

Guia para mulheres que querem empreender do zero



Índice

| | |
|---|----|
| Introdução | 3 |
| Passos iniciais para abrir um negócio..... | 4 |
| Responsabilidades e recursos de uma empreendedora de sucesso..... | 9 |
| Benefícios e desafios do empreendedorismo feminino..... | 13 |
| Conclusão..... | 16 |
| Sobre o Sebrae..... | 17 |

Introdução

Com o crescimento do número de proprietárias de empresas chegando a 35% do total em 2023, o **empreendedorismo feminino** tem chamado cada vez mais atenção como elemento de desenvolvimento econômico.

Ainda que sua relevância esteja em evidência, as empreendedoras continuam encontrando dificuldades, especialmente as relacionadas aos papéis de gênero. Entretanto, cabe perceber que suas iniciativas também servem para superar tais situações.

Não à toa, a falta de oportunidades no mercado de trabalho ou para atuarem no que gostam e a necessidade de independência financeira são fortes impulsionadores por trás de seus projetos.

Neste guia tão prático quanto inspirador, as mulheres que desejam começar seu próprio negócio vão encontrar informações que abordam desde os primeiros passos até os desafios que enfrentam para ter sucesso.

Você está pronta para construir algo do zero e transformar sua vida? Aproveite este e-book para saber como iniciar e o que faz diferença.

Passos iniciais para abrir um negócio



Para começar, abordaremos o que é imprescindível para abrir um negócio.

Propósito e nicho de atuação

Muitos empreendimentos abertos e liderados por mulheres se concentram em atividades consideradas tipicamente femininas. Logo, segmentos de beleza, vestuário, alimentação, ensino e cuidado predominam.

Mas isso não significa que o empreendedorismo feminino deva se limitar a essas opções, ao mesmo tempo que a possibilidade de buscar outros caminhos não torna essas propostas ruins. O verdadeiro succeso baseia-se na aliança entre interesses, habilidades e oportunidades de mercado.

Nesse sentido, decidir qual será o ramo econômico em que investir envolve dois passos:

- 1. descobrir seu propósito;**
- 2. encontrar a demanda.**

Algumas questões podem ajudar nesse processo. Dessa forma, vale se perguntar: “quais características pessoais que tenho sempre foram desta-

cadas e chamaram atenção?” Como transformar minhas paixões em produtos ou serviços?, “Qual problema essas soluções resolvem?” e “Quem é o público interessado nelas?”

Basicamente, essa análise parte do autoconhecimento, seguindo por uma pesquisa ampla mercadológica e de tendências, para construir um plano de negócios adequado.

Planejamento estratégico

Independentemente dos motivos que levaram cada uma ao caminho do empreendedorismo, o planejamento não pode ser negligenciado. Afinal, ele oportuniza que as decisões empresariais sejam tomadas de forma embasada, aumentando sua exatidão e minimizando os erros.

A lógica por trás disso é simples: com informações claras, fica mais fácil eliminar o que não agrupa e optar pelo que melhor se encaixa nos objetivos. Mais que isso, evita o desperdício com o que não ajuda ou, até mesmo, atrapalha o progresso corporativo.

Na prática, o modelo de negócio Canvas é uma

opção efetiva para estruturar as ideias. Essa ferramenta permite descrever e correlacionar elementos necessários para viabilizar o funcionamento do empreendimento, a exemplo de:

- **proposta de valor** cuja base é o propósito da empreendedora. Essa informação geralmente dispõe acerca do produto ou serviço, mas também serve para evidenciar os diferenciais que agradam os potenciais compradores;
- **atividades-chave** em que todas as ações, processos e fluxos operacionais que geram resultados são listados com seus respectivos procedimentos, pontos de atenção ou demais dados pertinentes;
- **público-alvo** em que os segmentos e os perfis de consumidores são delimitados, contemplando da demografia até o comportamento de compra para que a empresa foque em estratégias específicas capazes de aumentar as chances de conversão;
- **canais distribuição**, vendas e comunicação abrangem todos os meios que tornam possível manter contato, atrair e atender a clientela durante a jornada;
- **relacionamento com clientes** aborda as formas como esse atendimento será desenvolvido,

indicando métodos e modelos para sua aplicação;

- **parcerias** se destinam a tratar dos stakeholders — fornecedores, investidores etc. — que possibilitem que o projeto progride sem interrupções ou falhas;
- **fontes de receita** buscam identificar como esse estabelecimento ganha dinheiro. Isto é, modos de monetização e oferta;
- **recursos** englobam pessoas, tecnologias, materiais e outros aspectos que precisam estar disponíveis para que a operação entre em andamento;
- **estrutura de custos** resume gastos e investimentos indispensáveis à instalação ou manutenção da organização empresarial.

Formalização do negócio

Até aqui a ideia foi descrever “o que” e “como” a empresa vai funcionar, concorda? Mas colocar todos esses planos em andamento só é legalmente possível com a formalização. O marco desse processo é a **abertura de um CNPJ**.

Nesse momento, é vital ter muita atenção. A depender da natureza jurídica, do porte e do regime

tributário, serão necessários diferentes procedimentos, além da entrega de documentos específicos de:

- identificação dos sócios — CPF, RG etc.;
- registro do imóvel em que o estabelecimento funcionará — IPTU, matrícula e/ou outro;
- constituição — Requerimento de Empresário, Certificado da Condição de Microempreendedor Individual, Estatuto, entre outros.



Quem optar por ser Microempreendedora Individual (MEI), por exemplo, consegue efetuar essa tarefa online e depois apenas precisa ir à prefeitura para conseguir alvarás ou outras licenças.

Uma dica é verificar o portal do município, uma vez que em várias localidades isso também pode ser feito pela internet. Outra informação relevante é que MEIs não pagam taxas junto a órgãos públicos, nem precisam ter um contador.

Apesar disso, contar com o apoio desses profissionais evita erros, especialmente porque essa modalidade tem limitações quanto a atividades, faturamento, valor de compra e número de funcionários. Inclusive, o [Sebrae](#) tem canais de atendimento e projetos exclusivos para apoiar essas empreendedoras.

Os demais formatos — Empresário Individual, Sociedade Limitada, Sociedade Simples, Sociedade Anônima etc. — precisarão passar por algumas etapas a mais. A começar por definir os CNAEs e o modelo de tributação visando elaborar o Contrato Social. Em seguida é hora de:

- averiguar a viabilidade;
- se registrar na Junta Comercial;
- obter o NIRE;
- se cadastrar na Receita Federal;
- requerer a inscrição estadual ou municipal; recolher os encargos cabíveis.

Por serem obrigados a efetuar a escrituração contábil, o ideal é consultar uma assessoria desde o início para ela indicar o melhor enquadramento. Assim, não há a possibilidade de selecionar um que não seja o mais favorável.

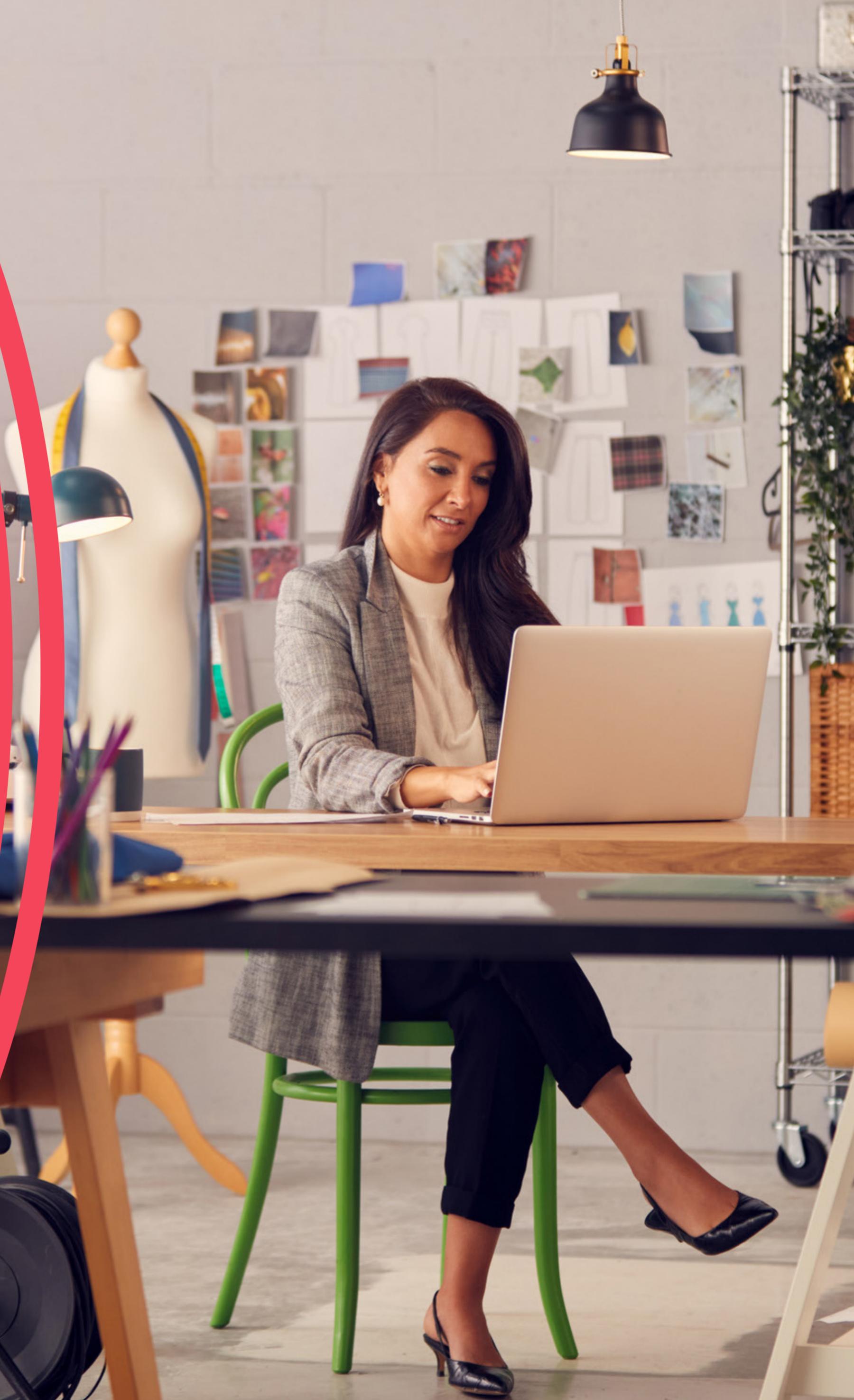
Essa precaução afasta desenquadramentos, multas e ações administrativas ou judiciais por parte dos entes competentes. Tais riscos ainda são razão para oficializar o negócio — algo que, complementarmente, gera vantagens para:

- **ter acesso a crédito;**
- **emitir notas fiscais;**
- **realizar cobranças formais;**
- **conseguir subsídios;**
- **participar de licitações;**
- **contratar soluções de pagamento;**
- **abrir conta bancária para a PJ**
- **garantir benefícios previdenciários.**

Após, seguem os trâmites para autorização de instalação, localização e funcionamento. Nessa fase, costuma ser preciso fazer licenciamento ambiental ou sanitário.



Responsabilidades e recursos de uma empreendedora de sucesso



Com os passos iniciais realizados, é hora de fazer o negócio funcionar em busca de ser uma [empreendedora de sucesso](#). Desde questões comuns a todas as empresas até aspectos do empreendedorismo feminino são parte do que mostraremos a seguir.

Obrigações legais e contábeis

A formalização é a primeira das obrigações legais, mas não a única. MEIs que têm o mais simplificado modelo de tributação, devem:

- **pagar as guias DAS** mensalmente no valor fixo correspondente à sua categoria;
- **emitir notas fiscais** se comercializar produtos ou serviços para outras pessoas jurídicas;
- **preencher o relatório mensal;**
- **entregar uma declaração anual.**

Empresas do Simples Nacional, do Lucro Real, Presumido ou Arbitrado têm responsabilidades semelhantes, só que mais complexas, sendo algumas:

- o **recolhimento de impostos** municipais, estaduais e federais;

- a renovação de **autorizações, alvarás e licenças;**
- o envio de **informações, demonstrativos, balanços etc.;**
- a escrituração das movimentações em seus respectivos registros.

De qualquer forma, manter o pagamento de tributos em dia evita multas, desenquadramentos e outras sanções que afetam a capacidade de um empreendimento funcionar normalmente.

Nesse cenário, o planejamento, a organização e o controle financeiro fazem grande diferença. Basta perceber que a partir de um fluxo de caixa previsto e monitorado corretamente é viável:

- antecipar o risco de baixa **liquidez** para quitar as despesas corporativas;
- verificar os índices e projeções de **inadimplência;**
- promover **investimentos** que aumentam a produtividade.

Educação e capacitação

Todo o profissional precisa de aprendizado conti-

nuo para ter sucesso **em um ambiente de negócios altamente competitivo e em um momento econômico de grande imprevisibilidade** como o atual.

Vale notar que isso é ainda mais impactante para quem empreende por aceitar o risco de investimento e ter elevada responsabilidade com a sobrevivência de outros — funcionários e fornecedores, por exemplo.

Quanto à educação formal, as mulheres saem em vantagem, à medida que 68% delas têm ensino médio, superior ou pós, em contraste a 54% dos homens. Porém, não se trata apenas desse tipo de conhecimento que deve ser expandido.

O desenvolvimento continuado também se volta a **projetos, capacitações e iniciativas capazes de instrumentalizar empresárias em relação às demandas que gerenciar sua própria empresa apresenta.**

Desde formações sobre legislações, gestão financeira ou controle de estoques até aquelas que abordam inovação, estratégia, gerenciamento de pessoas, habilidades socioemocionais, entre mui-

tas outras questões, são opções úteis.

O Sebrae conta com diversos formatos de cursos e oficinas. Além disso, ter a orientação de profissionais especializados, como mentores e consultores, é mais uma maneira de se desenvolver.

Por fim, seguir na busca ativa pelo saber faz as gestoras descobrirem oportunidades a partir de tendências surgindo. As áreas de marketing e vendas passaram por esse processo nos últimos anos, com a adoção de novas tecnologias transformando a abordagem do cliente. Logo, não deixe de ficar atenta para sair na frente das novidades.



Networking e comunidades de apoio

Entre os desafios do empreendedorismo feminino estão os paradigmas gerados pelo que se considera os papéis adequados a cada gênero. Muitas vezes, eles acarretam dúvidas e inseguranças em mulheres que lideram seus próprios negócios.

Felizmente, uma transformação está se desenvolvendo com mais [lideranças femininas](#) e donas de empresas que são grandes exemplos de boa conduta gerencial, inovação, sucesso e outras características.

Dessa maneira, um dos mais contundentes meios de se fortalecer frente a essas situações, se relacionar com outras empreendedoras que já passaram pelo mesmo e/ou servem de **referência**, está em expansão.

Isso porque articular e manter conexões, construindo uma **rede de apoio**, oportuniza a troca de experiências, facilitando a superação desses contextos. Trata-se de uma medida que pode começar:

- conhecendo outras empresárias em eventos e

cursos;

- fazendo contatos pela internet em comunidades e grupos;
- cultivando conversas pelos canais digitais;
- disponibilizando apoio e orientação;
- usando as redes sociais para indicar os projetos das demais;
- criando momentos de desenvolvimento coletivos.



Benefícios e desafios do empreendedorismo feminino



Alguns dos desafios ligados ao empreendedorismo feminino já foram mencionados neste e-book. No entanto, sua compreensão depende do aprofundamento dessas questões. Ademais, cabe observar o outro lado e conhecer os benefícios que estão atraindo mais e mais mulheres para o mundo dos negócios.

As dificuldades que vão além da burocracia

A burocracia é um desafio que todo empresário brasileiro cita, seguido dos altos impostos e dos problemas logísticos do país. Entretanto, as empreendedoras encontram tanto **dificuldades estruturais quanto sociais**.

Muito além de uma visão subjetiva das diferenças, os dados corroboram esse cenário. Segundo levantamento, 25% delas já sofreram discriminação por esse motivo e 42% presenciaram outra mulher passando por tal situação.

Mais que isso, outra pesquisa demonstra que 41% das empresárias afirmam perceber o **preconceito de clientes, fornecedores e outros stakeholders**, enquanto 37% indicam ter menos oportunidades.

Esse último aspecto não é uma mera sensação. Para se ter uma ideia, um estudo Sebrae Nacional a partir de informações do Banco Central mostra que:

- a taxa média aplicada a financiamentos corporativos em geral fica em 36,8% por ano e para mulheres esse número sobe para 40,6%;
- mesmo representando 40% do total das operações do tipo realizadas no primeiro trimestre de 2024, elas só receberam 29,4% do valor movimentado.

Ou seja, pegam uma porção menor e pagam mais por esse crédito. A esse contexto se soma algo mais pessoal e, ainda assim, impactante: a dupla jornada de trabalho.

Gerada pela responsabilidade de cuidar da casa, dos filhos e dos idosos, bem como pela necessidade de manter a harmonia familiar e a felicidade conjugal, essa carga recai majoritariamente sobre a população feminina. De acordo com o IBGE, elas dedicam 9,6 horas por semana a mais que os parceiros a essas atividades.

Superar tantos fatores contrários nem sempre é

fácil. Mas iniciativas que englobam o [Sebrae De-las](#), programas de investimentos direcionados e grupos de apoio femininos estão fazendo a diferença.

Além disso, a resiliência é uma característica daqueles que buscam o sucesso. Afinal, encontrar alternativas é parte da administração e uma poderosa ferramenta para se colocar em destaque.

Oportunidades e vantagens que empoderam

Os muitos motivos que levam as mulheres a seguir o caminho do empreendedorismo deixam evidente que as empreendedoras entendem com clareza as vantagens e oportunidades disso.

Para elas, **autonomia, liberdade financeira, superação de limitações no mercado de trabalho e melhores possibilidades econômicas** se juntam a **realização pessoal e flexibilidade** como propulsores dessas iniciativas. Basta observar esta lista para perceber o quanto esses são ganhos importantes para a independência feminina e para a sociedade.

Ademais, elas contratam com maior frequência

pessoas de grupos minoritários, contribuindo para o desenvolvimento social. A partir dessa atitude, tornam seus projetos **mais inovadores e diversificam o ambiente corporativo**.

Ou seja, o sucesso dessas empresárias que transformam suas vidas por meio de seus negócios cria perspectivas para todos, promovendo mais competitividade enquanto respondem a demandas tradicionalmente negligenciadas com novas soluções.



Conclusão

Empreender é desafiador, mas tem o poder de transformar vidas. Com este e-book, é possível entender o panorama do empreendedorismo feminino a partir de dados. Ainda, as mulheres que estão ou desejam entrar nessa jornada encontram dicas relevantes sobre os passos iniciais e as responsabilidades envolvidas.

Que tal dar o primeiro passo rumo ao seu futuro como empreendedora com a ajuda do Sebrae? [Entre em contato!](#)



O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma entidade privada desenvolvida com o intuito de **auxiliar os empreendedores na gestão e no crescimento dos negócios**. Temos unidades em todo o território nacional e ampla experiência de mercado.

Buscamos construir oportunidades em conjunto, oferecendo capacitações, oficinas, consultorias e diversos serviços para auxiliar empresários a alcançarem prosperidade nos negócios. Atuamos nas frentes de **fortalecimento do emprendedorismo e no estímulo à formalização dos negócios**, buscando a criação de soluções criativas junto aos empresários.