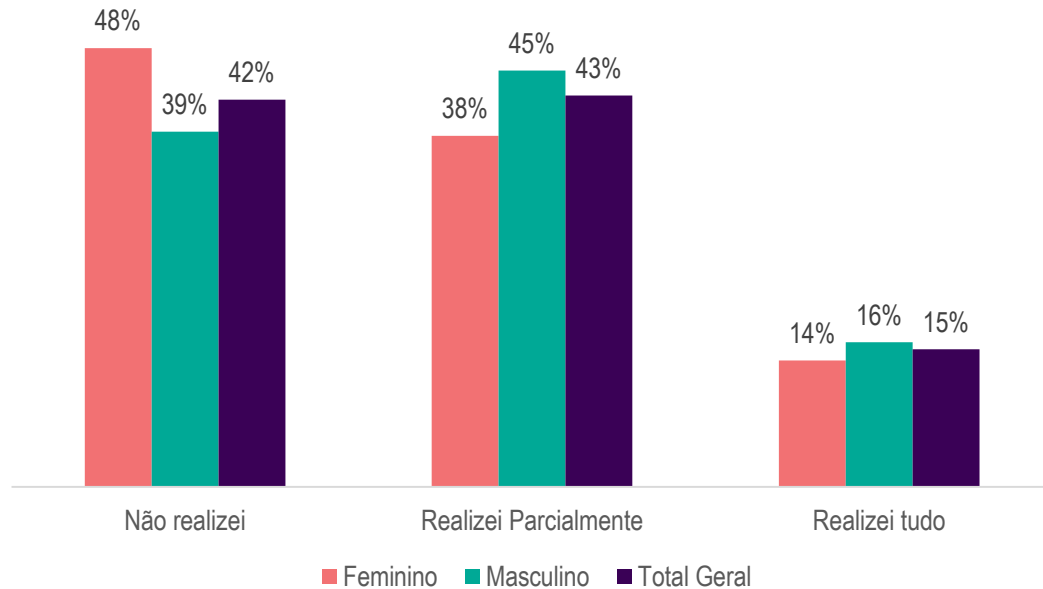
Plano Operacional – Rota de produção e processos operacionais essenciais; Capacidade produtiva; Regulamentações e assuntos jurídicos; Localização geográfica; Logística



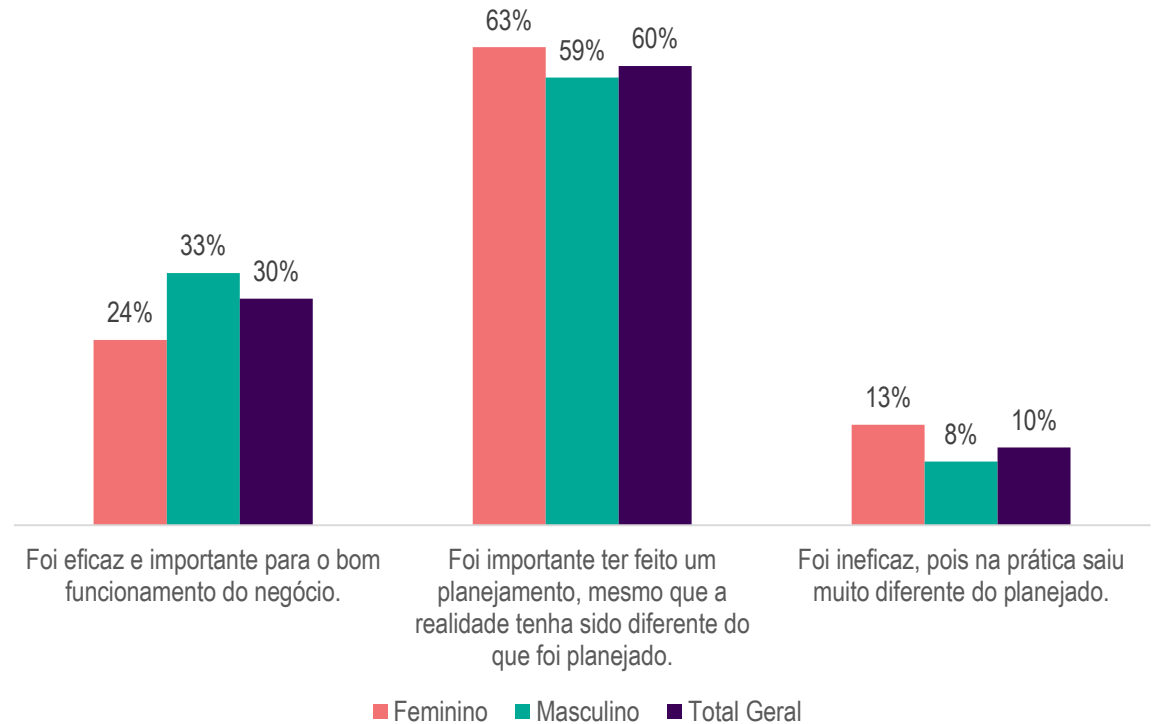
*Amostra: 873. Participaram desta seção os empreendedores que afirmaram ter realizado um planejamento.

Planejamento Pré-Abertura:

Plano de Implantação - Análise SWOT; Levantamento de riscos e análise de cenários; Contratações de pessoal; Necessidade de capital próprio e externo (empréstimo)



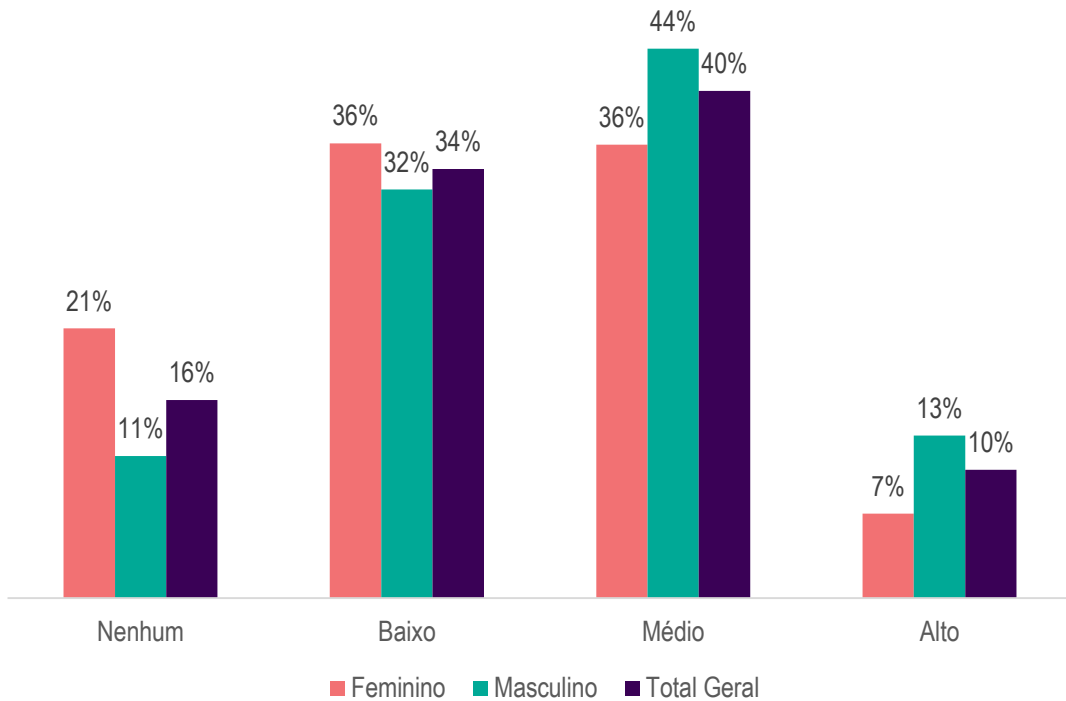
Você considera que o planejamento feito:



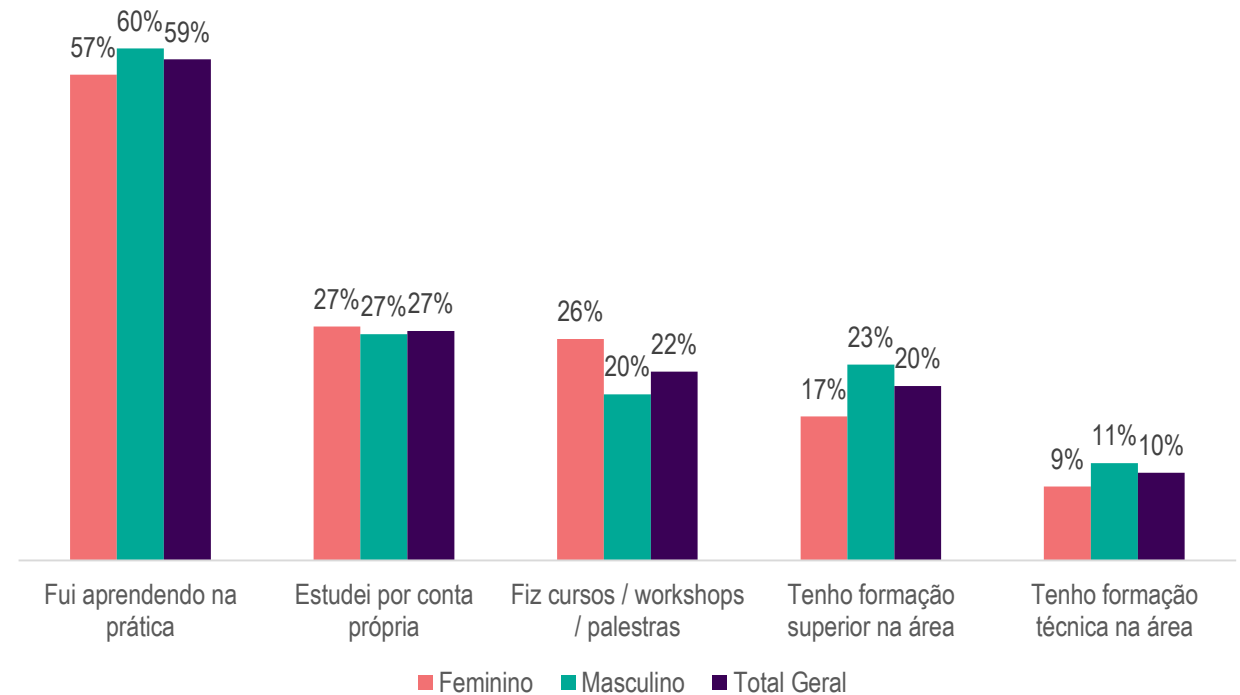
*Amostra: 873. Participaram desta seção os empreendedores que afirmaram ter realizado um planejamento.

Conhecimento sobre Gestão:

Qual é seu grau de conhecimento sobre gestão de empresas?



Onde você adquiriu esse conhecimento?



*Amostra: 1969

*Amostra: 1660. Não participaram desta questão os indivíduos que afirmaram não ter nenhum conhecimento em gestão. Questão de resposta múltipla (resultado divulgado em termos da proporção do total de escolhas e não do total de respondentes).



DIFICULDADES DAS EMPREENDEDORAS INICIAIS



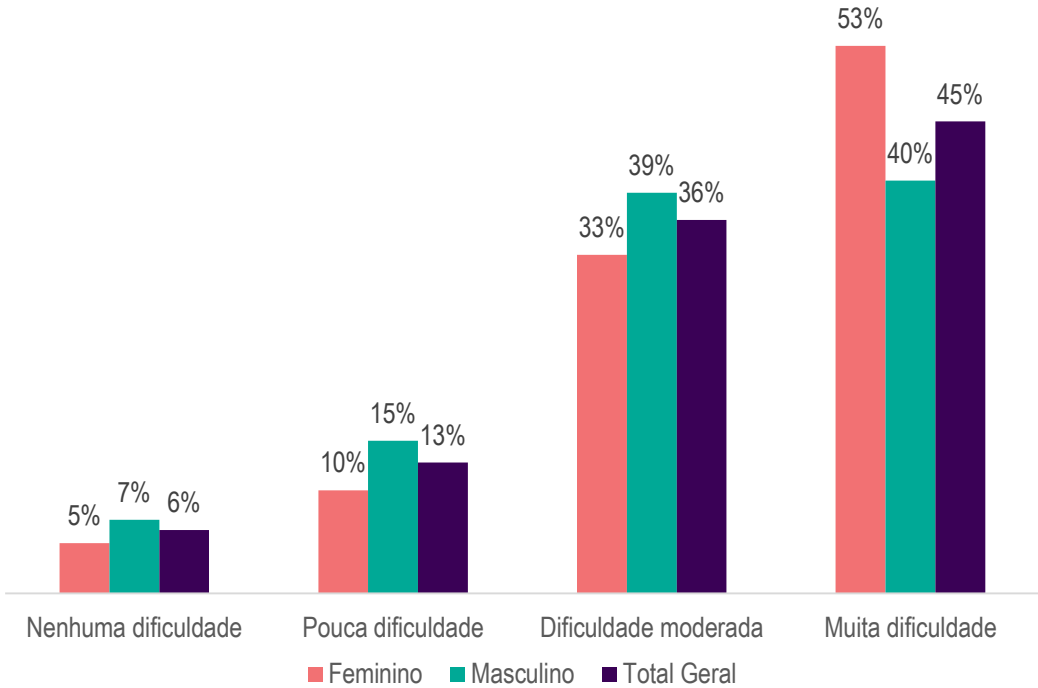
Nesta seção, listamos um conjunto de fatores para que os respondentes classificassem o grau de dificuldade eles representam e/ou trazem na operacionalização de suas empresas. Os fatores em questão foram dificuldades relatadas por participantes dos grupos focais realizados na 1ª etapa da pesquisa.

UINE - Unidade Inteligência Empresarial

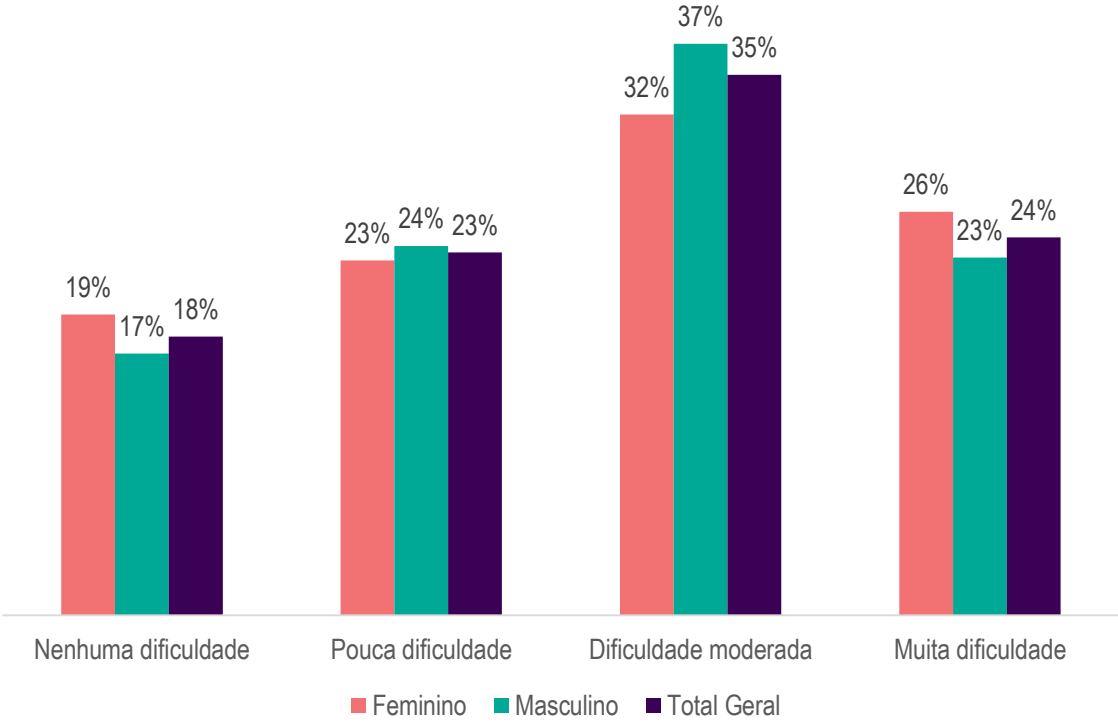


Dificuldades do Ambiente Externo

Aumento de preços na economia (inflação):



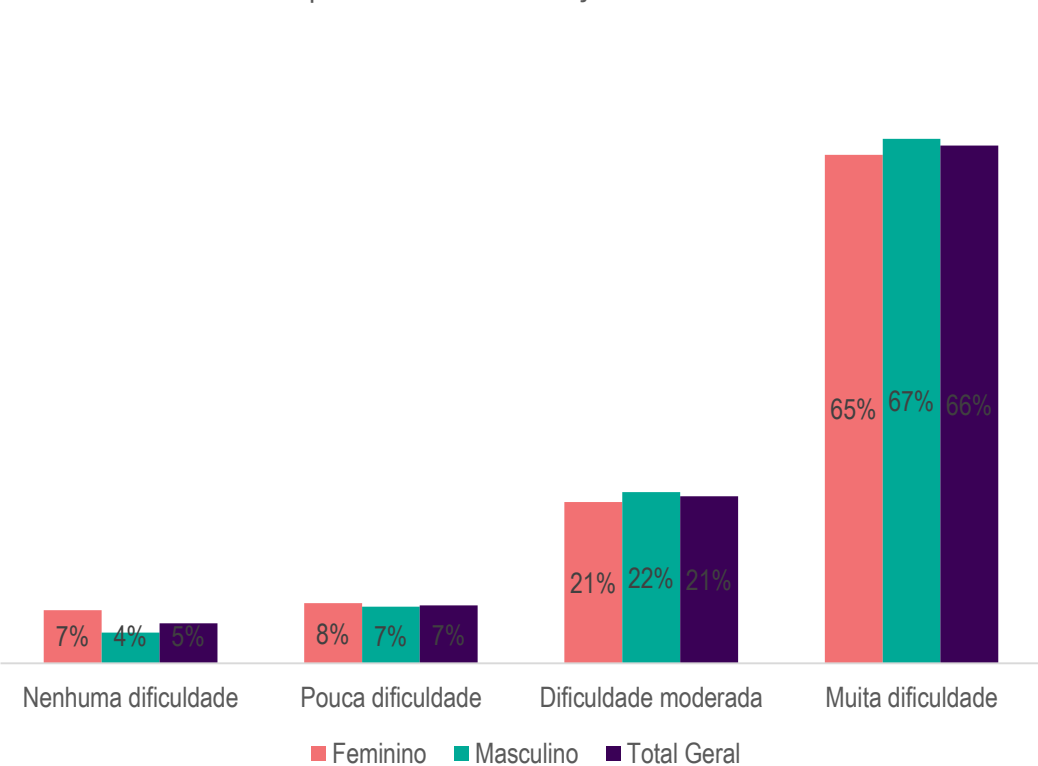
Carga tributária - valor dos impostos a serem pagos:



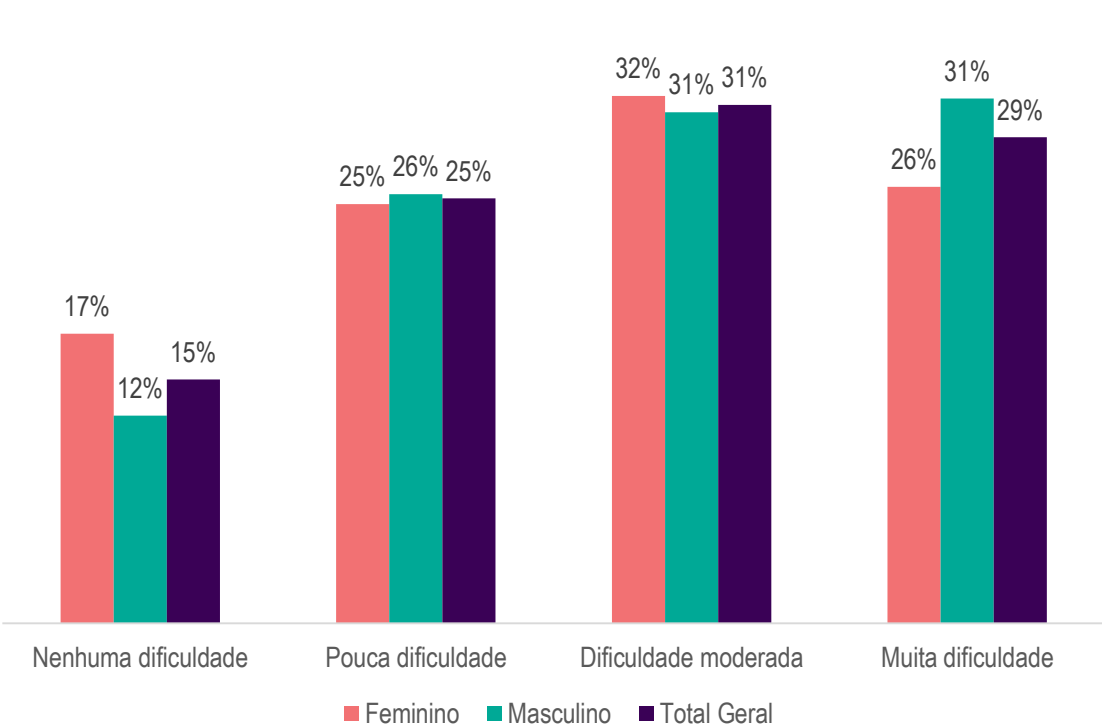
Amostra: 1969.

Dificuldades do Ambiente Externo

Adquirir crédito de instituições financeiras



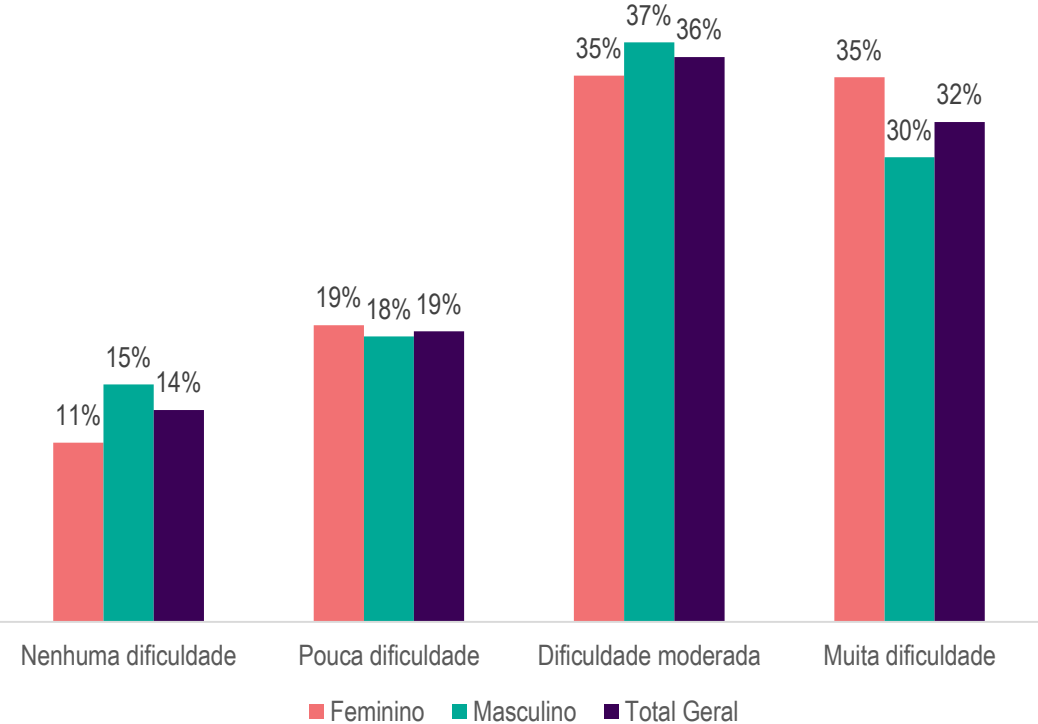
Burocracias de instituições (ex: prefeitura, bancos...) quando se relacionam com CNPJ:



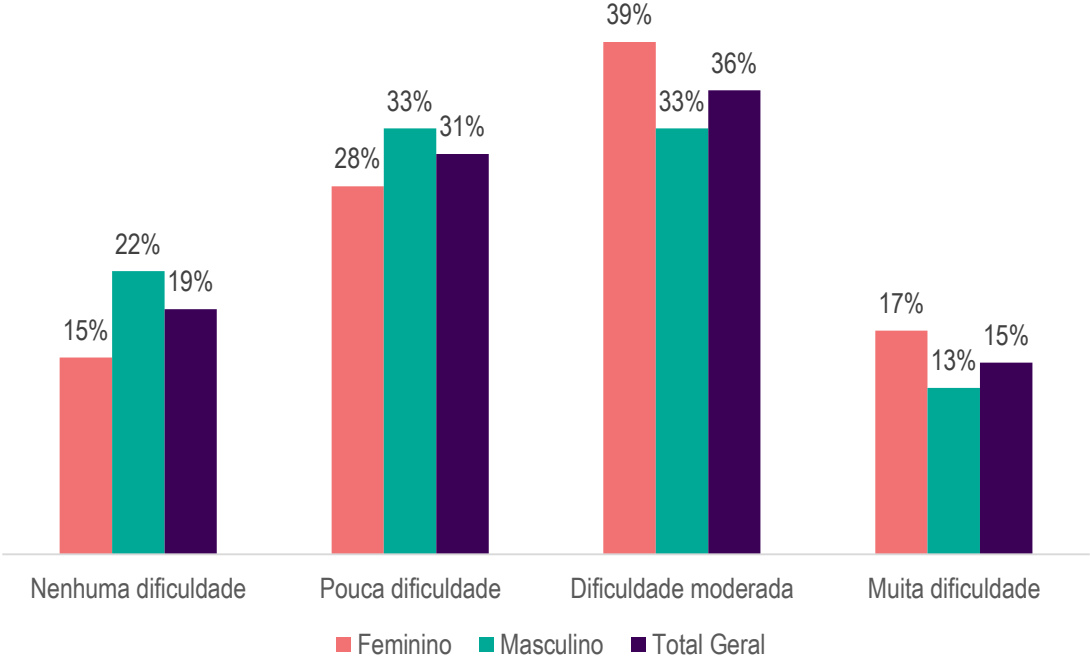
Amostra: 1969.

Dificuldades do Ambiente Externo

Competir com a concorrência de empresas de médio e grande porte:



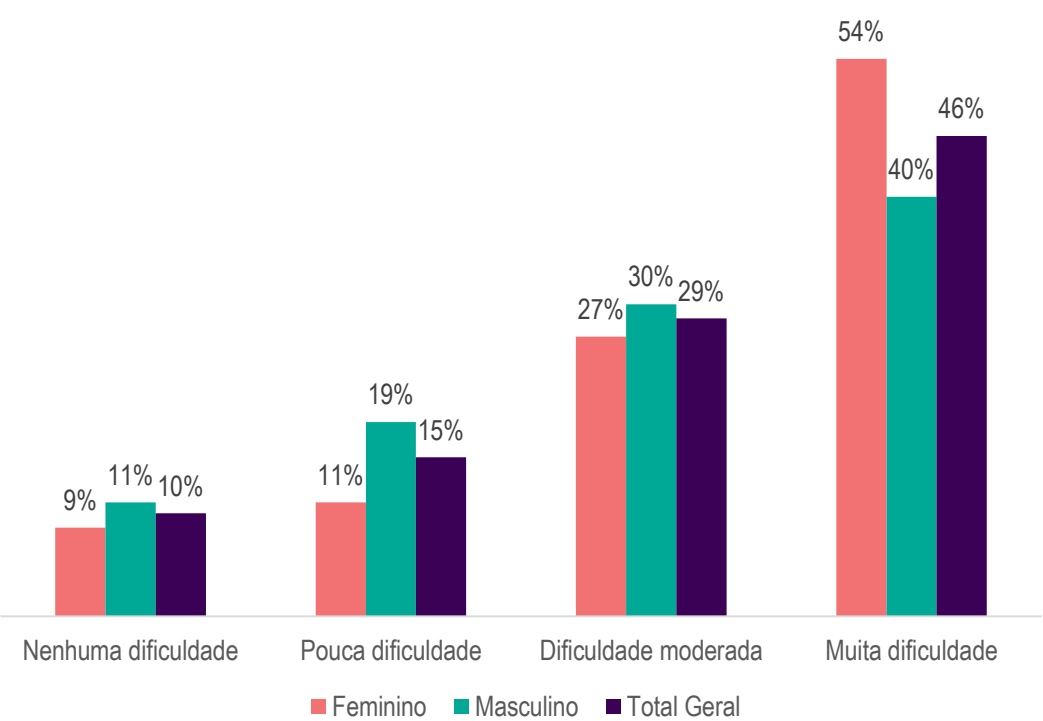
Competir com a concorrência de empresas pequenas e de empreendedores informais:



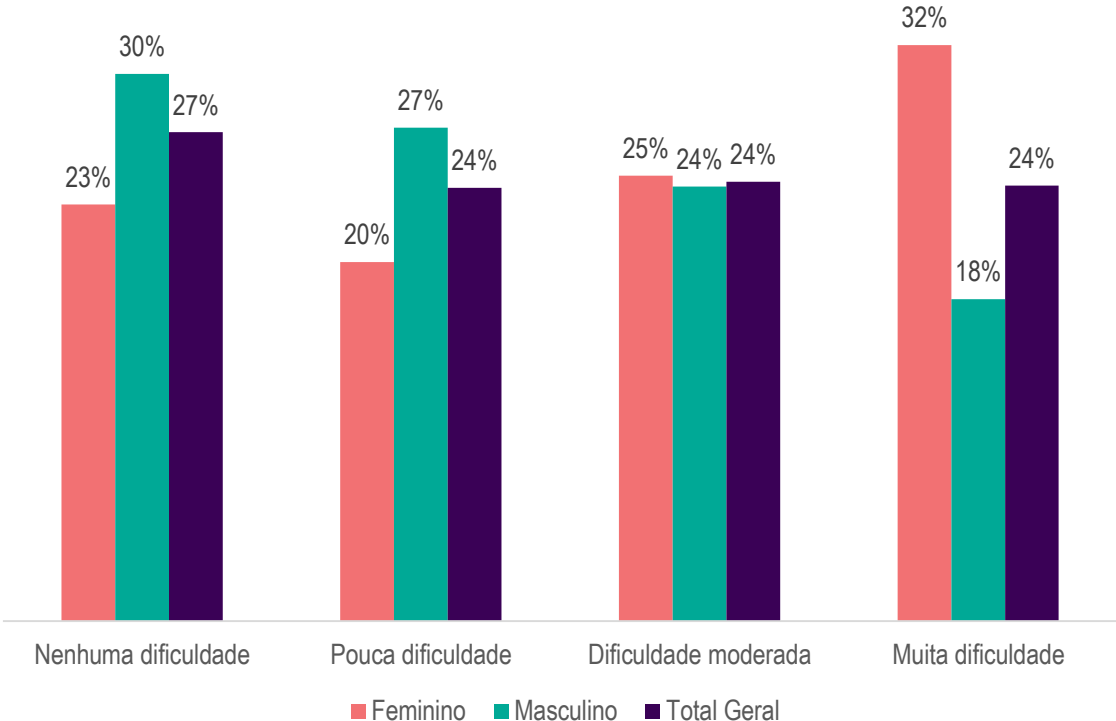
Amostra: 1969.

Dificuldades de Gestão – Área de Finanças

Ter um bom capital de giro



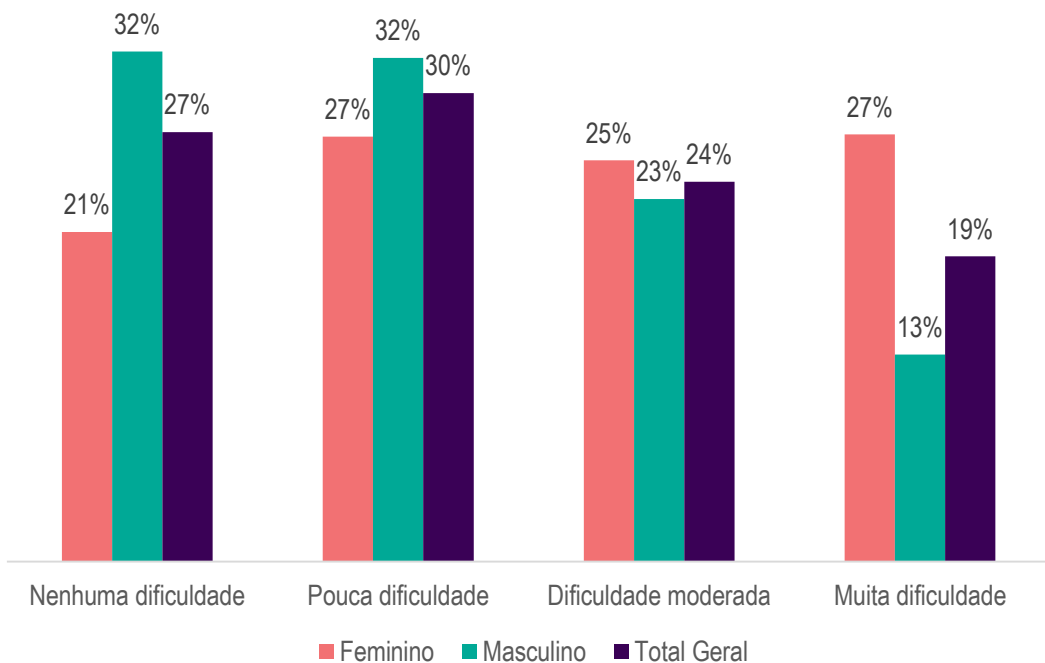
Separar finanças pessoais das da empresa:



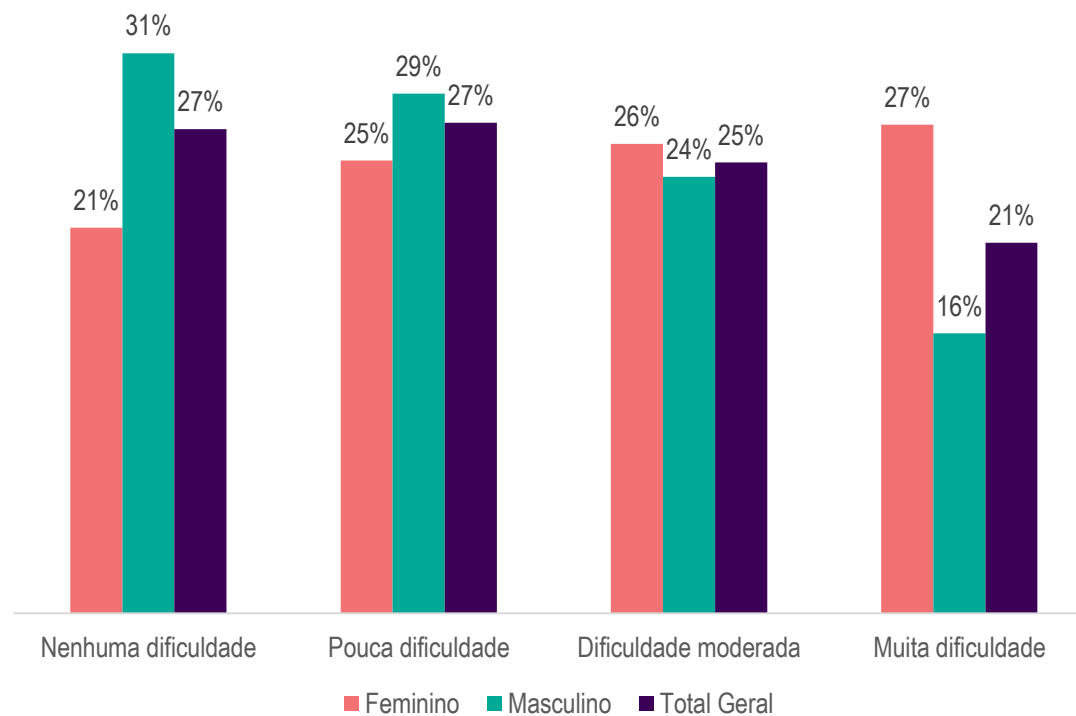
Amostra: 1969.

Dificuldades de Gestão – Área de Finanças

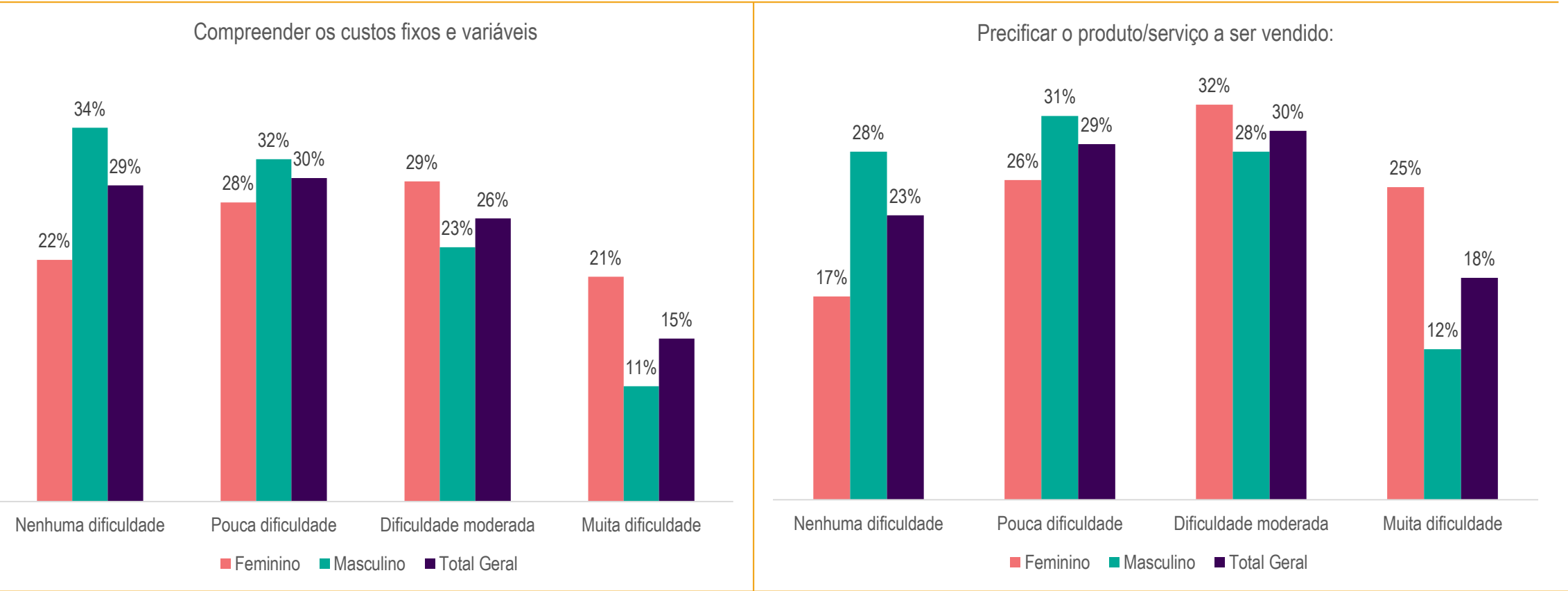
Ter organização e controle interno das movimentações financeiras da empresa (registro de vendas, de despesas, armazenamento de notas fiscais...):



Registrar o fluxo de caixa



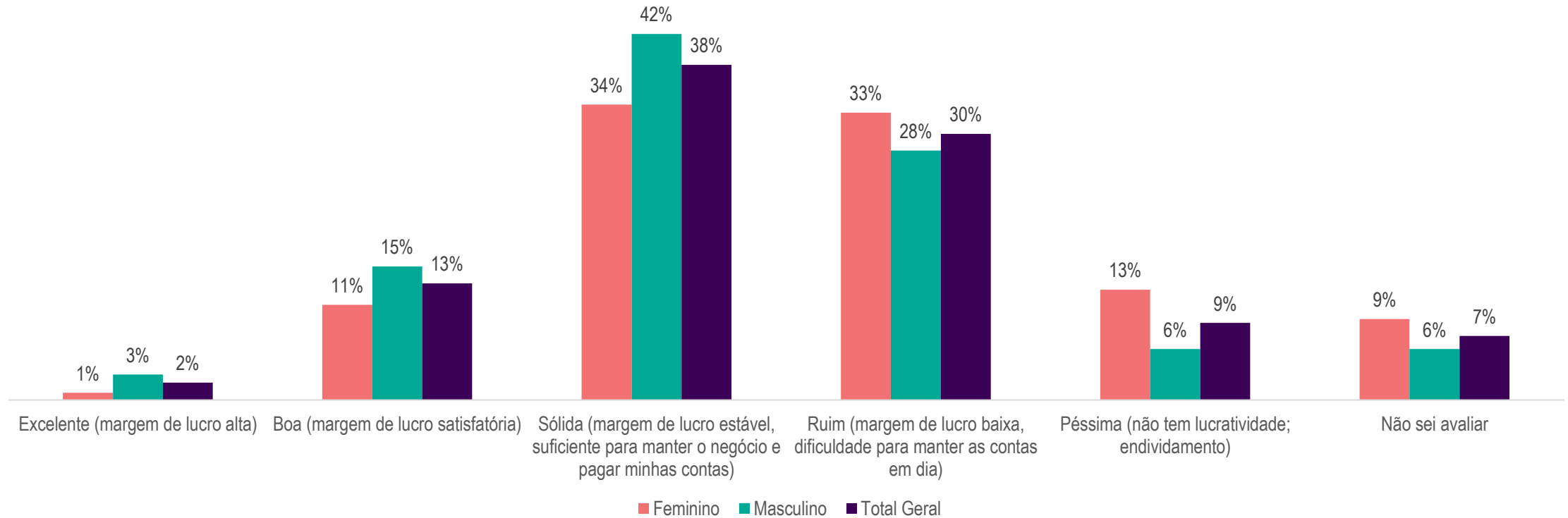
Dificuldades de Gestão – Área de Finanças



Amostra: 1969.

Avaliação da Situação Financeira da Empresa

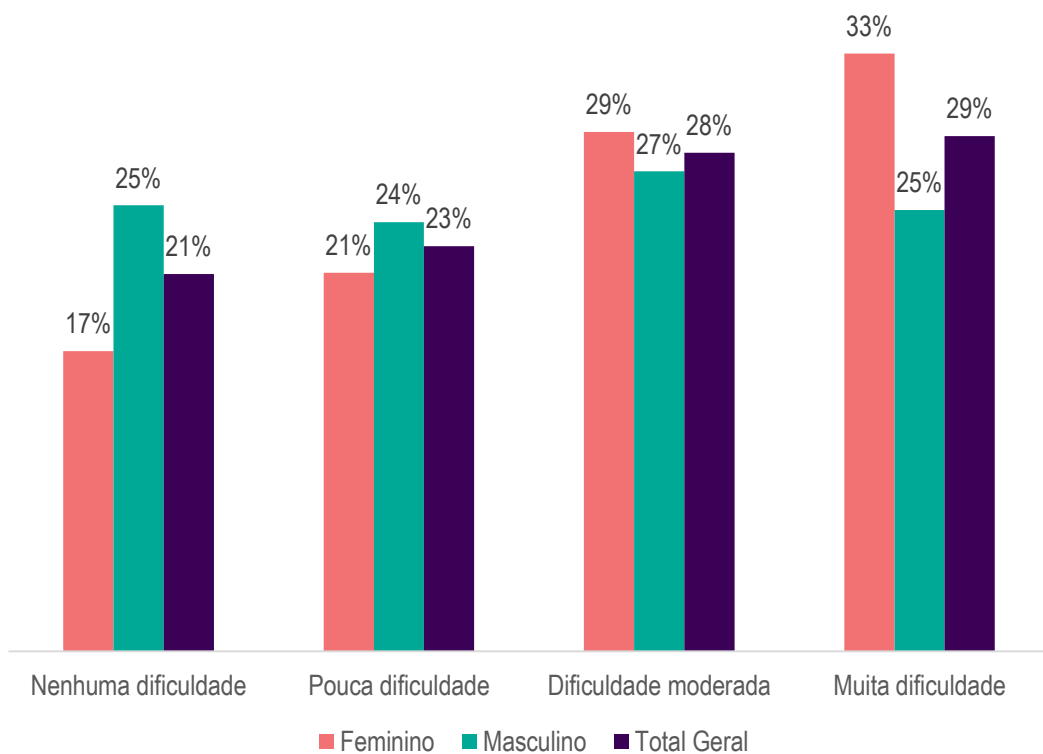
Como você diria que se encontra a situação financeira da sua empresa?



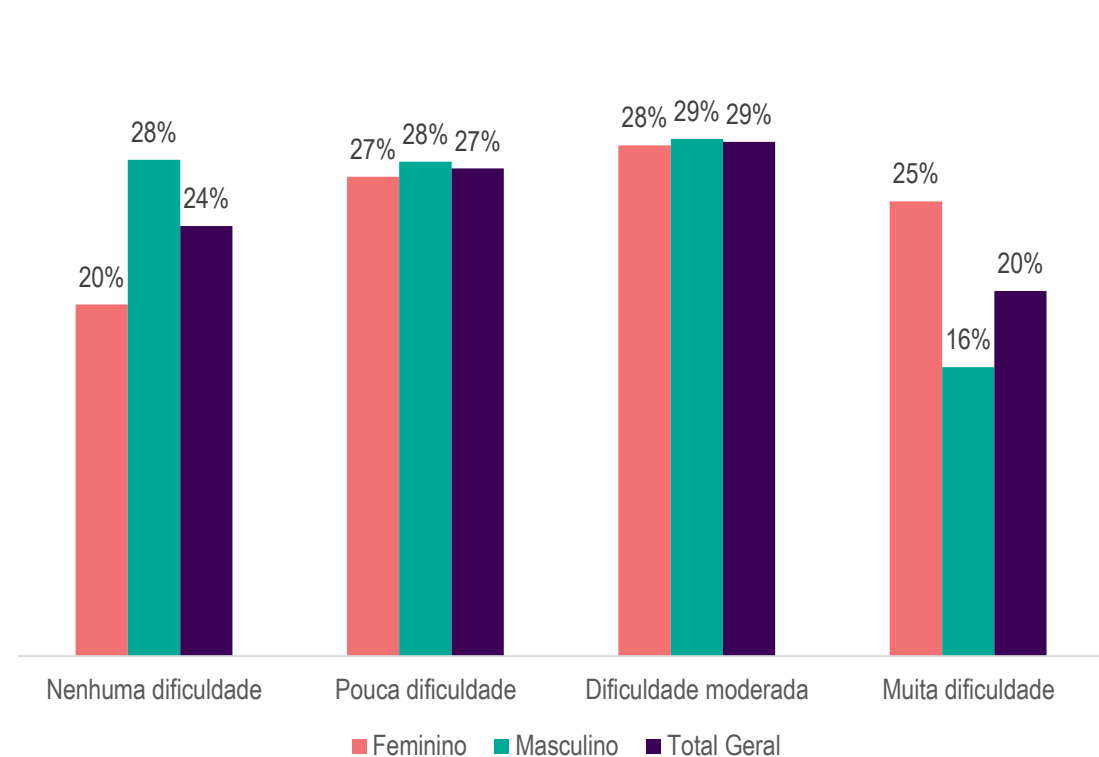
Amostra: 1969.

Dificuldades de Gestão – Área de Marketing

Realizar as vendas online (e-commerce):

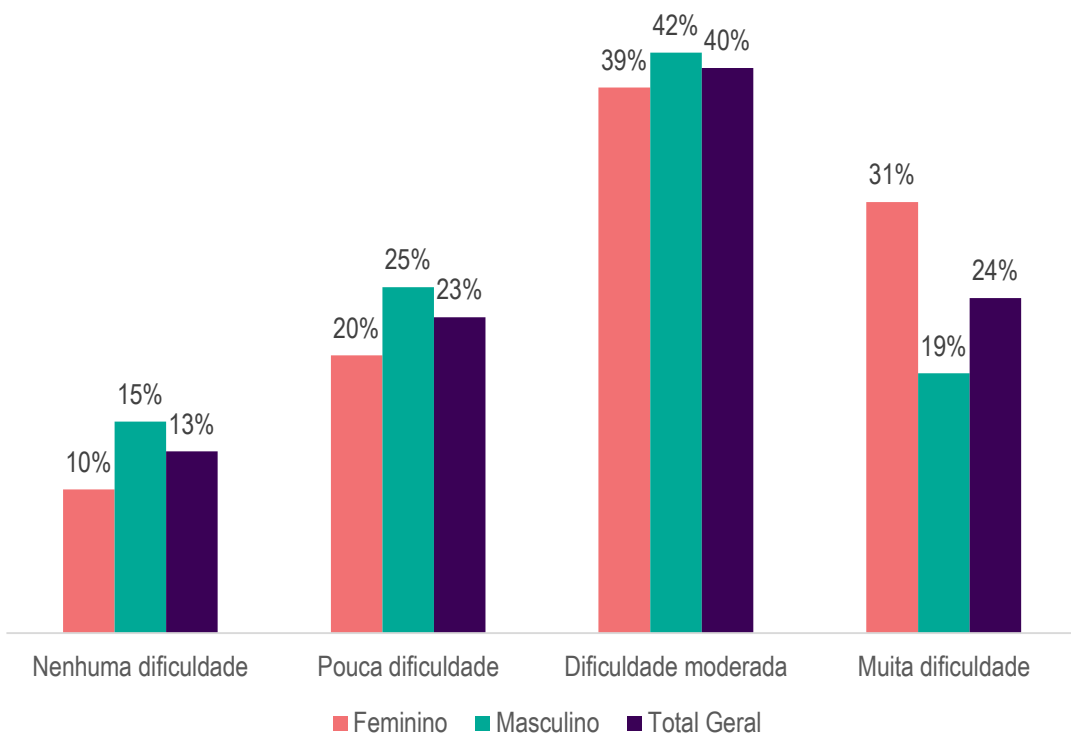


Utilizar redes sociais para engajamento e promoção do negócio:

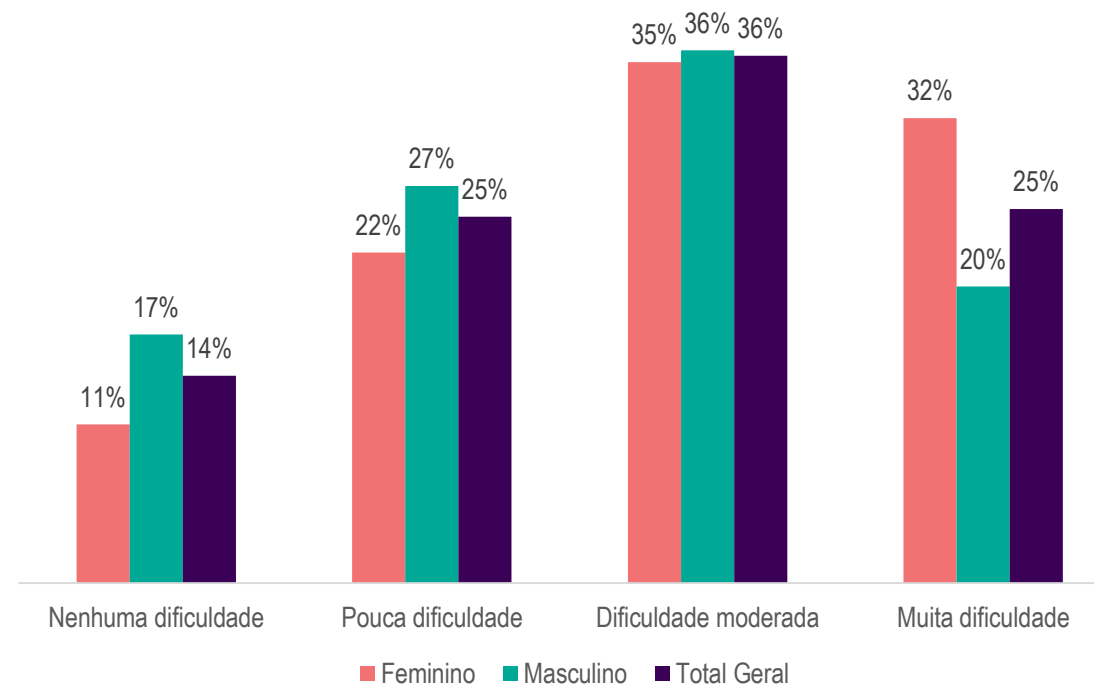


Dificuldades de Gestão – Área de Marketing

Captar clientes:



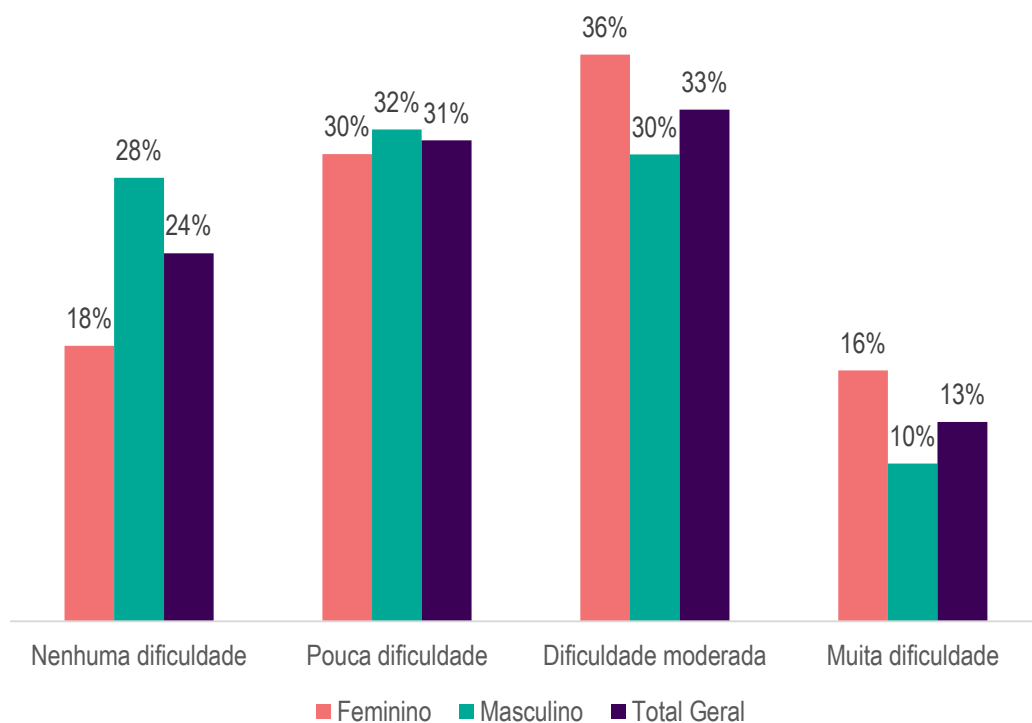
Estruturar ações de marketing de acordo com o público e objetivos do negócio:



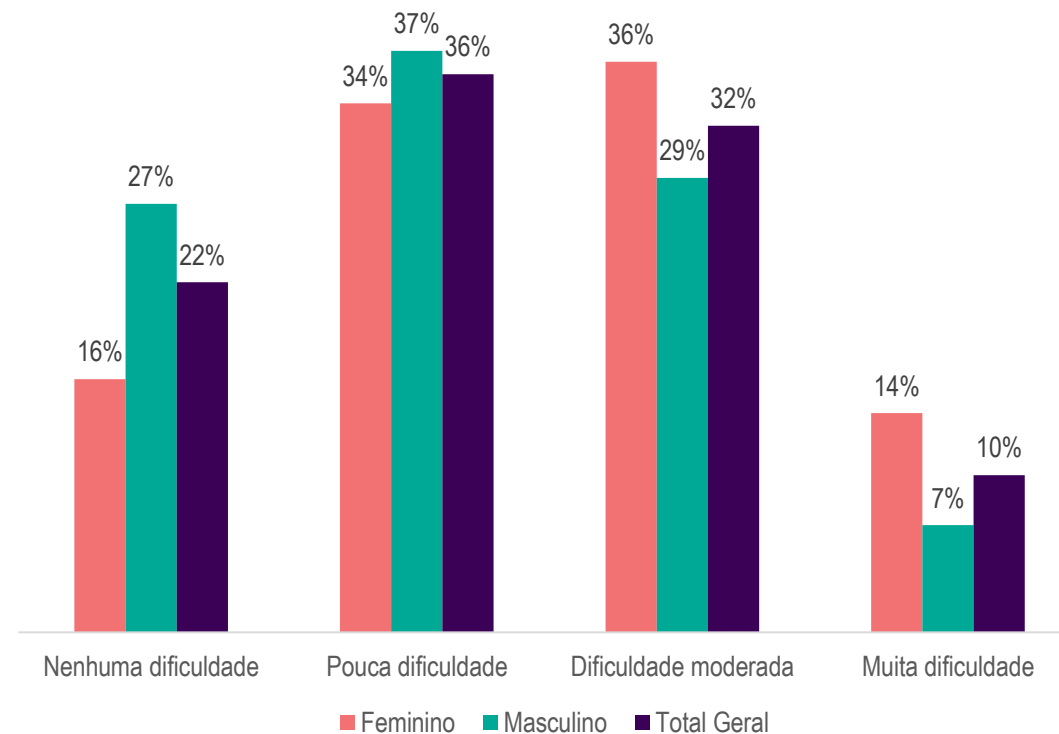
Amostra: 1969.

Dificuldades de Gestão – Área de Marketing

Diferenciar/innovar o produto/serviço:

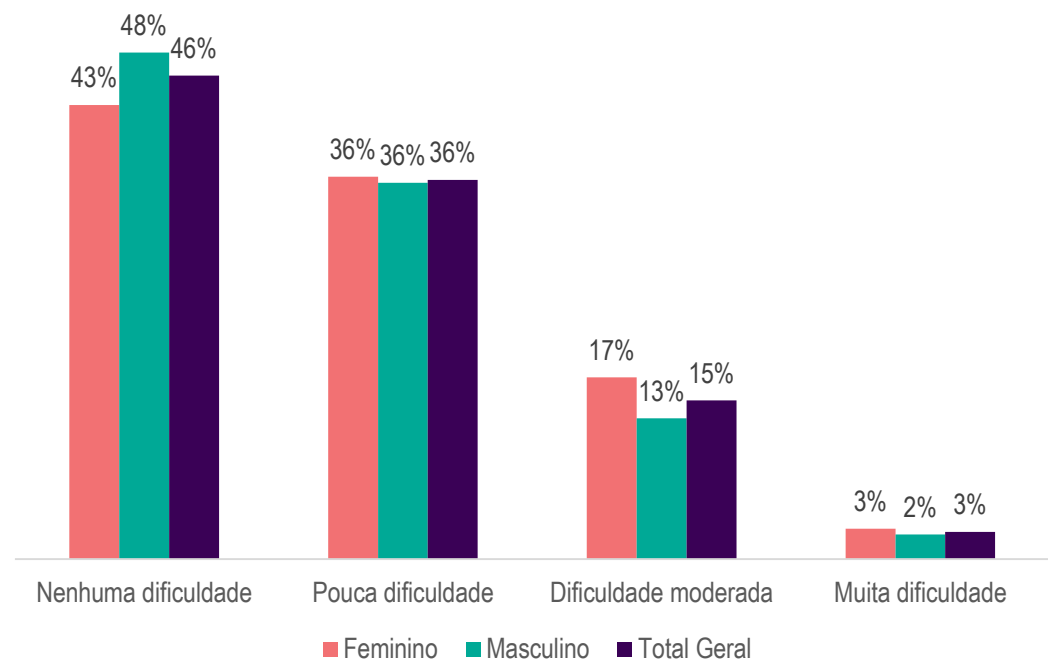


Se atualizar de acordo com as mudanças no mercado:

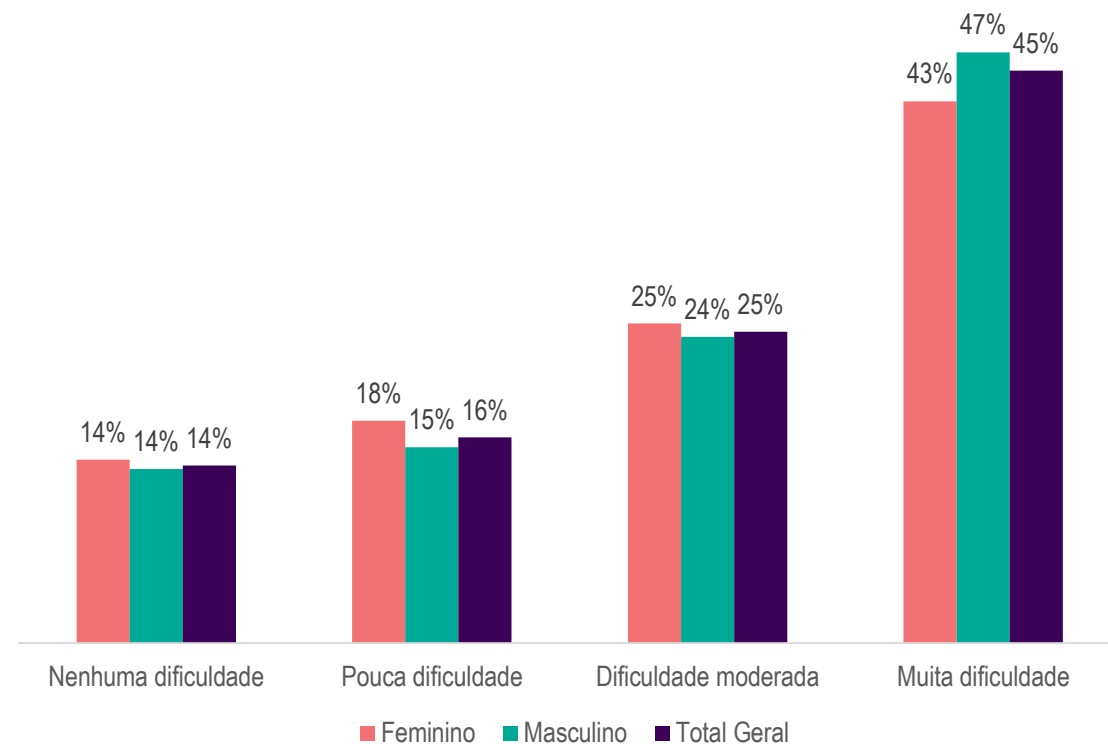


Dificuldades de Gestão – Área de Produção/Operação

Ter uma boa qualidade de produto/serviço:



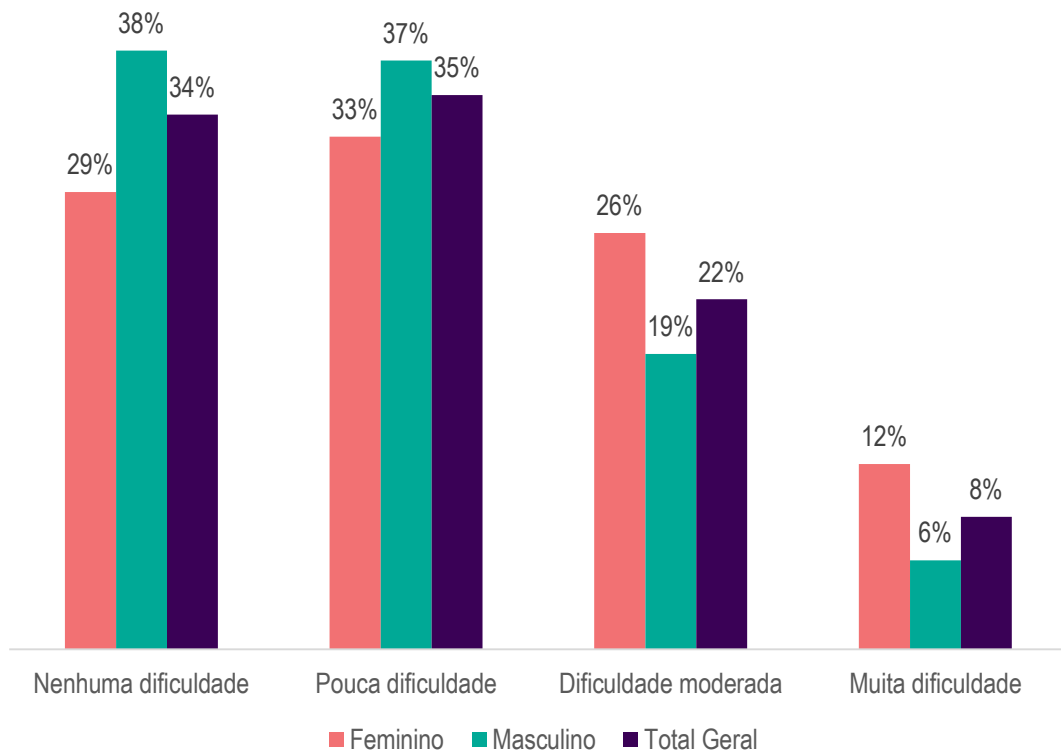
Conseguir funcionários qualificados:



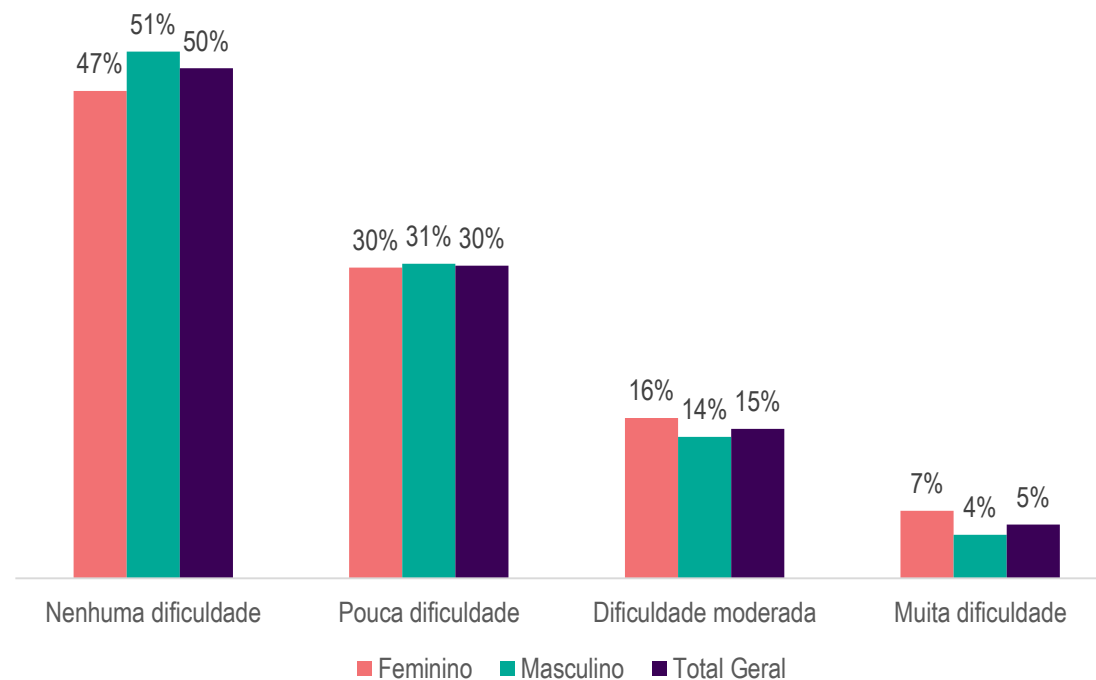
Amostra: 1969.

Dificuldades de Gestão – Área de Produção/Operação

Gerir os estoques de acordo com as variações da demanda:



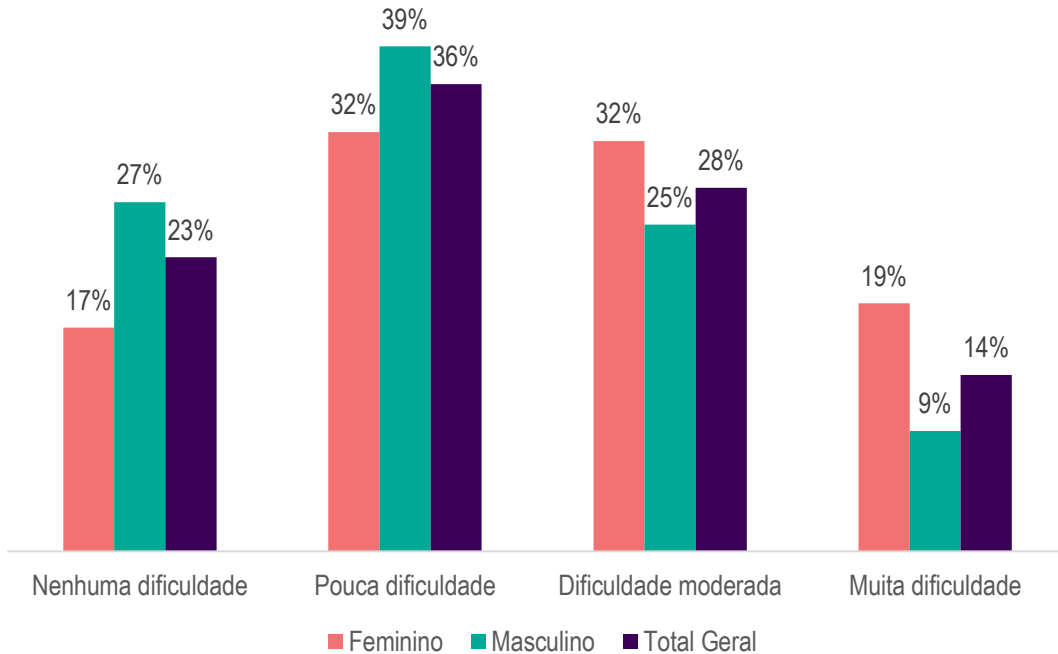
Relacionar com fornecedores:



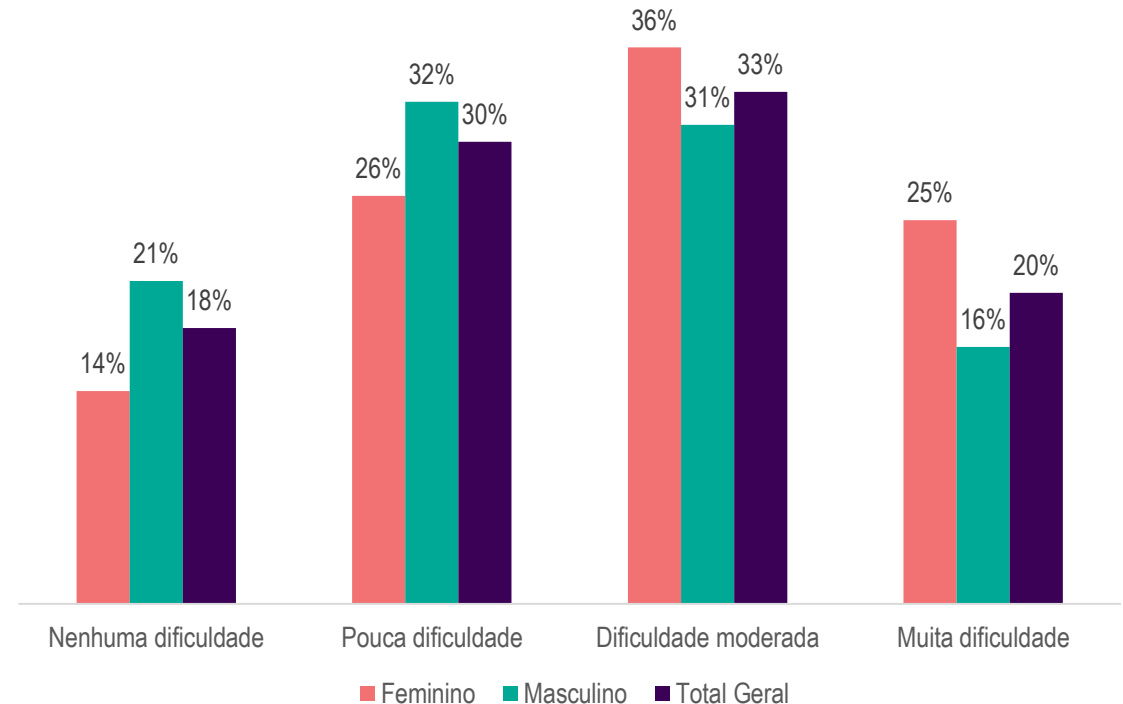
Amostra: 1969.

Dificuldades de Gestão – Relacionadas ao Empreendedor

Ter conhecimento, organização e controle sobre os processos da empresa:



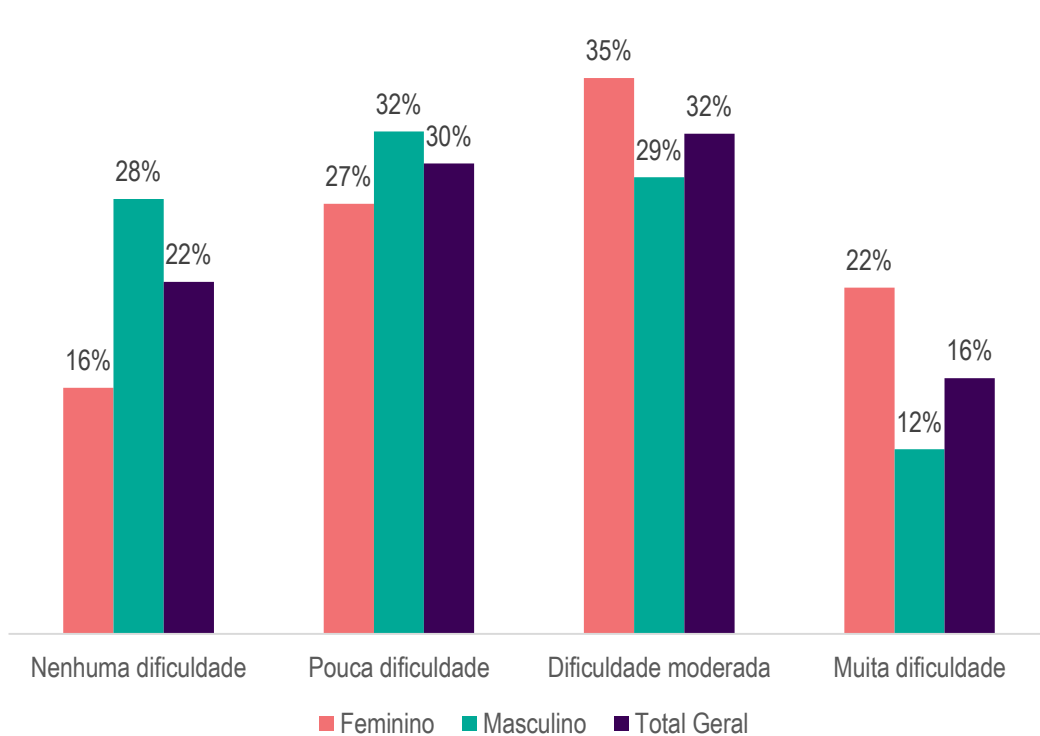
Planejar os próximos passos da empresa (planejamento estratégico):



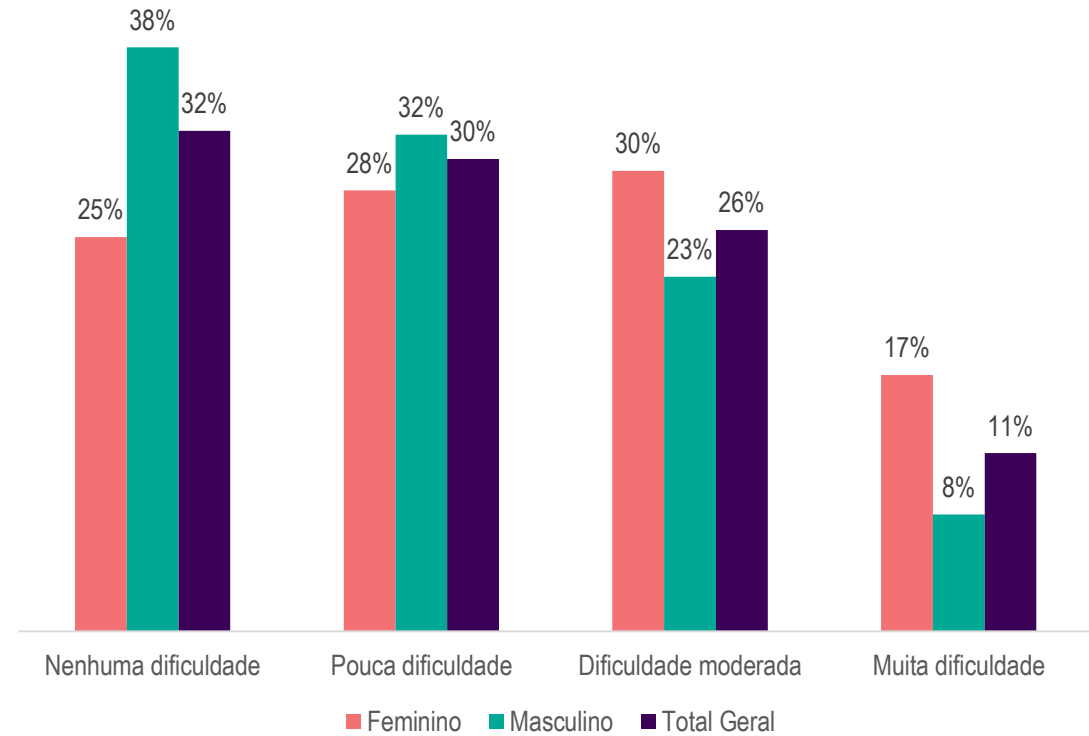
Amostra: 1969.

Dificuldades de Gestão – Relacionadas ao Empreendedor

Lidar com a pressão/responsabilidade de gerir o negócio:

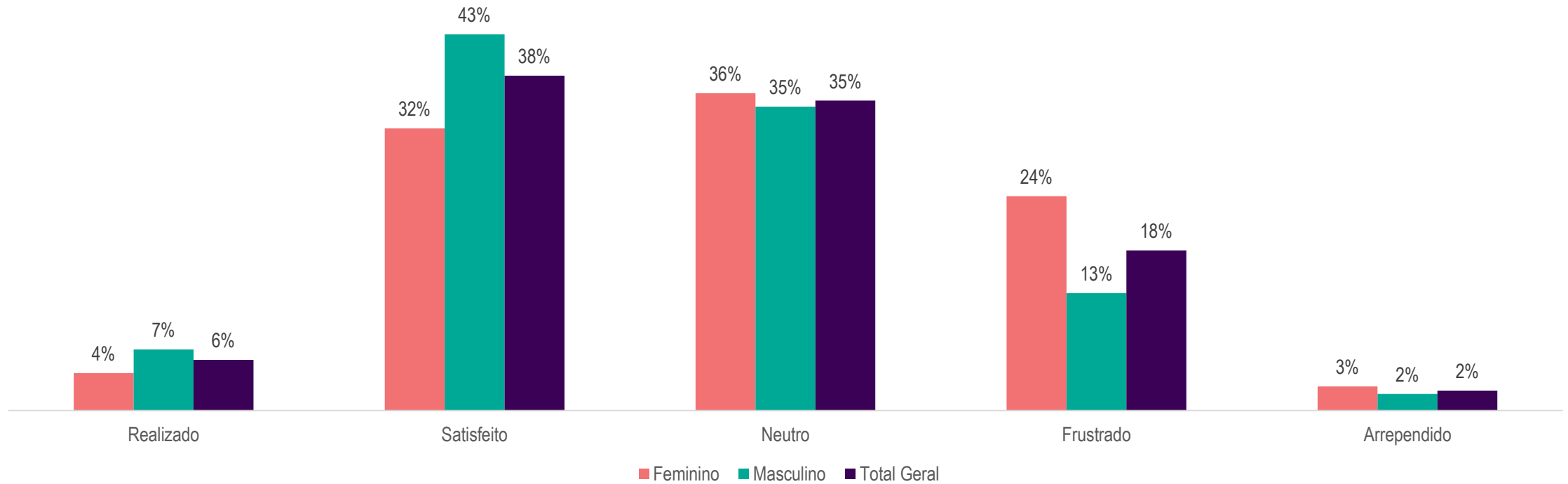


Assumir a carga de tarefas/funções:



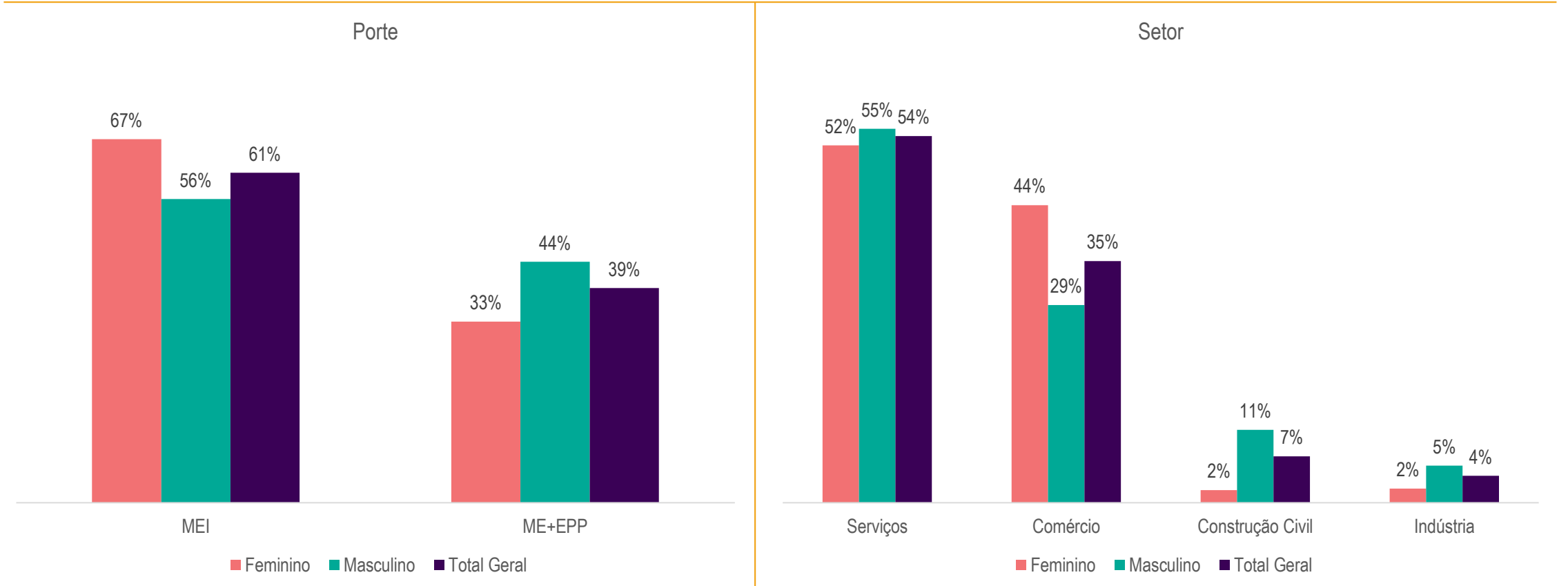
Avaliação quanto às Expectativas Iniciais

Considerando suas expectativas iniciais, no momento de abertura, como você está se sentindo sobre o seu negócio hoje?



Amostra: 1969.

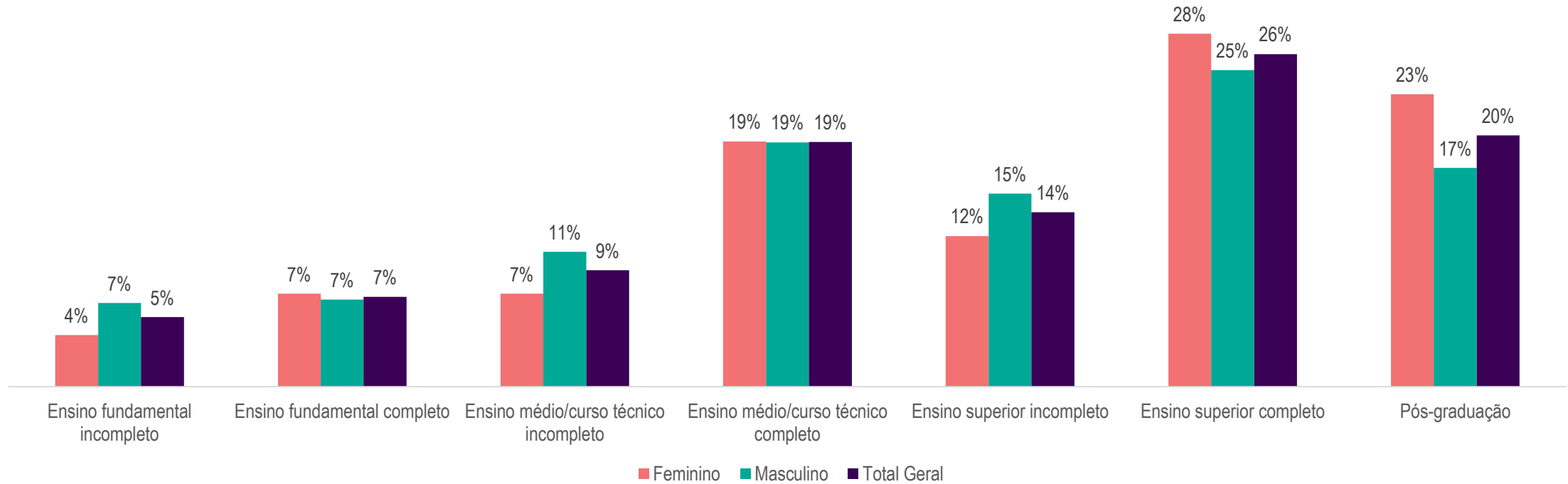
Perfil dos Respondentes



Amostra: 1969.

Perfil dos Respondentes

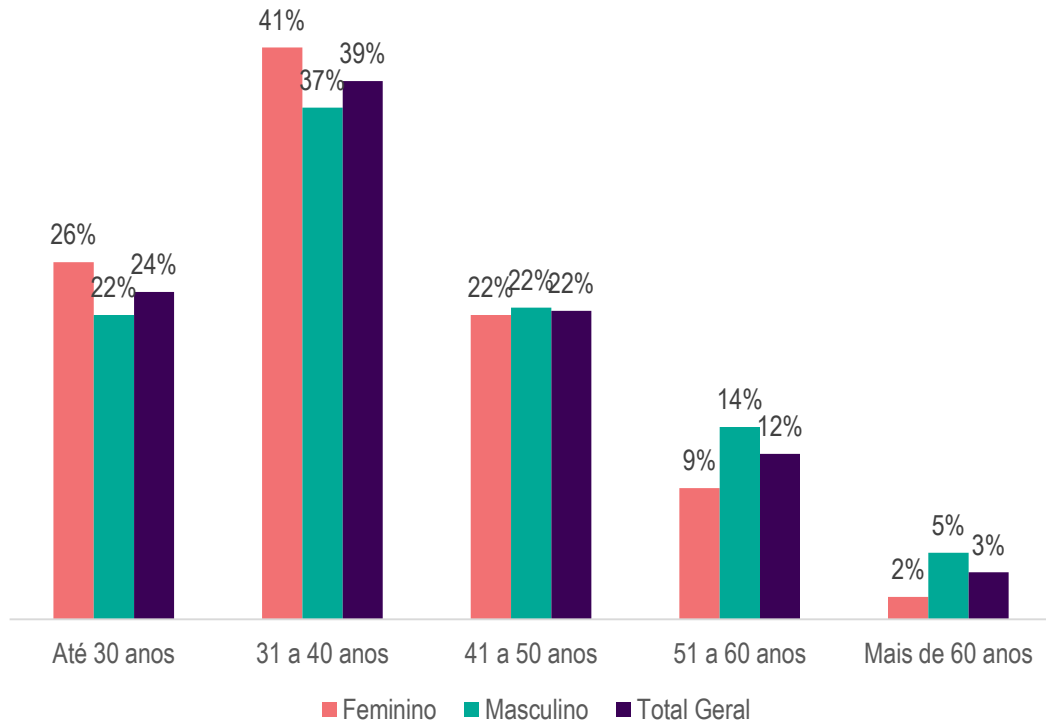
Escolaridade



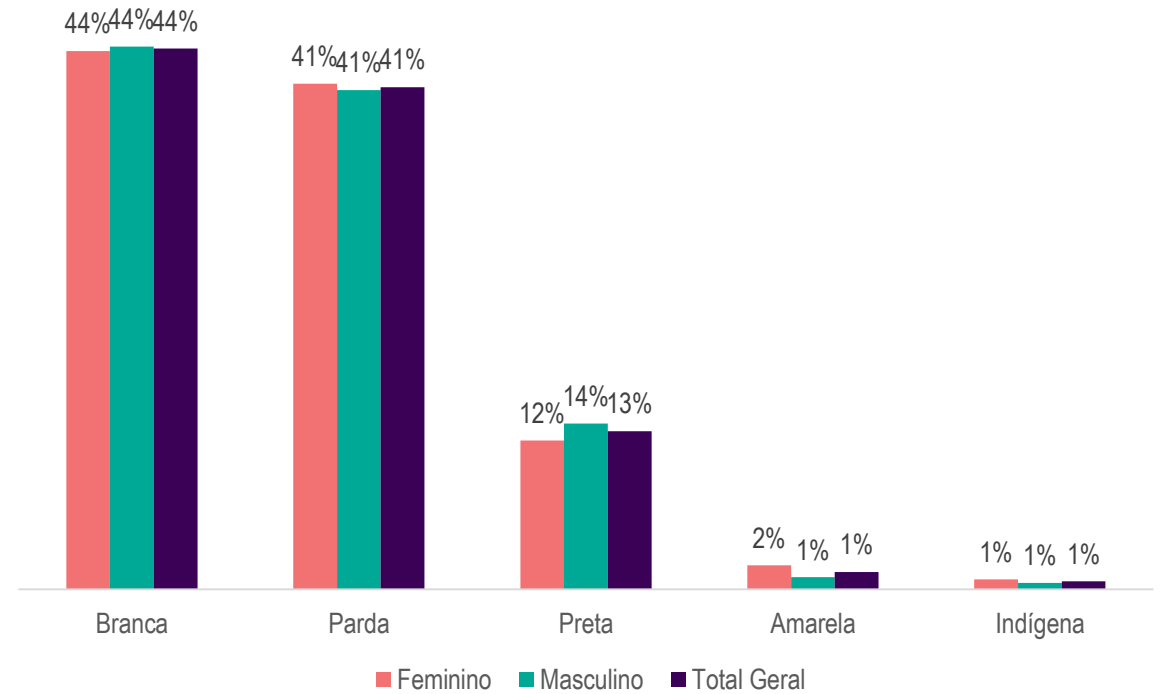
Amostra: 1969.

Perfil dos Respondentes

Faixa Etária



Raça/Cor



Amostra: 1969.