



EMPREENDEDORAS NEGRAS EM SÃO PAULO

RELATÓRIO CONSOLIDADO DE PESQUISA

INSTITUTO
**LOCO
MOTIVA**



OBJETIVOS

Esse projeto teve como objetivo **fornecer subsídios para apoiar as empreendedoras negras da região metropolitana de São Paulo, incluindo estratégias de fomento e políticas públicas que ampliem as oportunidades desse segmento fundamental para a sociedade e para a economia.**

Para tal, conduzimos um amplo estudo para escutar essas empreendedoras, considerando múltiplas dimensões de seu cotidiano e relação com seus negócios, incluindo suas rotinas, trajetórias pessoais e profissionais, organização financeira, desafios e demandas para gerir seus negócios.

O PROJETO FOI DIVIDIDO EM 3 FASES:



A. MAPEAMENTO E ANÁLISE DE CONHECIMENTOS PRÉVIOS

Sistematizamos e analisamos as informações disponíveis sobre empreendedoras negras, a partir de dados proprietários e públicos, além da sistematização projetos existentes para apoiar seus negócios para termos um conhecimento inicial comum e repactuarmos o foco das demais etapas.



B. DEEP DIVE NAS ATITUDES E COMPORTAMENTOS DAS MULHERES NEGRAS EMPREENDEDORAS

A segunda fase teve como objetivo analisar as percepções, atitudes e comportamentos das empreendedoras negras de São Paulo, identificando padrões e especificidades na maneira como essas mulheres estruturam seus cotidianos e pensam os desafios e potencialidades de sua atividade empreendedora.



C. DEEP DIVE NOS NEGÓCIOS E MAPEAMENTO DE SOLUÇÕES PARA PROMOVER SAÚDE FINANCEIRA

Realizamos imersões com mulheres empreendedoras negras para entender seu cotidiano, saúde financeira e riscos de instabilidade, apoiando o desenho de soluções de longo prazo.

GRUPOS FOCAIS

Metodologia

Pesquisa qualitativa através
grupos de discussão presenciais.



Amostra

4 grupos focais com 9
participantes cada



Praça

São Paulo (SP)



Mulheres

Entre
25 a 50
anos

Classes

B2CD

- Mulheres negras empreendedoras, residentes em bairros periféricos da cidade de São Paulo e região metropolitana,
- Mínimo de ensino médio completo.
- Formalizadas (MEI, ME, EPP, LTDA etc.)
- Dedicção de no mínimo 30 horas semanais ao negócio.
- Espectro de estabilidade financeira que varia entre menor e maior.

Mulheres mais novas (25 a 35 anos)		Mulheres mais velhas (36 a 50 anos)	
Maior estabilidade financeira	Menor estabilidade financeira	Maior estabilidade financeira	Menor estabilidade financeira
1 grupo	1 grupo	1 grupo	1 grupo
Total de Grupos	4		

Período de campo: 19/02/2024 até 20/02/2024

PESQUISA QUANTITATIVA

Metodologia

Pesquisa
quantitativa presencial



Amostra

500
entrevistas



Praça

Região Metropolitana
de São Paulo (SP)



Empreendedoras
negras

Com
**18 anos
ou mais**

Período de campo
**09 a 22 de
abril de 2024**

Cotas
**Faixa etária e
escolaridade**

Margem de erro

4,4 p.p

FILTROS DE PERFIL DO PÚBLICO ALVO

- Residentes da Região Metropolitana de São Paulo;
- Mínimo de ensino médio completo;
- Negócio/trabalho por conta própria representa sua principal ocupação e fonte de renda;
- Faturamento mínimo de um salário mínimo;

A partir dos resultados da primeira etapa (desk research), foi estabelecido como filtro que as etapas seguintes considerariam apenas empreendedoras com escolaridade mínima de ensino médio completo e rendimento do trabalho a partir de 1 salário-mínimo. **Esse recorte representa 44% do perfil geral na RMSP.**

DEEP DIVE NOS NEGÓCIOS E MAPEAMENTO DE SOLUÇÕES

Metodologia

Pesquisa qualitativa usando a técnica da **observação participante**, imersão prolongada, próxima e contínua através da **jornada 360°** e **grupos de discussão online**.

Amostra

12 participantes no total que participaram de todas as etapas, separando no fim **2 grupos focais com 6 participantes cada**.

Praça

São Paulo (SP)



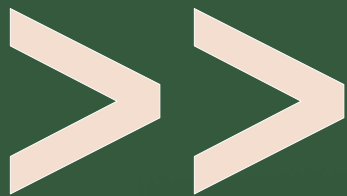
Mulheres

Entre

25 a 50
anos

- Mulheres negras empreendedoras, residentes em bairros periféricos da cidade de São Paulo e região metropolitana,
- Formalizadas (MEI, ME, EPP, LTDA etc.)
- Empreendedoras com uso de múltiplas estratégias mobilizadas no negócio

Metodologia	Observações	Comunidade	Grupos de discussão online	
Grupos	-	-	GRUPO 1	GRUPO 2
Participantes	12	12	6	6



DIMENSIONANDO O EMPREENDEDORISMO FEMININO NEGRO



DIMENSIONAMENTO DO PÚBLICO



*Região Metropolitana de São Paulo

**ESTAMOS FALANDO
DE QUASE MEIO
MILHÃO DE
EMPREENDEDORAS
NEGRAS NA RMSP**

Na **Região Metropolitana de São Paulo**, são

473 mil

**Mulheres negras
empreendedoras**

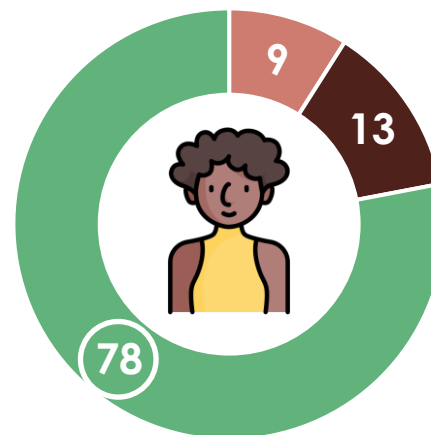
negras no Brasil

E QUAIS AS CARACTERÍSTICAS DOS NEGÓCIOS DAS EMPREENDEDORAS NEGRAS BRASILEIRAS?



8 EM CADA 10
EMPREENDEDORAS NEGRAS
TRABALHAM SOZINHAS, E
APENAS 13% SÃO CONTA
PRÓPRIA MAS CONTAM COM
A AJUDA DE OUTRAS
PESSOAS NO NEGÓCIO,

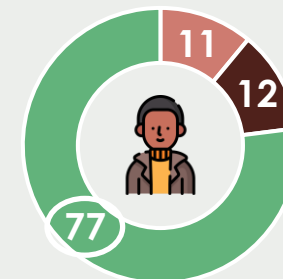
% TRABALHO DE TERCEIROS NO NEGÓCIO



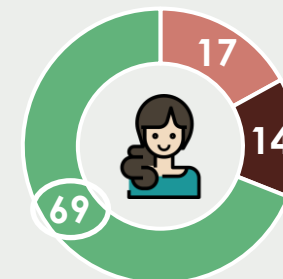
- Empregadores
- Conta própria e trabalha com outras pessoas*
- Conta própria e trabalha sozinha

EMPREENDEDORES

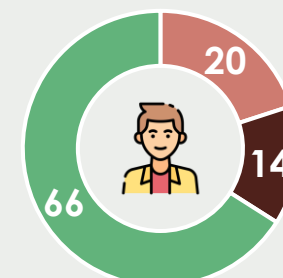
HOMENS NEGROS



MULHERES BRANCAS



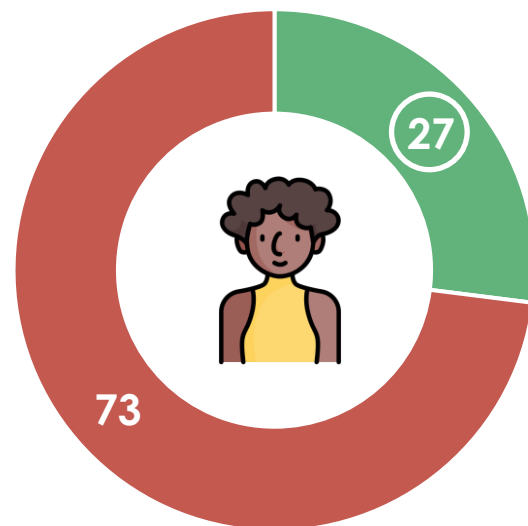
HOMENS BRANCOS



APENAS 27% DAS
EMPREENDEDORAS
NEGRAS POSSUEM CNPJ.

ENTRE EMPREENDEDORAS
BRANCAS A
FORMALIZAÇÃO SOBE
PARA 45%.

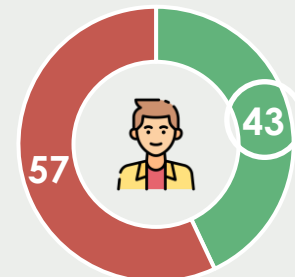
% FORMALIZAÇÃO DE EMPREENDEDORAS NEGRAS



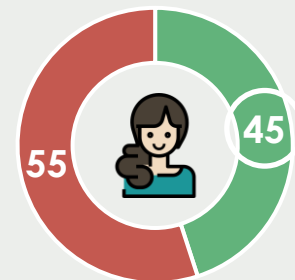
■ Possui CNPJ ■ Não possui CNPJ

EMPREENDEDORES

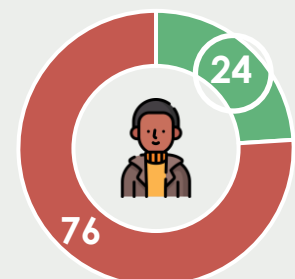
HOMENS BRANCOS



MULHERES BRANCAS



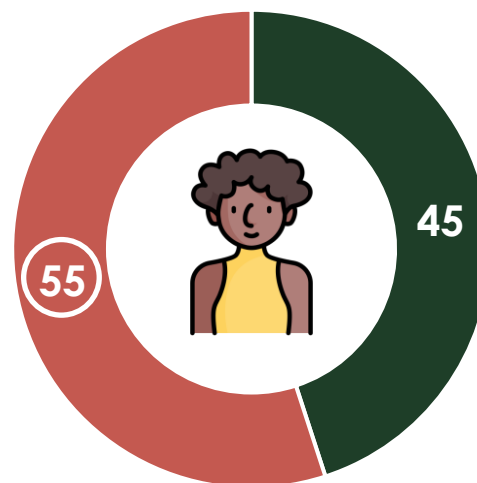
HOMENS NEGROS



**MAIORIA DOS
EMPREENDEDORES NEGROS,
SEJAM HOMENS OU MULHERES,
NÃO CONTAM COM UM
ESTABELECIMENTO ESPECÍFICO
PARA O FUNCIONAMENTO DE
SEU NEGÓCIO.**

**ESSA REALIDADE SE INVERTE
ENTRE PESSOAS BRANCAS
EMPREENDENDO.**

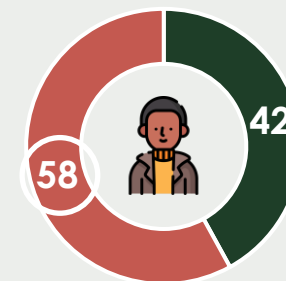
% LOCAL DE TRABALHO DAS EMPREENDEDORAS NEGRAS



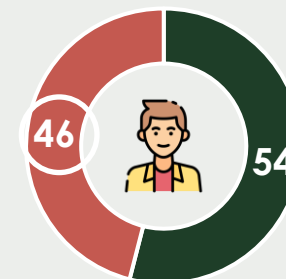
- Possui estabelecimento específico
- Não possui estabelecimento específico

EMPREENDEDORES

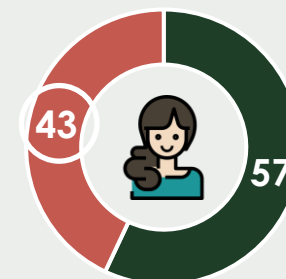
HOMENS NEGROS



HOMENS BRANCOS



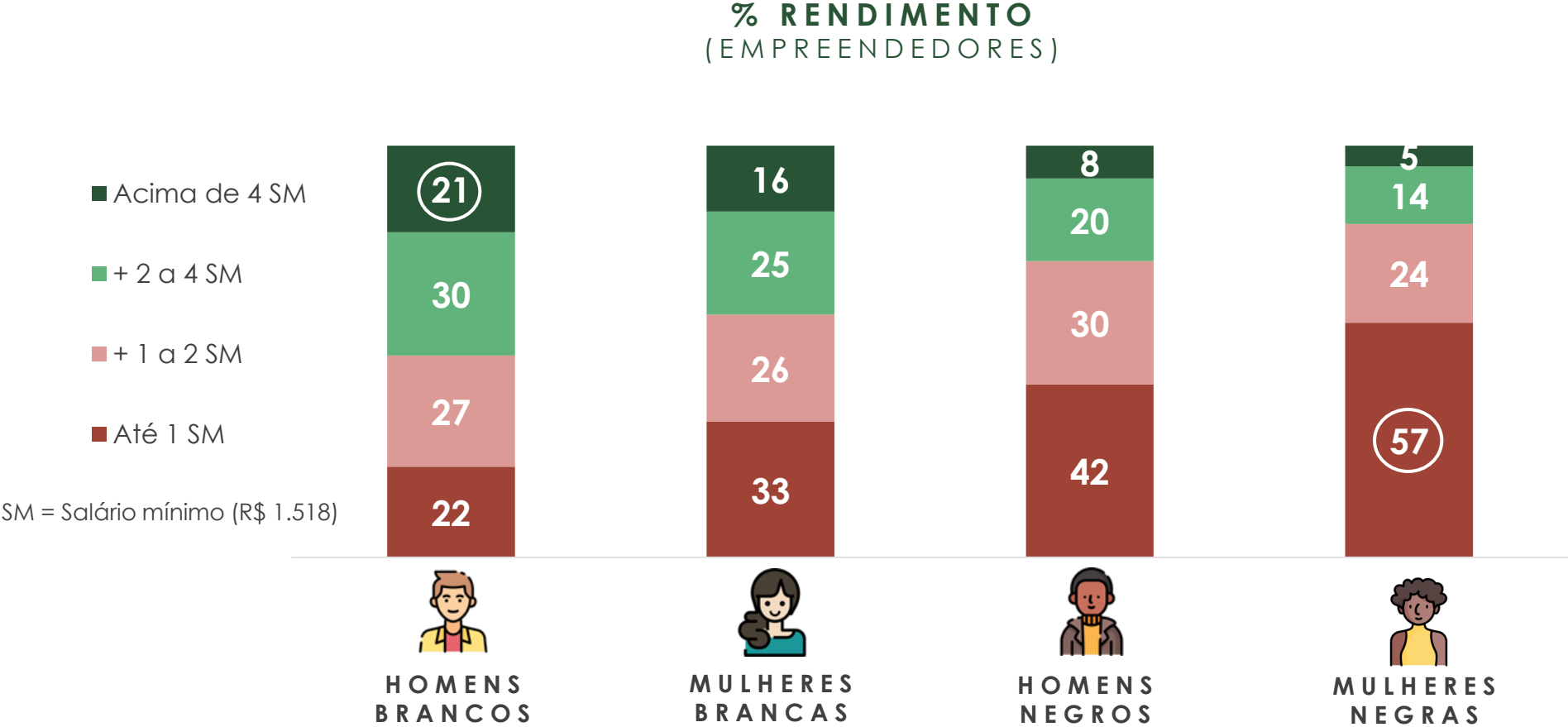
MULHERES BRANCAS



QUAL O RENDIMENTO QUE AS EMPREENDEDORAS NEGRAS OBTÉM COM SEUS NEGÓCIOS?

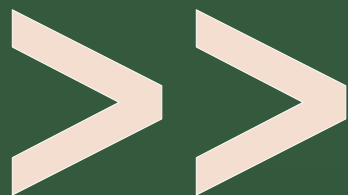


6 EM CADA 10 EMPREENDEDORAS NEGRAS GANHAM ATÉ 1 SALÁRIO MÍNIMO COM SEU NEGÓCIO, ENQUANTO ENTRE HOMENS BRANCOS ESSA PROPORÇÃO CAI PARA 22%. APENAS 5% DAS MULHERES NEGRAS EMPREENDEDORAS GANHAM MAIS DE 4 S.M



QUAIS SÃO AS TRAJETÓRIAS QUE LEVAM AS MULHERES NEGRAS AO EMPREENDEDORISMO E OS DESAFIOS QUE ENFRENTAM NESSE CAMINHO?



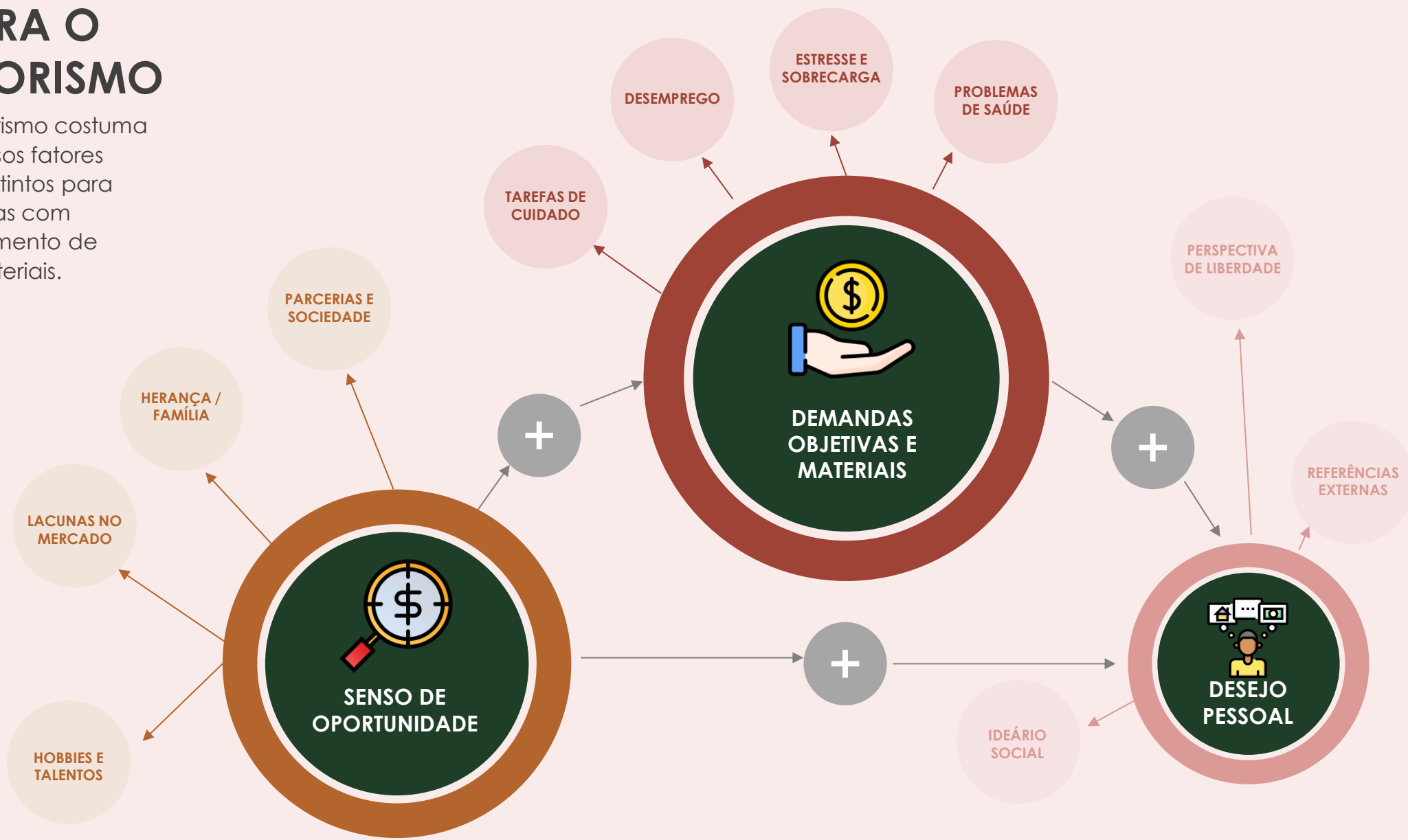


TRAJETÓRIAS E DESAFIOS DO EMPREENDEDORISMO FEMININO NEGRO



GATILHOS PARA O EMPREENDEDORISMO

O início do empreendedorismo costuma ser impulsionado por diversos fatores interligados, com pesos distintos para cada empreendedora, mas com predominância do atendimento de demandas objetivas e materiais.

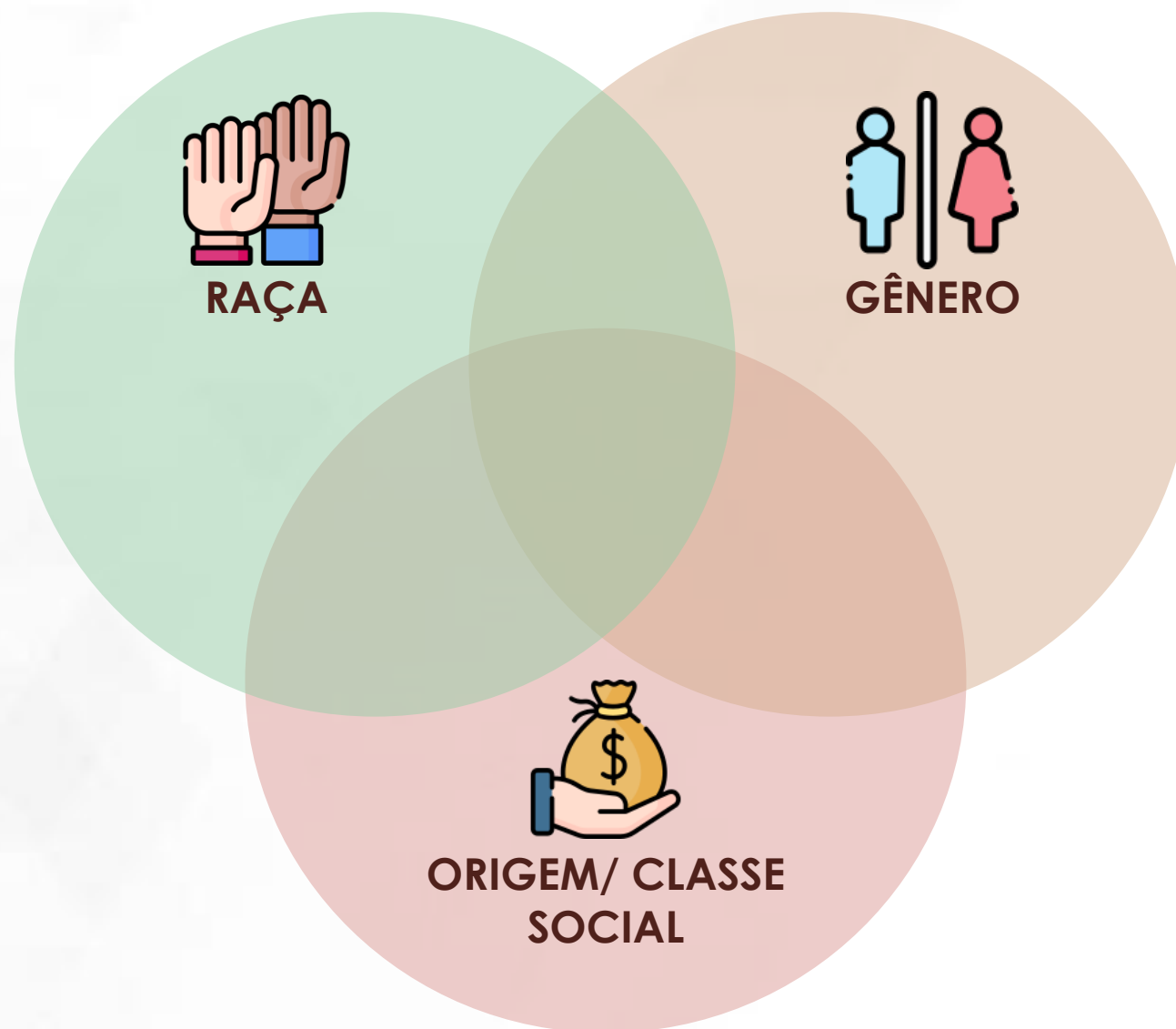


○ “GATILHO” PRINCIPAL CITADO QUE LEVOU AS MULHERES NEGRAS OUVIDAS AO EMPREENDEDORISMO COSTUMA VIR DA NECESSIDADE DE ATENDER DEMANDAS PRÁTICAS

- Porque elas próprias ou alguém da família com que dividem o orçamento doméstico **ficaram desempregados ou tiveram diminuição de renda.**
- **Por precisarem deixar o emprego** em função da maternidade, de situações de assédio por parte de chefes etc.
- **Uma vez sem emprego, as mulheres negras principalmente têm dificuldades de reinserção no mercado de trabalho**, seja por falta de capacitação, dificuldade de deslocamento, remuneração inadequada etc.
- Essas situações de necessidade tornam-se ainda mais **frequentes e urgentes** devido a aspectos conjunturais, como **crises econômicas e aprofundamento da precarização do trabalho.**

ESSAS SITUAÇÕES DE NECESSIDADE
SÃO APROFUNDADAS E
COMPLEXIFICADAS A PARTIR DOS
MARCADORES SOCIAIS DE DIFERENÇA
(RAÇA, GÊNERO E ORIGEM/ CLASSE
SOCIAL) E DAS DESIGUALDADES
DECORRENTES DELES.

EM GERAL, SÃO MARCADORES QUE
ATUAM DE MANEIRA NÃO ISOLADA,
MAS INTERSECCIONAL, AFETANDO
MAIS INTENSAMENTE AS MULHERES
NEGRAS DE BAIXA RENDA:

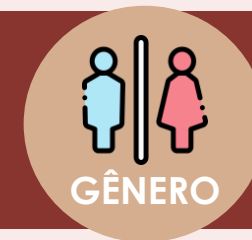




DESIGUALDADES DE GÊNERO GERAM SOBRECARGAS E OPRESSÕES ESPECÍFICAS, COMO AS TAREFAS DOMÉSTICAS DE CUIDADOS E A VIOLÊNCIA DE GÊNERO

- **Mulheres, principalmente as de baixa renda**, que contam com menor rede de apoio e acesso a políticas públicas, **enfrentam desafios devido ao acúmulo de responsabilidades domésticas e atividades de cuidados** somadas ao trabalho remunerado.
- Além disso, vivenciam de maneira mais frequente **o assédio moral ou sexual em empregos formalizados**, que gera **traumas psicológicos e pode as levar ao desemprego**, com dificuldade de reinserção no mercado de trabalho.
- O **empreendedorismo** surge como uma alternativa viável, oferecendo **flexibilidade para equilibrar trabalho e responsabilidades familiares**, além de minimizar a submissão a situações de violência.
- Para mulheres financeiramente dependentes **em casos de violência doméstica**, o **empreendedorismo é uma saída também para conquistar independência financeira** e romper com o ciclo de violência e vulnerabilidade.

MULHERES, SOBRETUDO MULHERES NEGRAS, SÃO QUEM MAIS REALIZA TAREFAS DOMÉSTICAS E DE CUIDADO NO DOMICÍLIO

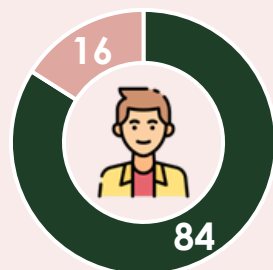


% REALIZAÇÃO DE TAREFAS NO DOMICÍLIO (ENTRE TRABALHADORES)

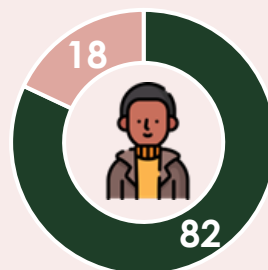
TAREFAS DOMÉSTICAS



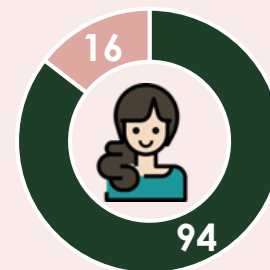
HOMENS
BRANCOS



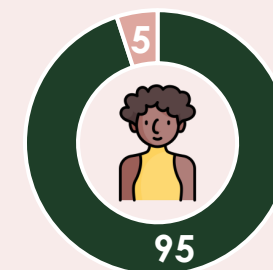
HOMENS
NEGROS



MULHERES
BRANCAS



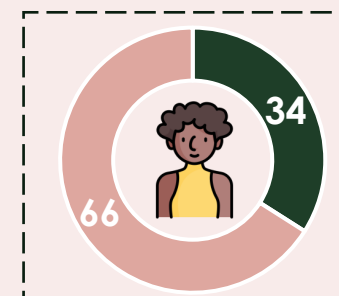
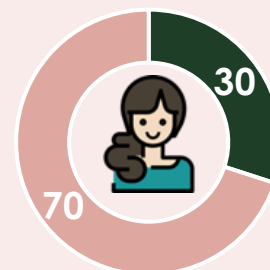
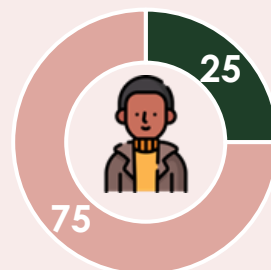
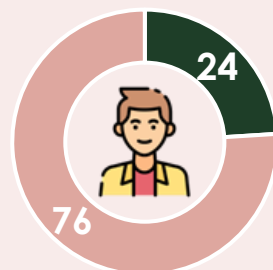
MULHERES
NEGRAS



Sim

Não

CUIDADO



HORAS MÉDIAS (Total)

11

12

19

22



A QUESTÃO RACIAL SOMA-SE ÀS OPRESSÕES DE GÊNERO VULNERABILIZANDO AINDA MAIS AS MULHERES E, ALÉM DISSO, CONDICIONA O EMPREENDEDORISMO A PARTIR DE DOIS EIXOS PRINCIPAIS: EXPERIÊNCIAS DE RACISMO E PERTENCIMENTO ÉTNICO RACIAL

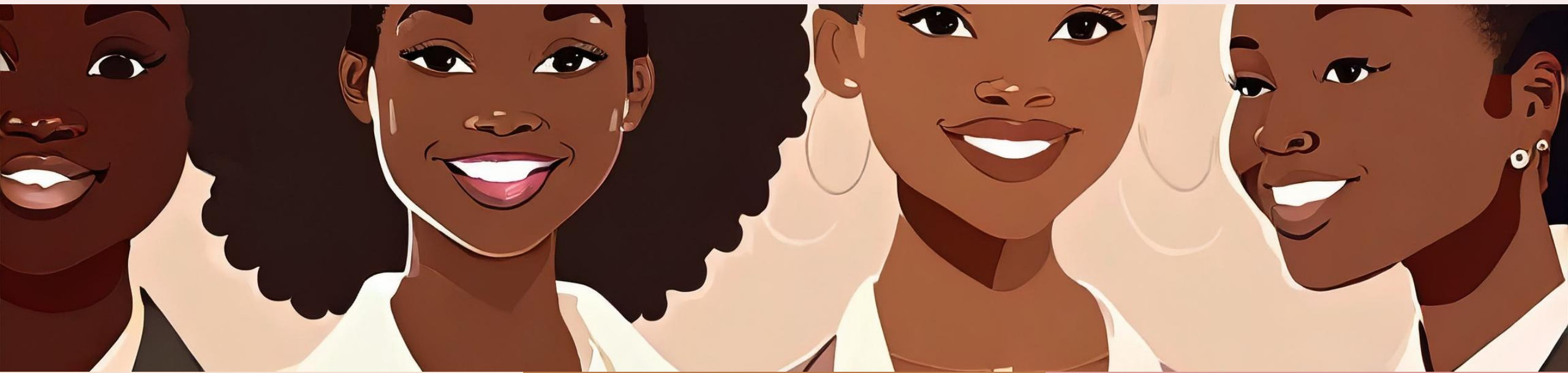
- É muito comum que somada às questões de assédio sexual e moral resultantes da violência de gênero, **em suas experiências no mercado de trabalho muitas mulheres negras vivenciaram experiências de racismo,**
- O empreendedorismo surge como uma saída dessa vulnerabilidade, impulsionado pela necessidade de escapar de **situações de violência** e pelo desejo de preencher lacunas no mercado que negligenciam suas necessidades étnico-raciais.
- Por outro lado, **o pertencimento étnico-racial também pode atuar pela via positiva, quando as mulheres negras notam uma oportunidade para empreender,** a partir da observação da **baixa oferta de produtos ou serviços para a população feminina negra** em seus territórios.



MULHERES NEGRAS EMPREENDEDORAS DE BAIXA RENDA EM ÁREAS DE FAVELAS ENFRENTAM DESAFIOS EXTRAS, COMO ESTIGMA SOCIAL E BARREIRAS TERRITORIAIS, MAS TAMBÉM ENXERGAM OPORTUNIDADES EM SEUS TERRITÓRIOS:

- Mulheres que vivem em territórios associadas à pobreza, vulnerabilidade social e violência, como favelas, **enfrentam estigmas que dificultam a entrada no mercado formal de trabalho.**
- **A localização afastada dos postos de trabalho e restrições devido à criminalidade/ tráfico criam barreiras para empregos fixos,** impulsionando a opção pelo empreendedorismo.
- **A forte conexão comunitária atua como rede de apoio, facilitando a atividade empreendedora** através de trocas de conhecimento e solidariedade, além de favorecer a criação de negócios locais, alinhados às prioridades das mulheres em suas próprias comunidades.

**E, UMA VEZ EMPREENDENDO, COMO
ENXERGAM AS POTÊNCIAS E DIFICULDADES
DO EMPREENDEDORISMO?**





AS EXPERIÊNCIAS DE TRABALHO PRÉVIAS PARA EMPREENDEDORAS NEGRAS, PREDOMINANTEMENTE MARCADAS POR EMPREGOS FIXOS PARA TERCEIROS COM BAIXA REMUNERAÇÃO E PRESTÍGIO, SÃO FREQUENTEMENTE AVALIADAS EM COMPARAÇÃO AO EMPREENDEDORISMO, QUE OFERECE VANTAGENS COMO REALIZAÇÃO PESSOAL, FLEXIBILIDADE, AUMENTO DE GANHOS BASEADO NO ESFORÇO INDIVIDUAL E DINAMISMO.

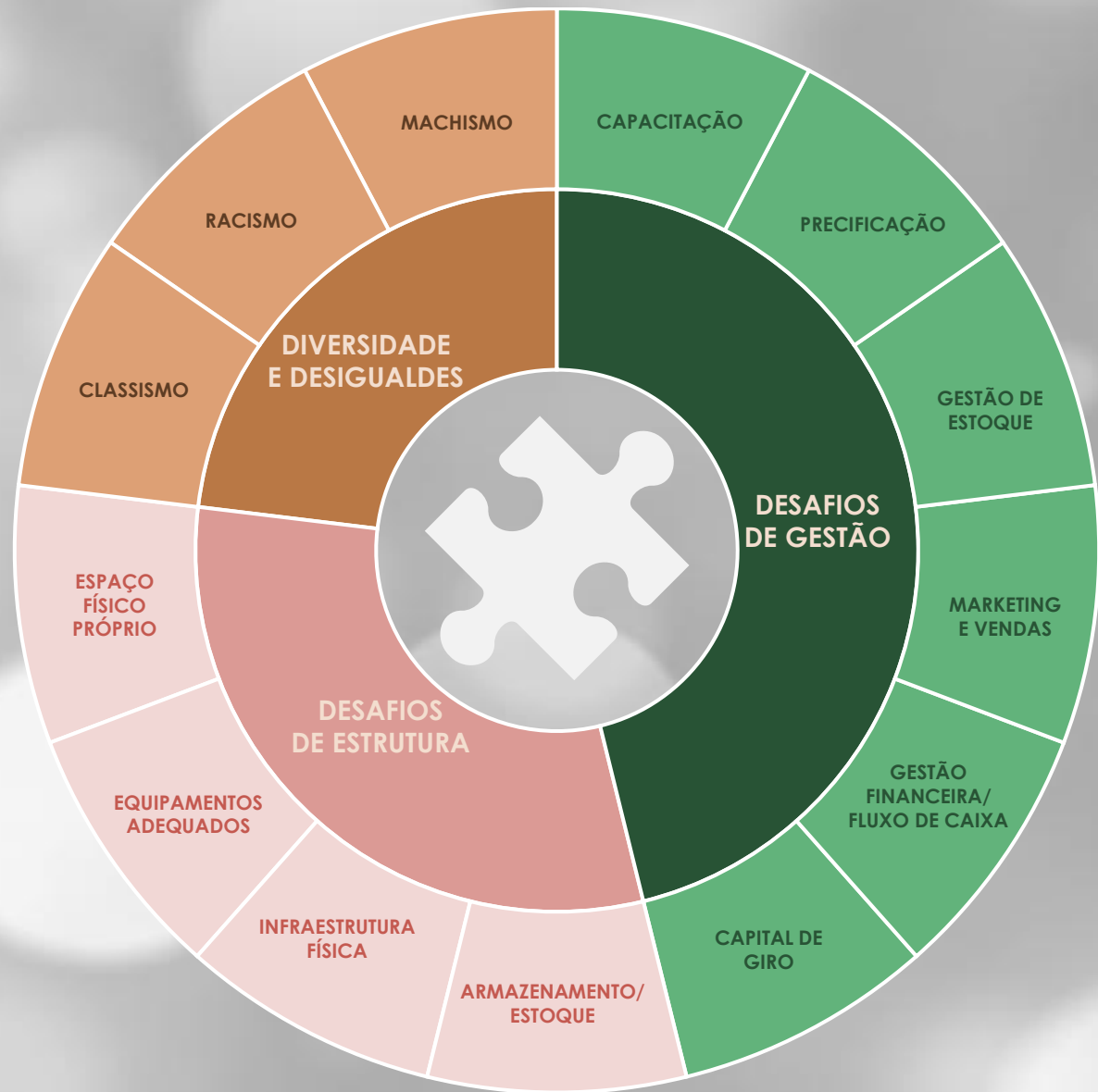
ALÉM DISSO, EMPREENDER PROPORCIONA UMA MENOR SUBMISSÃO A SITUAÇÕES DE OPRESSÃO PRESENTES EM ESTRUTURAS HIERÁRQUICAS, ESPECIALMENTE SIGNIFICATIVAS PARA MULHERES NEGRAS.

**APESAR DE MAJORITARIAMENTE ENXERGAREM VANTAGENS
NO EMPREENDEDORISMO, AS MULHERES NEGRAS ENFRENTAM
MUITOS DESAFIOS EM SEU COTIDIANO DE TRABALHO...**

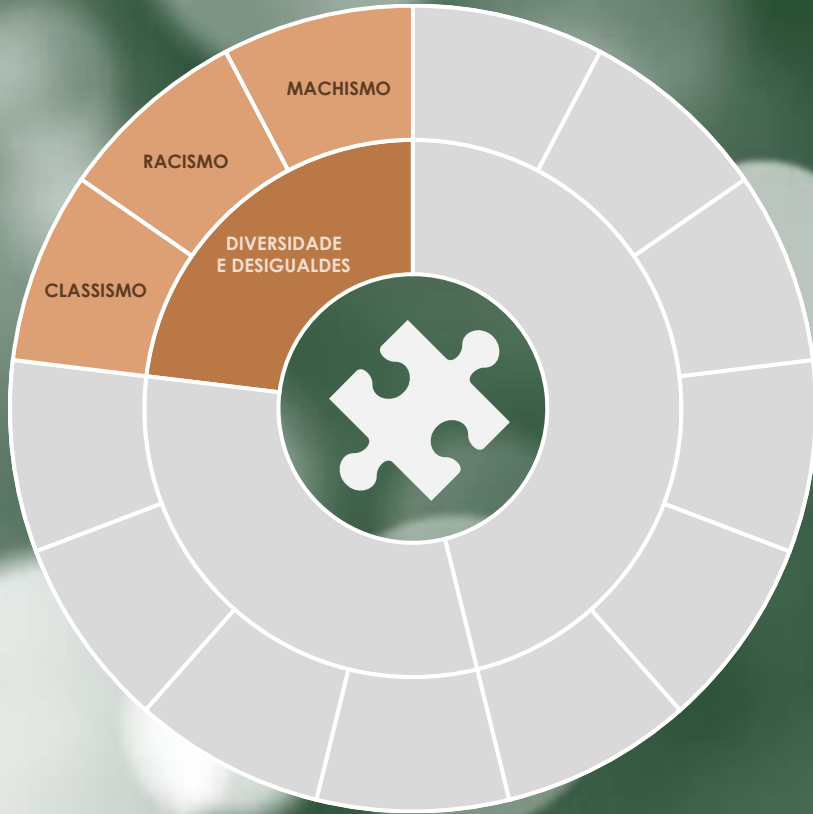


MAPEAMOS OS
PRINCIPAIS DESAFIOS
VIVIDOS POR
EMPREENDEDORAS
NEGRAS DENTRO DO
ECOSSISTEMA DO
EMPREENDEDORISMO:

PRINCIPAIS DESAFIOS NO NEGÓCIO



DIVERSIDADE E DESIGUALDES



AS DESIGUALDADES SOCIAIS QUE IMPULSIONAM A BUSCA PELO EMPREENDEDORISMO GERAM DESAFIOS SIGNIFICATIVOS PARA AS EMPREENDEDORAS.

- Elas enfrentam **sobrecarga** de trabalho ao **equilibrar as demandas do negócio com as responsabilidades domésticas**, além de lidar com a falta de apoio emocional e **descrédito por parte da sociedade**.
- **A impossibilidade de contar com apoio financeiro familiar** e a visão sexista que as limita a certas áreas específicas, como beleza e estética, aumentam as dificuldades.
- Além disso, a **desvalorização do trabalho e a resistência de alguns clientes em pagar preços adequados devido à origem periférica ou de favela das empreendedoras** contribuem para os obstáculos enfrentados, junto com o receio dos clientes de acessarem territórios estigmatizados.

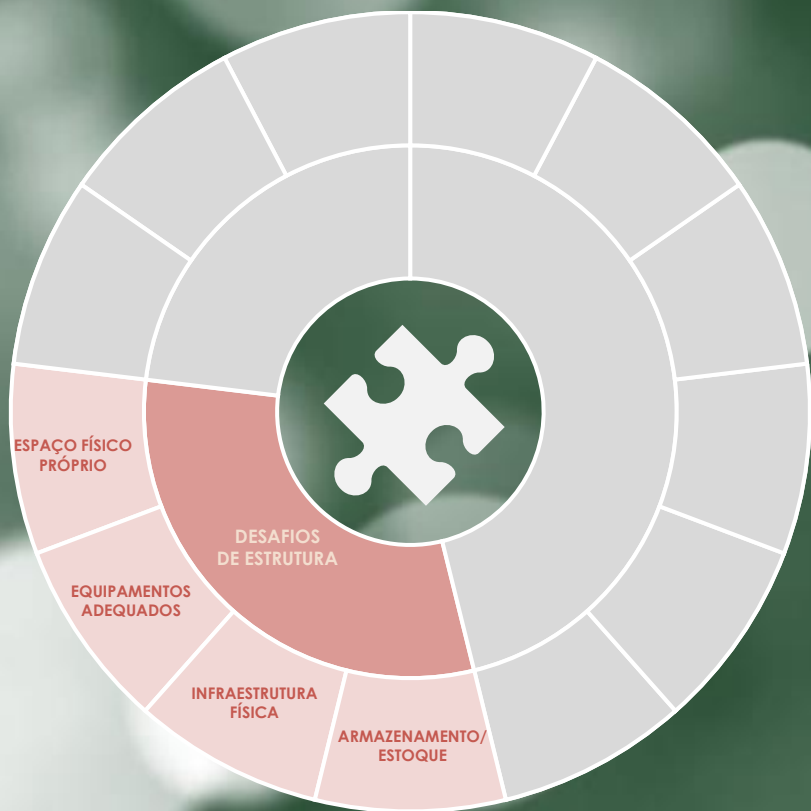
DEPOIMENTOS DE ENTREVISTADAS



“Trabalhar com rede de proteção social para o empreendedor é importante. Com quem ele fala? Como é que eu trabalho a saúde mental do empreendedor? Você fala de inclusão produtiva, mas você cuidou do básico? Pensar do lado da demanda de empurrar para o território e, **quando pensa nos indivíduos, nos coletivos, tentar organizá-los em rede, também a partir de algo de pertencimento, que ajude nessa difícil trajetória de sair desse isolamento, dessa condição subalterna que acaba acontecendo pra poder conceber o empreendimento.**”

Gestora de Instituição Entrevistada

DESAFIOS DE ESTRUTURA



EMPREENDEDORAS ENFRENTAM UMA SÉRIE DE DESAFIOS DE ESTRUTURA FÍSICA QUE INFLUENCIAM DIRETAMENTE O DESENVOLVIMENTO DE SEUS NEGÓCIOS:

- **A falta de recursos financeiros iniciais dificulta a aquisição ou aluguel de um espaço próprio**, prejudicando a operacionalização e capacidade de produção.
- **A ausência de equipamentos adequados**, especialmente para negócios especializados, compromete a eficiência operacional e a qualidade dos produtos ou serviços oferecidos.
- Além disso, a **falta de infraestrutura física adequada**, incluindo serviços essenciais como eletricidade confiável, acesso à internet de qualidade e transporte eficiente, constitui um desafio adicional para muitas empreendedoras.

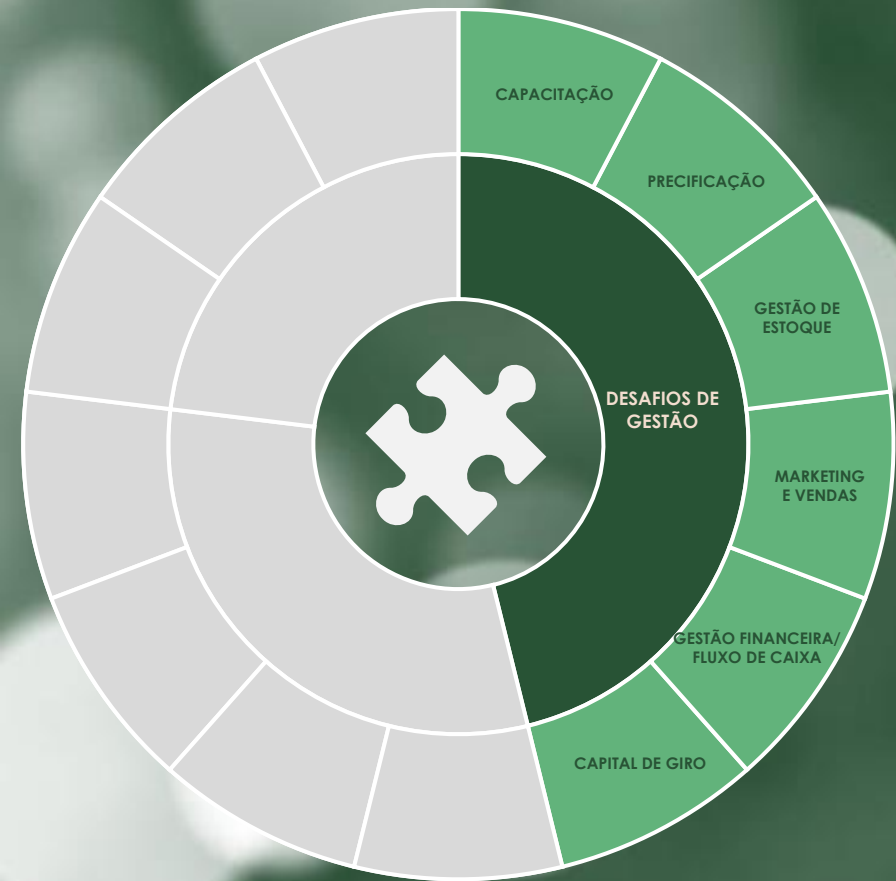
DEPOIMENTOS DE ENTREVISTADAS



“Se você não tem um espaço físico, você tem que vender pelo Instagram. Ou você tem um site. A mulher preta, ela não tem tempo pra isso. Às vezes quando a venda tá fraca na loja, a gente foca no Instagram e a gente consegue vender. Quando eu não tinha a loja, eu não tinha uma casa também. Você não tem loja, então você também não tem casa. Porque assim, tinha caixas por tudo quanto é lugar, araras, manequins. Embaixo da minha câmera, só modelagem, tecido pelo chão. Então é o caos. Quando eu resolvi ter a loja física e tal, aí eu consegui ter minha casa de volta.”

Empreendedora Entrevistada

EMPREENDEDORAS NEGRAS ENFRENTAM DESAFIOS CRUCIAIS DE GESTÃO QUE AFETAM DIRETAMENTE O SUCESSO DE SEUS EMPREENDIMENTOS



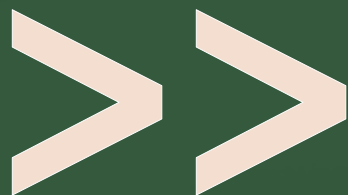
- A **gestão financeira**, especialmente para mulheres negras, **enfrenta** desafios como a **falta de reserva**, **ferramentas de orçamento**, **controle financeiro** e **precificação**.
- A **educação financeira**, historicamente **centrada em homens brancos**, **persiste, mesmo com esforços inclusivos** de mulheres como Nath Finanças e Gabi Mendes, os ensinamentos acabam não chegando para todas.
- Empreendedoras também enfrentam obstáculos em **marketing digital**, **atendimento ao cliente**, **estoque limitado** e **necessidade constante de capacitação**, afetando a competitividade e adaptação ao mercado.

DEPOIMENTOS DE ENTREVISTADAS



*“O desafio no início é realmente financeiro e a instabilidade. O financeiro é muito importante. A instabilidade, a insegurança de você não saber se você vai vender ou não. **A insegurança de saber se o seu produto é um produto que as pessoas vão gostar**, que vai acessar as pessoas. Eu fico muitas vezes insegura se uma peça vai vender, se a peça não vai vender, se as pessoas vão gostar do meu trabalho. **E tem a ver também de você ser uma mulher preta dentro de um universo que só tem brancos, que a maioria são pessoas brancas e tal.**”*

Empreendedora Entrevistada



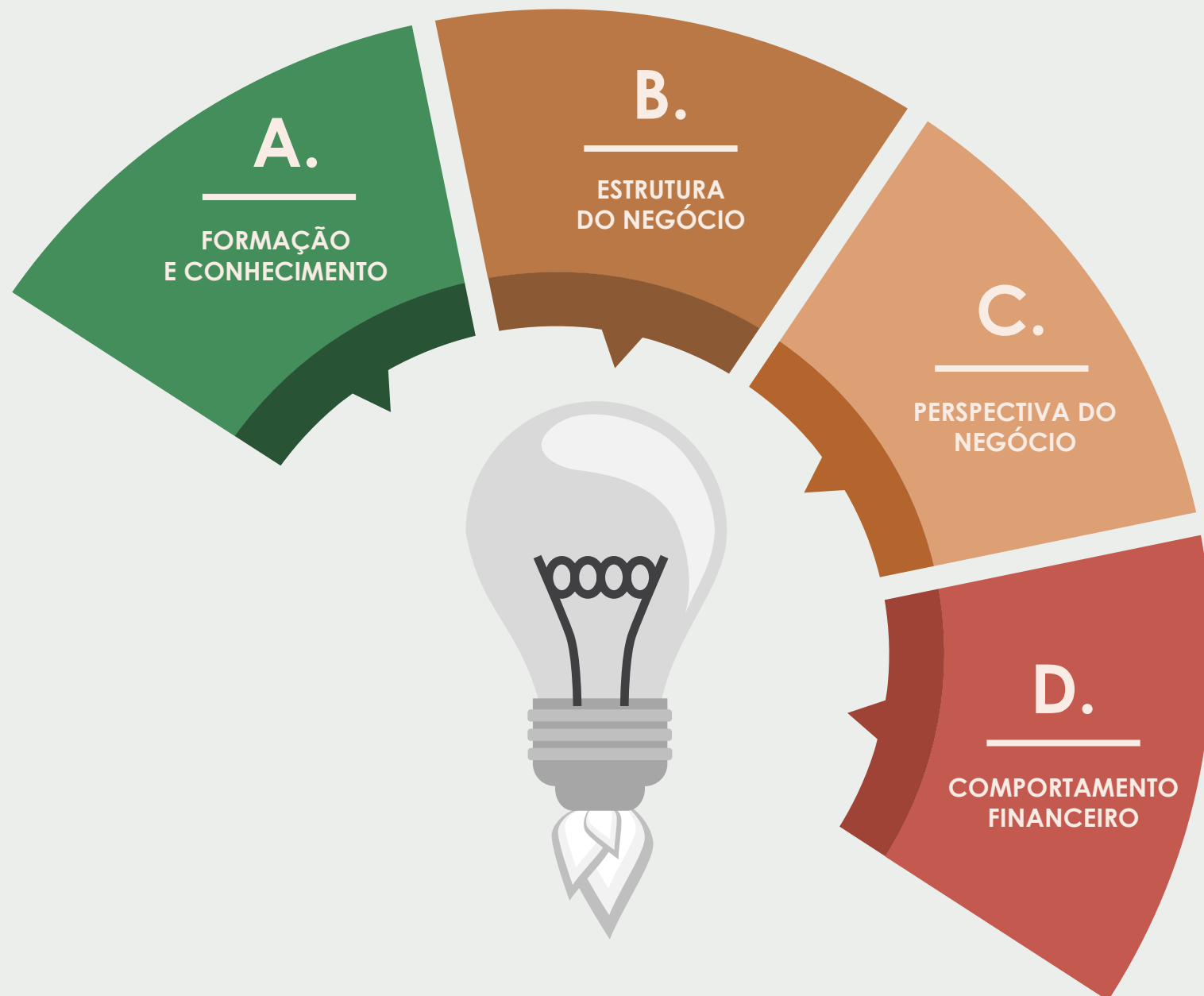
PERSPECTIVAS SOBRE O NEGÓCIO E A SAÚDE FINANCEIRA



PARA COMPREENDER A RELAÇÃO
DAS EMPREENDEDORAS NEGRAS
DE SÃO PAULO COM A SAÚDE E
ESTABILIDADE FINANCEIRA,
ABORDAMOS

04 DIMENSÕES PRINCIPAIS

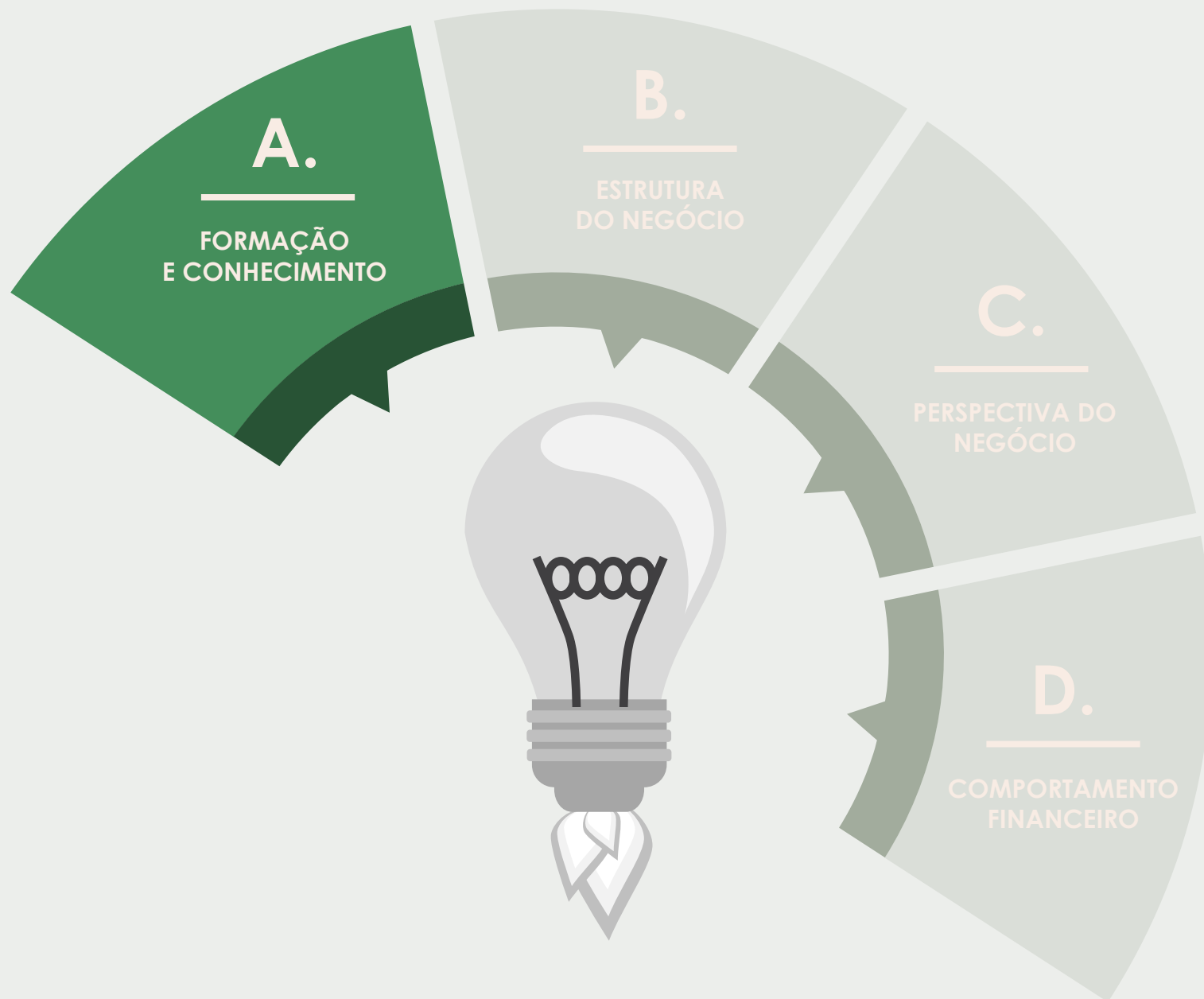
DE SUAS VIDAS:



PARA COMPREENDER A RELAÇÃO
DAS EMPREENDEDORAS NEGRAS
DE SÃO PAULO COM A SAÚDE E
ESTABILIDADE FINANCEIRA,
ABORDAREMOS

04 DIMENSÕES PRINCIPAIS

DE SUAS VIDAS:



OS PRINCIPAIS CURSOS BUSCADOS SÃO DE GESTÃO GERAL DO NEGÓCIO E SÃO PRINCIPALMENTE OFERECIDOS ONLINE



PRINCIPAIS FORMAÇÕES

- Como muitas já tinham habilidades práticas para executar suas áreas fins antes de iniciar no empreendedorismo, há **predileção pela busca de formações em gestão** – que vão desde entendimento sobre abertura de CNPJ e demais burocracias, gestão de fluxo de caixa, de estoque, e **principalmente de marketing digital, considerada pela maioria uma área essencial para seus negócios hoje e no futuro.**
- Muitas realizaram cursos em ONGs e instituições voltadas à mulher empreendedora, com outras empreendedoras, e principalmente cursos livres gratuitos ou pagos na internet (Hotmart foi bastante citado). **Inclusive algumas têm planos futuros de se tornarem elas próprias palestrantes ou professoras em cursos de especialização, como diversificação da fonte de renda.**
- Já entre as mais velhas, a busca por cursos foi em geral em instituições mais tradicionais, principalmente SEBRAE.
- Entre as empreendedoras das áreas de beleza & estética e alimentação (confeitaria) é mais comum a busca por atualizações em suas áreas fins para estarem sempre atualizadas com as novas técnicas/ modas do mercado.
- Dentre as **instituições que as empreendedoras entrevistadas fizeram os cursos estão:** Sebrae; Besouro; Vozes da Periferia; Rede Mulher Empreendedora; Senai; Senac; Boas Novas e Hotmart.



- Por outro lado, algumas empreendedoras negras **expressam uma visão cética em relação à eficácia desses cursos após terem contato com eles** – acreditam que os cursos fornecem conhecimento genérico, muitas vezes com conteúdo focados em negócios de maior rendimento, e poucos **são os insights práticos para a realidade de seus negócios ou com dificuldade de execução de técnicas e ferramentas.**
- Essa percepção mais negativa da eficácia dos cursos foi **percebida principalmente entre as empreendedoras mais experientes.**

DEPOIMENTOS

Eu fiz de confeitaria, todas essas coisas. Eu fiz perto de onde eu moro.

Lá tem confeitaria, massas de bolos. Eu fiz alguns (desses cursos).

**EMPREENDEDORA
ENTREVISTADA**

Eu fiz marketing. Eu vendia porta a porta e eu quero migrar pro digital pra vender também online.. Então eu fiz de marketing digital. Como vender pela internet. Como melhorar técnicas de persuasão. Fiz também de drop shipping. Que é você vender sem estoque.

**EMPREENDEDORA
ENTREVISTADA**

(mas) eles não ensinam você a crescer. A finalidade deles é você abrir um CNPJ e trabalhar pra você. Desburocratizar. É sair do anonimato e virar firma. Sair da informalidade.

**EMPREENDEDORA
ENTREVISTADA**



DENTRE TODOS OS CONHECIMENTOS E FORMAÇÕES EM ÁREAS MEIO, A HABILIDADE COM MARKETING DIGITAL FOI FREQUENTEMENTE CITADA PELAS EMPREENDEDORAS COMO A MAIS DESEJADA ATUALMENTE.





TODAS AS EMPREENDEDORAS NEGRAS OUVIDAS MENCIONARAM A ATUAL IMPORTÂNCIA DO MARKETING DIGITAL, PORÉM FAMILIARIDADE COM O TEMA FOI BASTANTE DIVERSA:

- **As empreendedoras mais jovens possuem maior familiaridade**, utilizando principalmente o **WhatsApp Business** e o **Instagram** como ferramentas.
- **Além disso, conhecem e desenvolvem estratégias como o tráfego pago**, ou seja, usam publicidade paga para direcionar visitantes para as páginas dos seus negócios, alcançando mais clientes e vendas.
- As **mulheres mais velhas** também percebiam a importância das ferramentas digitais no contexto atual, mas **com menor familiaridade recorriam frequentemente a ajuda de outras pessoas para utilizá-las em seus negócios**.

DEPOIMENTOS

Minha filha faz todo atendimento online pra mim. Assim, não sei muita coisa, não tenho muita paciência pra ficar editando foto. Mas assim, a minha filha fez e postou uma página dos chinelos no Instagram.

**EMPREENDEDORA
ENTREVISTADA**

Eu trabalho muito com WhatsApp Business, então assim, tipo faço anúncios e como eu já tenho uma cartela de clientes e eu sou meu marketing, eu mando eu crio a arte, eu mando por e-mail eu faço tudo, né? Tem evento também das marcas e eu tô lá também no meio .

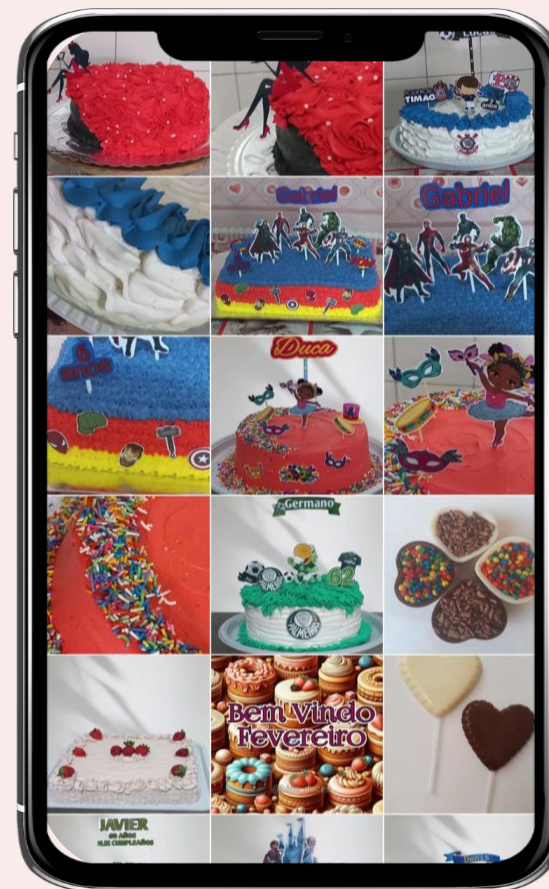
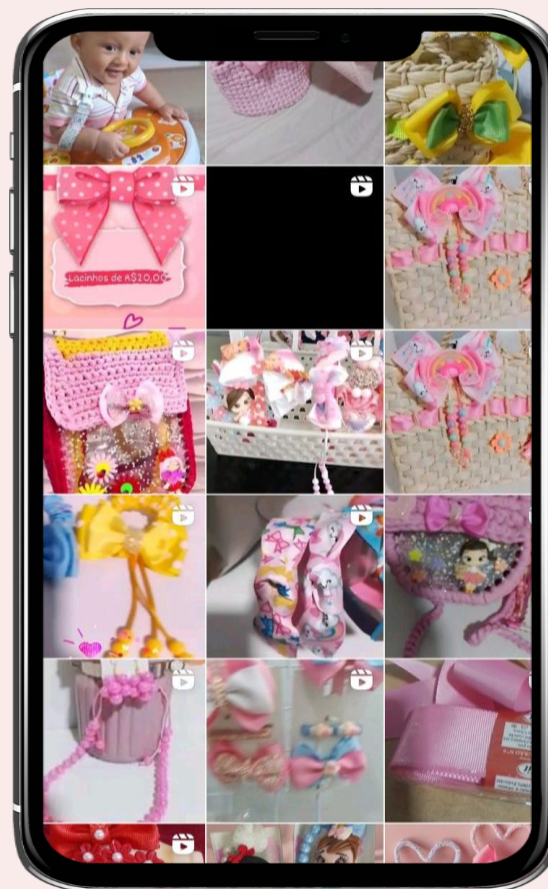
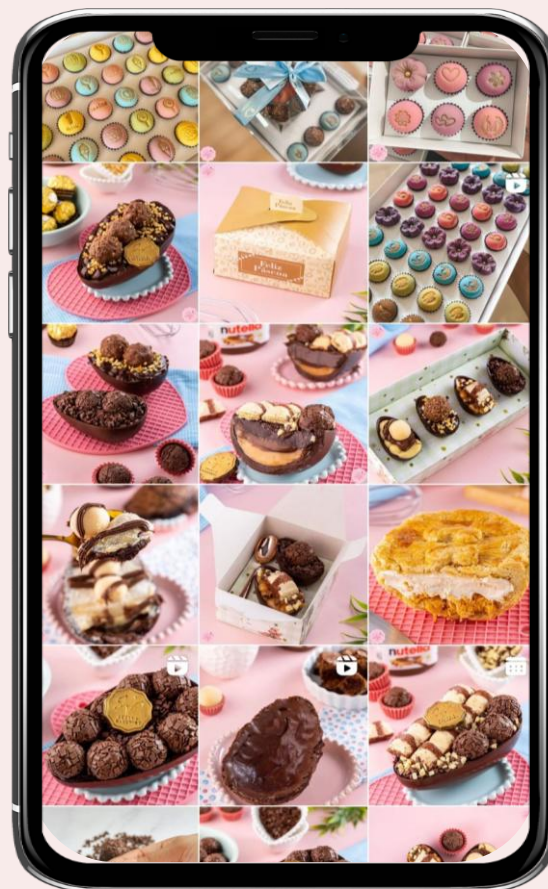
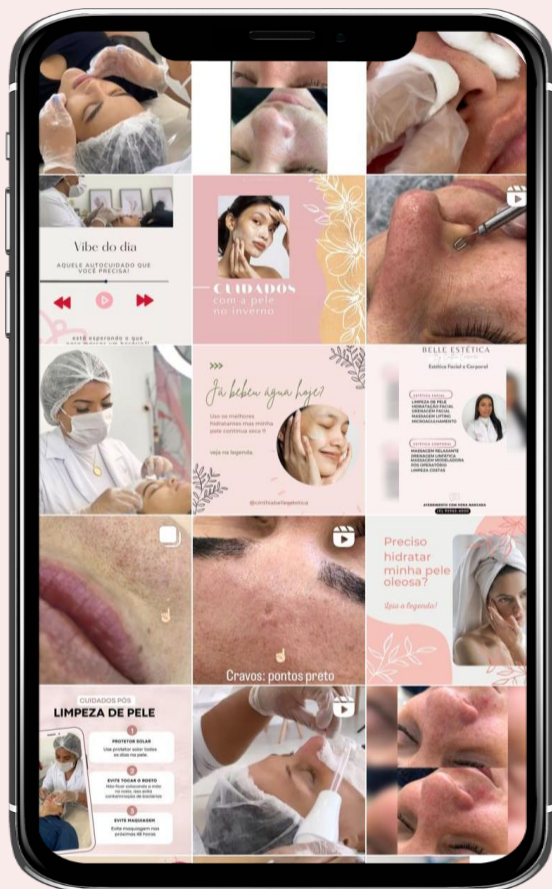
**EMPREENDEDORA
ENTREVISTADA**

O Instagram chama muito, né? Porque a pessoa vira uma rede. Eu tenho uma cliente e essa cliente, às vezes, tem muitas amigas. Eu vou lá e me marco. Se gostou ela me chama.

**EMPREENDEDORA
ENTREVISTADA**



EXEMPLOS DE PÁGINAS DE INSTAGRAM DOS NEGÓCIOS DAS EMPREENDEDORAS





FORMAÇÃO E CONHECIMENTO

- PERCEPÇÃO DE MENOR ESTABILIDADE FINANCEIRA



A
T
I
T
U
D
E

- Buscaram conhecimento por conta própria principalmente a partir da experiência prática
- As que fizeram cursos não colocaram aprendizados em prática por falta de tempo ou de dificuldade de adaptá-los a seus negócios.
- Tem menos conhecimento, facilidade e disposição para o marketing digital



P
E
R
F
I
L

- Mais velhas
- Menor escolaridade
- Menor letramento digital
- Busca por criação de estratégia comercial
- Menos adaptáveis

+ PERCEPÇÃO DE MAIOR ESTABILIDADE FINANCEIRA

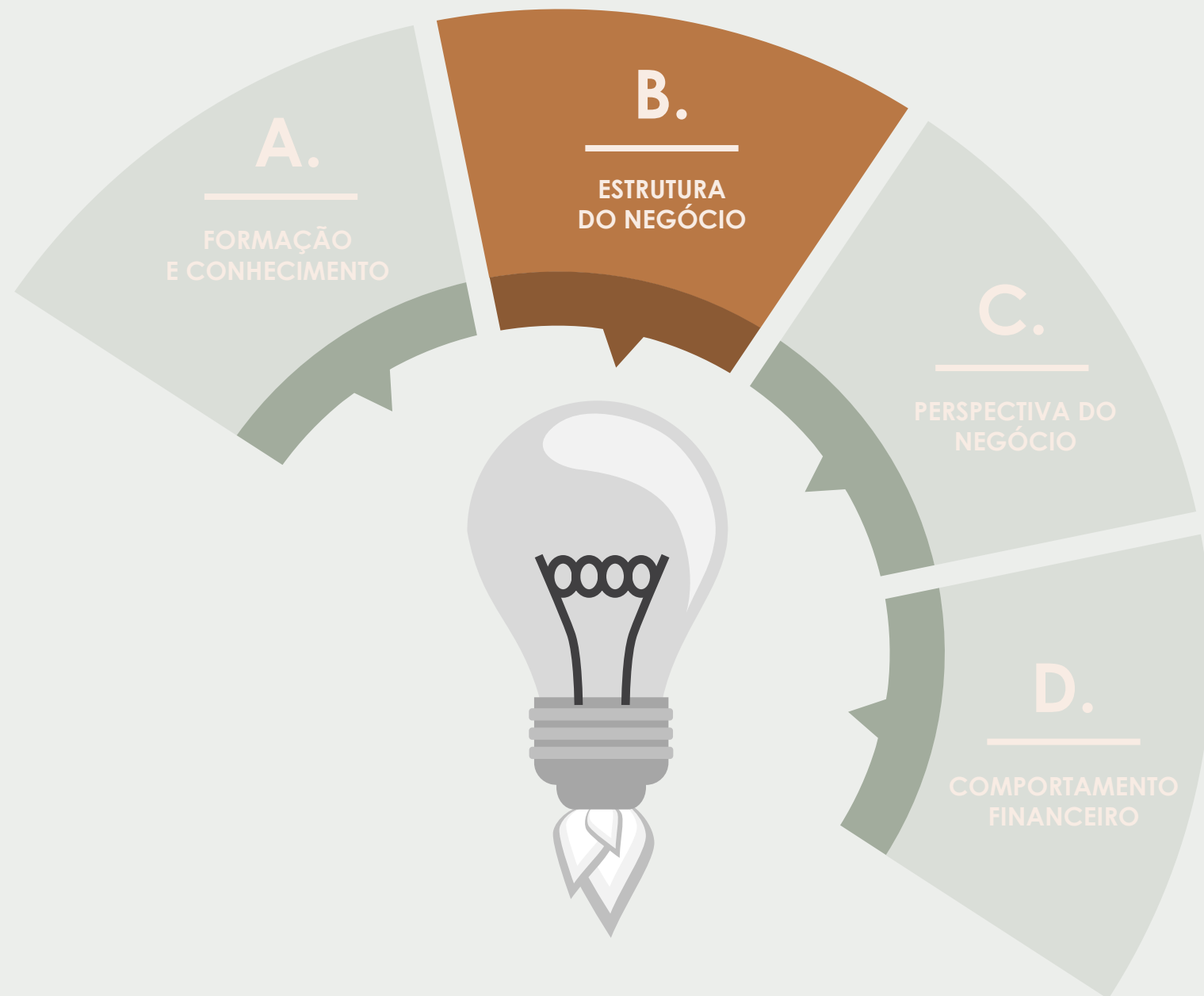
- Foram procurar cursos e especializações, para a especialidade do negócio e também de gestão
- Buscam atualização constante também por informações gratuitas e trocas com outras empreendedoras
- Tem mais facilidade em colocar conhecimentos em prática
- Possuem vasto conhecimento em marketing digital

- Mais jovens
- Maior escolaridade
- Maior letramento digital
- Mais satisfeitas com estratégia comercial
- São mais adaptáveis

PARA COMPREENDER A RELAÇÃO
DAS EMPREENDEDORAS NEGRAS
DE SÃO PAULO COM A SAÚDE E
ESTABILIDADE FINANCEIRA,
ABORDAREMOS

04 DIMENSÕES PRINCIPAIS

DE SUAS VIDAS:



EM GERAL, A ESTRURA FÍSICA DOS NEGÓCIOS TAMBÉM É DIVERSA ENTRE AS EMPREENDEDORAS. MINORIA POSSUI UM NEGÓCIO FÍSICO, COM EQUIPAMENTOS ADEQUADOS, MAS A MAIORIA AINDA PRODUZ/TRABALHA DENTRO DA PRÓPRIA CASA:



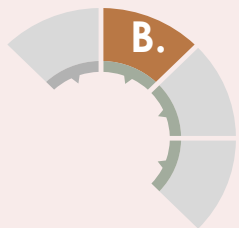
ESTRUTURA DO NEGÓCIO

- Por outro lado, a maioria das empreendedoras negras **ainda trabalha em suas próprias casas**, utilizando principalmente as redes sociais para comercializar seus produtos ou serviços, o que dificulta a separação da gestão de casa e trabalho e dificulta a produção.
- Uma pequena parte das empreendedoras negras dispõe de **maior infraestrutura física**, que desempenha um papel fundamental na distinção entre o espaço doméstico e o ambiente de trabalho – **garantindo maior organização da rotina e produtividade, maior visibilidade e captação de clientes etc.**
- As empreendedoras que possuem maior infraestrutura física são as empreendedoras da área de **alimentos e beleza, algumas de vestuário**. No entanto, o **tempo dedicado ao trabalho vai além das horas passadas na loja**. Elas também **se empenham em buscar matéria-prima ou produtos para vender durante a manhã, à noite e até mesmo nos finais de semana, além de organizar a gestão em casa**.



A MAIORIA DAS EMPREENDEDORAS NEGRAS TOCA O SEU EMPREENDIMENTO SOZINHA, O QUE É ASSOCIADO POR ELAS À SOBRECARGA E DIFICULDADE DE EXPANSÃO

- A maioria das empreendedoras negras tocam o seu empreendimento sozinhas. Em alguns casos, as mulheres **relatam que**, principalmente as **filhas mulheres ajudam no negócio na parte da divulgação**. Além disso, **as filhas possuem o papel de ajudar nas tarefas da casa e a cuidar dos irmãos**. Outras poucas mulheres trabalham com marido, algum irmão ou o próprio pai.
- Em poucos casos **as mulheres relatam que contrataram funcionários para ajuda-las**, seja para trabalhar dentro do seu salão de beleza ou para fazer entregas de seus produtos como motoboy, **porém esses funcionários não são registrados**.
- Porém, a maioria considera **fundamental a contratação de funcionários/ ajuda profissional para a expansão de seus negócios** – para conseguirem ficar mais focadas em seus talentos, na produtividade e terem uma melhor gestão administrativa.



ESTRUTURA DO NEGÓCIO

- PERCEPÇÃO DE MENOR ESTABILIDADE FINANCEIRA

+ PERCEPÇÃO DE MAIOR ESTABILIDADE FINANCEIRA



A T I T U D E

- Trabalham em casa com equipamentos mais improvisados
- Dificuldade de separação das demandas de casa e trabalho, menos tempo dedicado exclusivamente ao negócio
- Menor produtividade e capacidade de administração formalizada
- Possuem menos estoque devido a limitação de espaço do negócio
- Trabalham sozinhas, sem funcionários

- Trabalham no seu estabelecimento físico
- Maior produtividade, visibilidade e capacidade de gestão formalizada do negócio
- Algumas poucas possuem funcionários ou recebem ajuda de algum familiar para gerir o negócio



P E R F I L

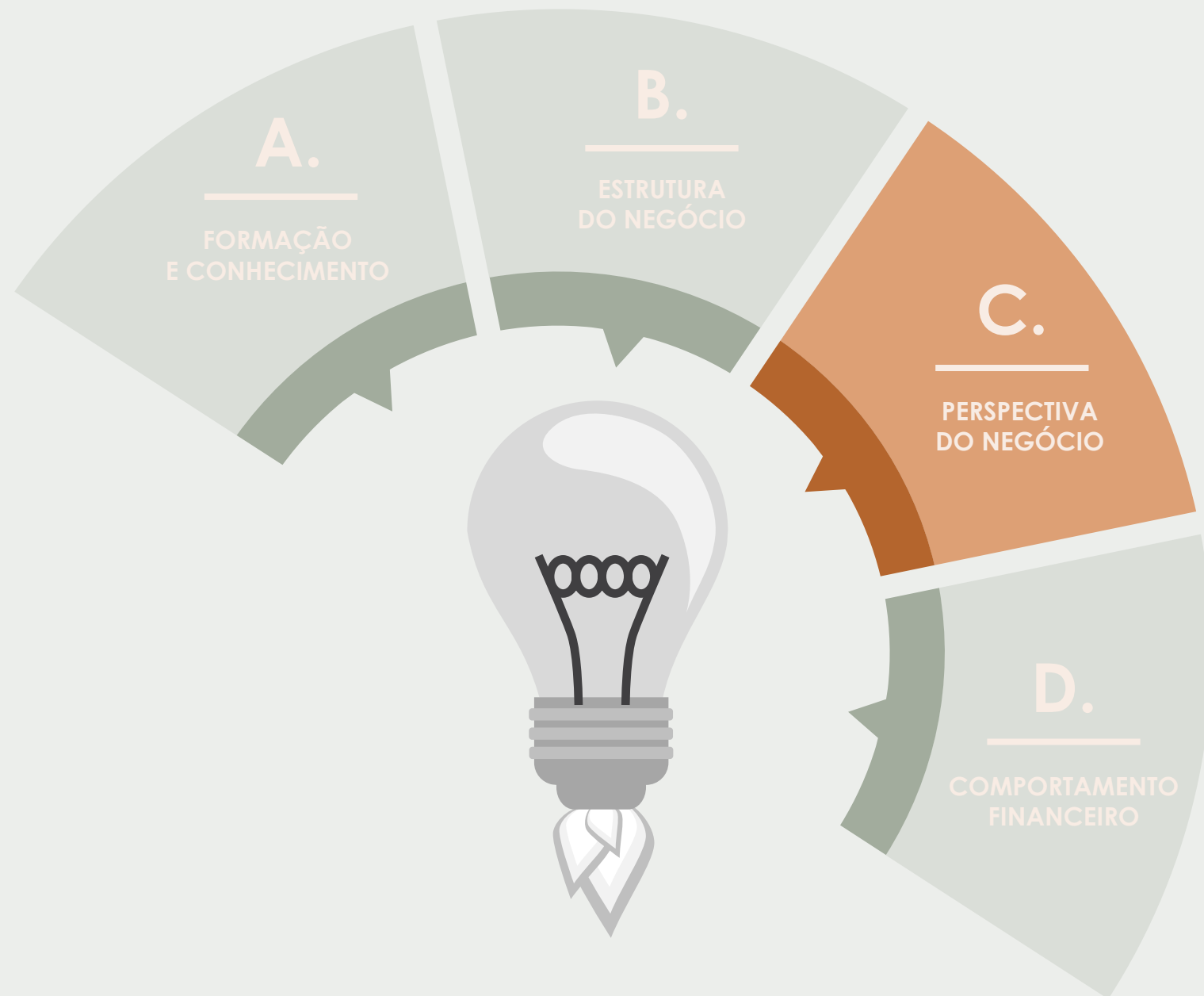
- Maioria é confeiteira/ da área da alimentação
- Mães
- Mais jovens/ com menor tempo de negócio
- Menos independentes

- Maioria atua com venda de vestuários ou área da beleza
- Mais velhas/ com maior tempo de negócio
- Mais independentes

PARA COMPREENDER A RELAÇÃO
DAS EMPREENDEDORAS NEGRAS
DE SÃO PAULO **COM A SAÚDE E
ESTABILIDADE FINANCEIRA,**
ABORDAREMOS

04 DIMENSÕES PRINCIPAIS

DE SUAS VIDAS:





MAIORIA DAS MULHERES OUVIDAS SE AUTO CLASSIFICA COMO “EMPREENDEDORA”, EMBORA COM NÍVEIS DIFERENTES DE CONFIANÇA E RECONHECIMENTO DE SUAS CAPACIDADES E REALIZAÇÕES

- Há um senso comum de **orgulho e identificação com o papel de empreendedora**. Porém, em alguns casos é acompanhado de **questionamentos sobre sua validade ou sucesso**.
- **As que se percebem com maior estabilidade financeira parecem ter uma visão mais estruturada e definida do que significa ser empreendedora**. Para elas, ser empreendedora é ter o seu próprio negócio, viver dele e saber geri-lo, principalmente no aspecto das decisões financeiras.
- Em contraste, **as que se percebem com menor estabilidade compartilham uma visão mais vaga** e, por vezes, **incerta** sobre seu papel como empreendedoras, associando o ser empreendedora com **vender algum produto ou serviço e ganhar dinheiro nem que seja para gastá-lo no mesmo dia**. Algumas se consideram autônomas.

SOBRE COMO O ENXERGAM O SEU PATAMAR NA TRAJETÓRIA EMPREENDEDORA, CONSIDERAM ALGUNS CRITÉRIOS



Experiência e tempo de atuação como empreendedoras



Lucratividade e independência financeira



Conhecimento e capacidade de inovação



Autopercepção e confiança

MAIORIA SE **AUTOCLASSIFICA** COMO EMPREENDEDORAS EM ETAPAS DISTINTAS:

INICIAL

- As empreendedoras que se consideram no nível inicial são em sua maioria empreendedoras com **pouco tempo de experiência e atuação na área que estão atualmente**, além de menor preparo, formação e estrutura.
- Corrobora para que elas se sintam assim a **falta de confiança em si mesmas**, o que leva a arriscarem e inovarem menos.
- Além de comportamentos como dificuldades de gerenciamento financeiro, menor independência, constância de rendimentos e reserva financeira.
- Um caso específico se vê em um momento de transição para o nível intermediário por estar começando a estabilizar o seu negócio financeiramente.

INTERMEDIÁRIA

- As empreendedoras de nível intermediário já sentem que **conseguem organizar as finanças do negócio melhor** e já possuem um fluxo de caixa mais ou menos estável.
- Além disso, estão **se sentindo mais confiantes no caminho percorrido e enxergam expansão do negócio**, seja pelo aumento da clientela ou da melhoria da gestão.
- Algumas, nesse caso, já estão **investindo mais em marketing digital** como estratégia de venda.

EXPERIENTE

- Somente uma empreendedora disse estar no nível experiente. O caso dela é de um conhecimento empreendedor maior do que o das outras empreendedoras, principalmente no que diz respeito às finanças e de agregar significado a sua marca.

DEPOIMENTOS

Eu estou no básico
porque eu tô
engatinhando ainda,
eu tenho pouco tempo
como empreendedora.

**EMPREENDEDEDORA
ENTREVISTADA**

Eu tô no intermediário,
porque ainda não tenho
espaço, não fidelizei
quem eu almejo, então
me sinto no meio do
caminho ainda.

**EMPREENDEDEDORA
ENTREVISTADA**

Eu sou avançada
porque eu já trabalhei
com outras coisas, não
assim que nem hoje eu
tô focada na confeitaria,
tô empreendendo nela,
mas eu já empreendi
outras coisas.

**EMPREENDEDEDORA
ENTREVISTADA**



E QUAIS SÃO AS PERSPECTIVAS FUTURAS DESSAS MULHERES EM RELAÇÃO AO EMPREENDEDORISMO?





- **A maior parte das empreendedoras** se enxerga dentro dos seus atuais negócios no futuro e **demonstra desejo de continuar crescendo na profissão.**
- Os principais motivos são a **autonomia e flexibilidade** que o empreendedorismo trouxe para as suas vidas assim como a **realização pessoal.**
- **Uma pequena parte das mulheres,** principalmente as de menor estabilidade financeira, **diz que gostaria de ter um trabalho CLT para que com esse dinheiro pudesse investir mais no seu empreendimento,** mas para elas **não existe a opção de abandonarem a carreira de empreendedoras.**

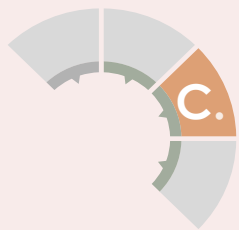


É fundamental destacar que **as empreendedoras possuem diferentes percepções do que consideram “futuro” e “longo prazo”.**

A perspectiva que têm do futuro está relacionada ao **quanto se planejam e a quanto são compromissadas com o próprio negócio**, por exemplo, **as que se enxergam como “iniciantes” entendem futuro como algo como daqui duas semanas**, enquanto as **mais experientes**, por terem mais confiança e saberem se planejar melhor, **pensam em futuro como daqui há 2 anos ou mais.**

AS EMPREENDEDORAS NEGRAS CITAM ALGUNS CAMINHOS PARA CHEGAREM NAS SUAS PRINCIPAIS METAS A LONGO PRAZO:





COMPROMISSO COM O NEGOCIO

- PERCEPÇÃO DE MENOR ESTABILIDADE FINANCEIRA

+ PERCEPÇÃO DE MAIOR ESTABILIDADE FINANCEIRA



A T I T U D E

- São menos confiantes e possuem menos autopercepção de serem empreendedoras
- Visão mais vaga do que é ser empreendedora
- Menos experiência empreendedora e tempo de atuação
- Maior capacidade de inovação
- Menos facilidade na gestão geral do negócio
- Futuro é um momento mais próximo

- Possuem mais autopercepção e confiança de serem empreendedoras
- Visão mais estruturada do que é ser empreendedora
- Mais experiência e tempo de atuação como empreendedoras
- Menos capacidade de inovação
- Mais facilidade na gestão geral do negócio
- Futuro é um momento mais longínquo
- Possuem mais tempo voltado para se dedicarem ao negócio



P E R F I L

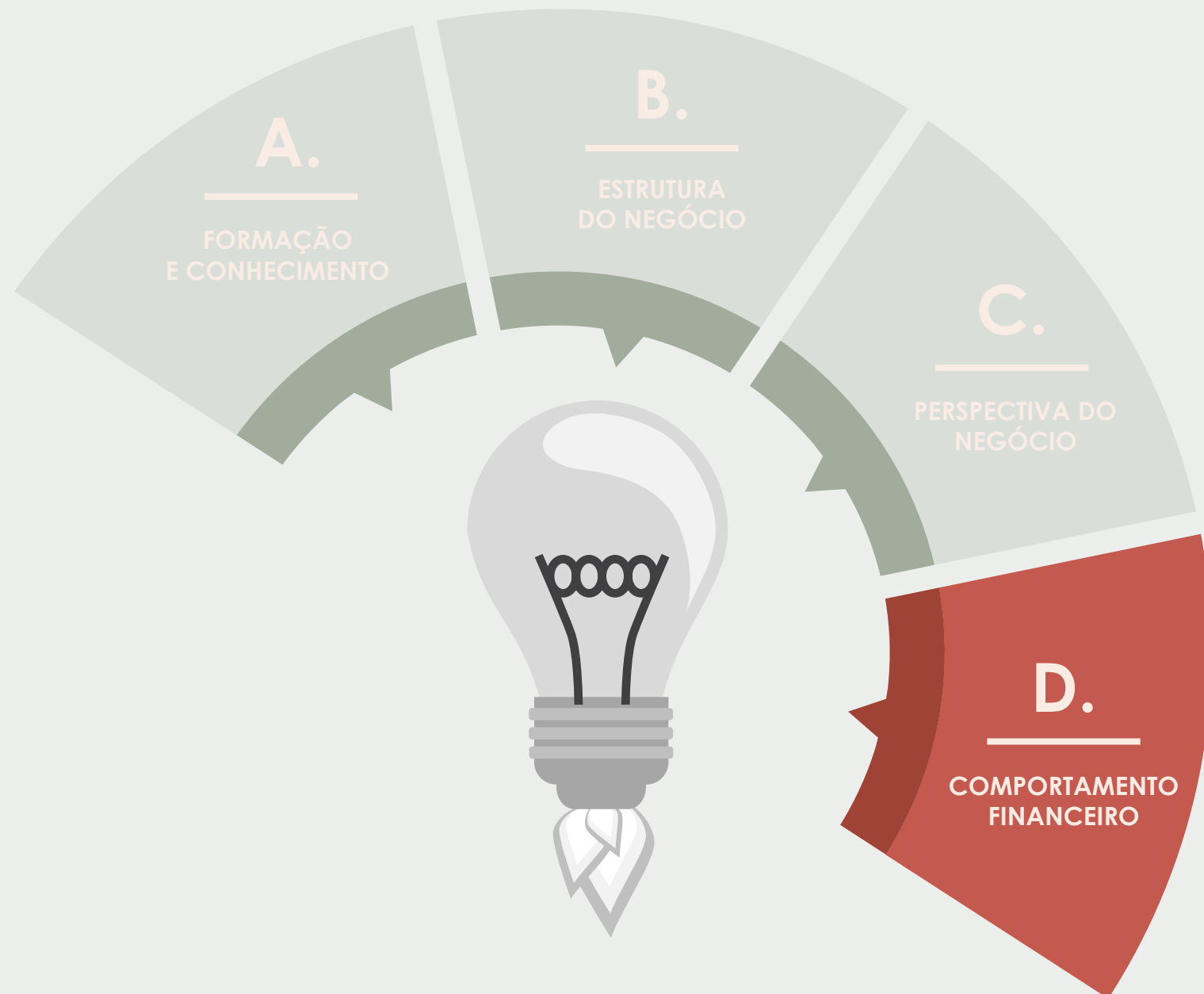
- Com menos tempo de negócio
- Mães solo
- Menos apoio familiar
- Família menos estruturada

- Com mais tempo de negócio
- Mães de filhos mais velhos ou maridos mais colaborativos
- Mais apoio familiar
- Família mais estruturada

PARA COMPREENDER A RELAÇÃO
DAS EMPREENDEDORAS NEGRAS
DE SÃO PAULO **COM A SAÚDE E
ESTABILIDADE FINANCEIRA,**
ABORDAREMOS

04 DIMENSÕES PRINCIPAIS

DE SUAS VIDAS:



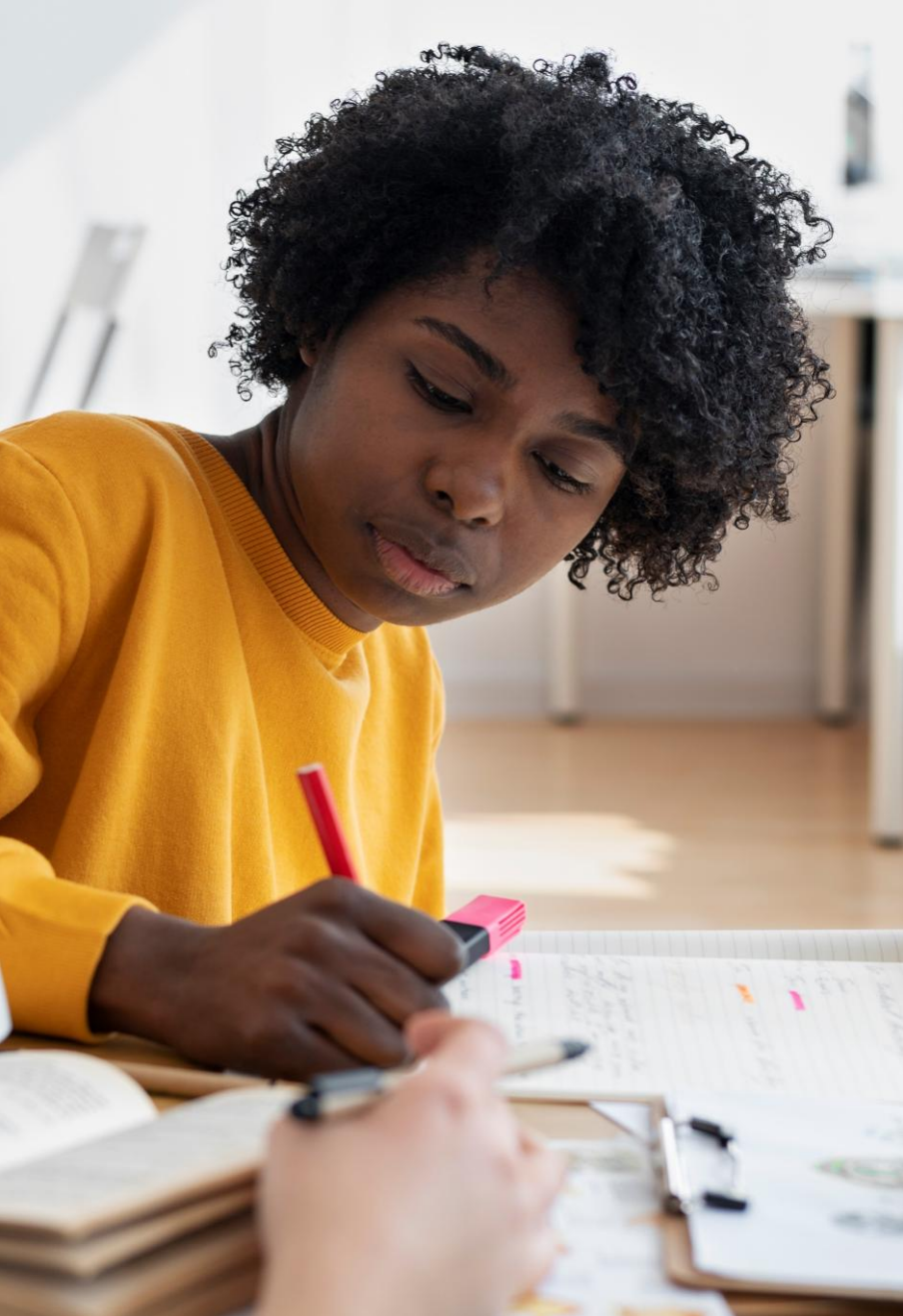
MAIOR PARCELA DAS EMPREENDEDORAS DIZ DIVIDIR OS GASTOS DOMÉSTICOS DOS GASTOS DO NEGÓCIO, PORÉM NA PRÁTICA NOTA-SE QUE DIVISÃO NEM SEMPRE É POSSÍVEL

- A maioria das mulheres **tem consciência da importância de separar os gastos domésticos dos gastos do negócio**, e utilizaram como **estratégia** para isso **dividir contas em conta PJ e conta PF**, buscando se organizar financeiramente.
- Porém, **são poucas que definem o pro labore** e não gastam além disso. Na prática, **acabam utilizando o dinheiro do negócio para pagar contas domésticas**, principalmente aquelas que não podem contar com a renda de maridos/companheiros.
- Essa divisão é ainda **mais complicada para mulheres que trabalham em casa**, pois nem sempre conseguem separar contas e insumos que utilizam para o negócio ou vida pessoal.





- **Em geral, maioria relata dificuldades na organização financeira**, especialmente na distinção entre despesas domésticas e as relacionadas ao negócio, além da organização de um fluxo de caixa que as permitam ter capital de giro.
- No entanto, **a maioria das mulheres busca formas de acompanhar seus gastos**, mesmo que de maneira mais precária e intuitiva.
- As ferramentas mais utilizadas para essa finalidade são os **cadernos tradicionais, planilhas de Excel e, em menor medida, ferramentas próprias para gestão**.
- **Apenas uma minoria pouco significativa faz um acompanhamento quase intuitivo/ de cabeça**.



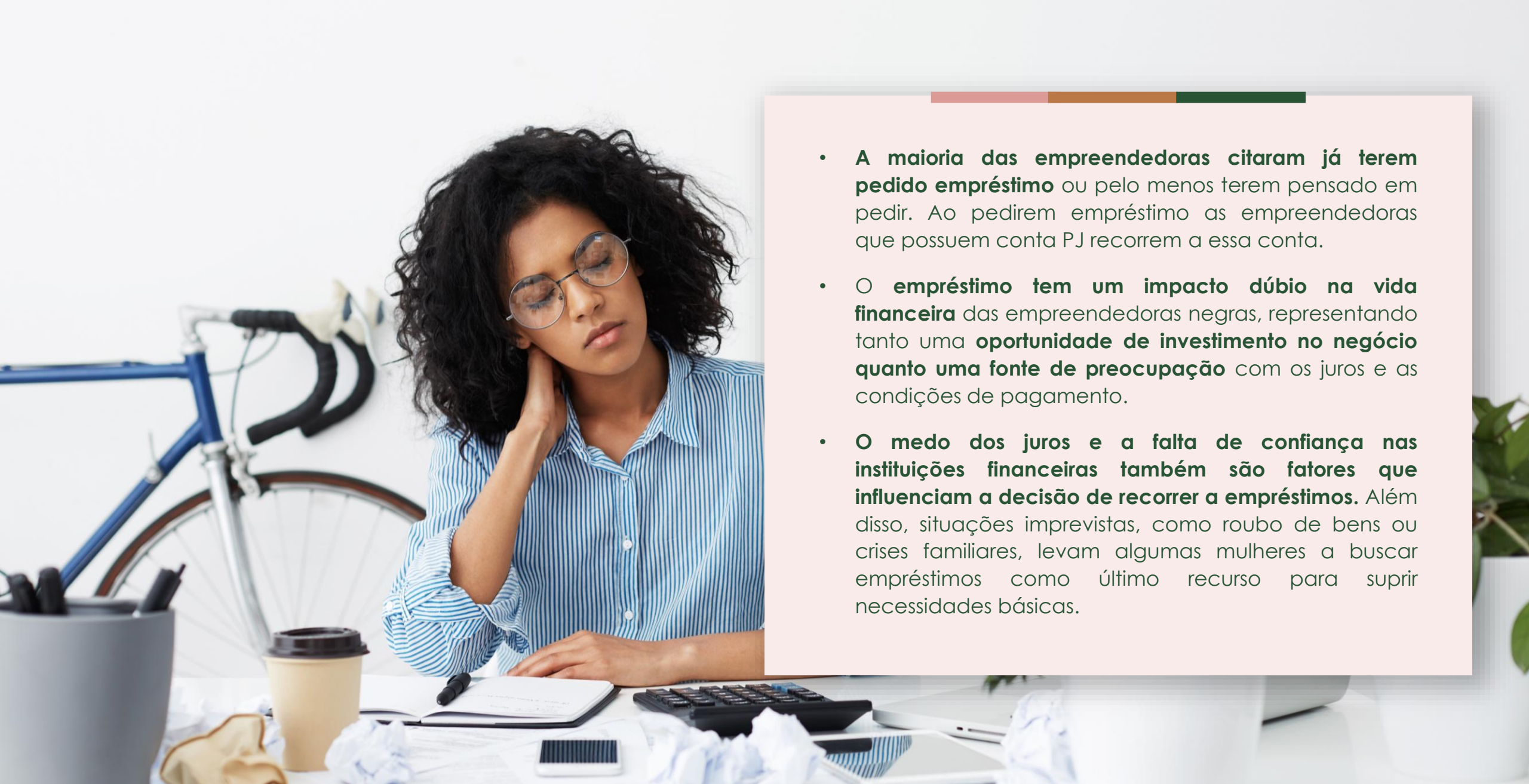
CADERNO TRADICIONAL

- As empreendedoras que escolhem fazer suas anotações financeiras em cadernos optam pela praticidade de tê-los sempre à mão, destacando assim a simplicidade e agilidade que esses cadernos oferecem. Além disso, o menor letramento digital, entre algumas, dificulta o aprendizado do uso ferramentas eletrônicas.
- A maioria das mulheres que utilizam essa metodologia para fazer as anotações são as que se percebem com menor estabilidade financeira, principalmente as mais velhas.



PLANILHA DIGITAL

- Algumas empreendedoras adotam uma abordagem mais detalhada ao monitorar suas finanças, utilizando planilhas Excel para registrar entradas e saídas, com uma estrutura clara, incluindo despesas fixas.
- Outras empreendedoras exploram recursos oferecidos por instituições como o SEBRAE, que disponibiliza ferramentas gratuitas de gestão empresarial, como é o caso do App Sebrae, um aplicativo sem custo que faz o controle do fluxo de caixa, emissão e o controle de boletos. Essas ferramentas, assim como as citadas de gestão de relacionamento com o cliente (RP), simplificam o registro de transações e fornecem suporte para emissão de NF.



- **A maioria das empreendedoras citaram já terem pedido empréstimo** ou pelo menos terem pensado em pedir. Ao pedirem empréstimo as empreendedoras que possuem conta PJ recorrem a essa conta.
- **O empréstimo tem um impacto dúbio na vida financeira** das empreendedoras negras, representando tanto uma **oportunidade de investimento no negócio quanto uma fonte de preocupação** com os juros e as condições de pagamento.
- **O medo dos juros e a falta de confiança nas instituições financeiras também são fatores que influenciam a decisão de recorrer a empréstimos.** Além disso, situações imprevistas, como roubo de bens ou crises familiares, levam algumas mulheres a buscar empréstimos como último recurso para suprir necessidades básicas.

PARA ESSAS EMPREENDEDORAS O QUE É TER SAÚDE FINANCEIRA?

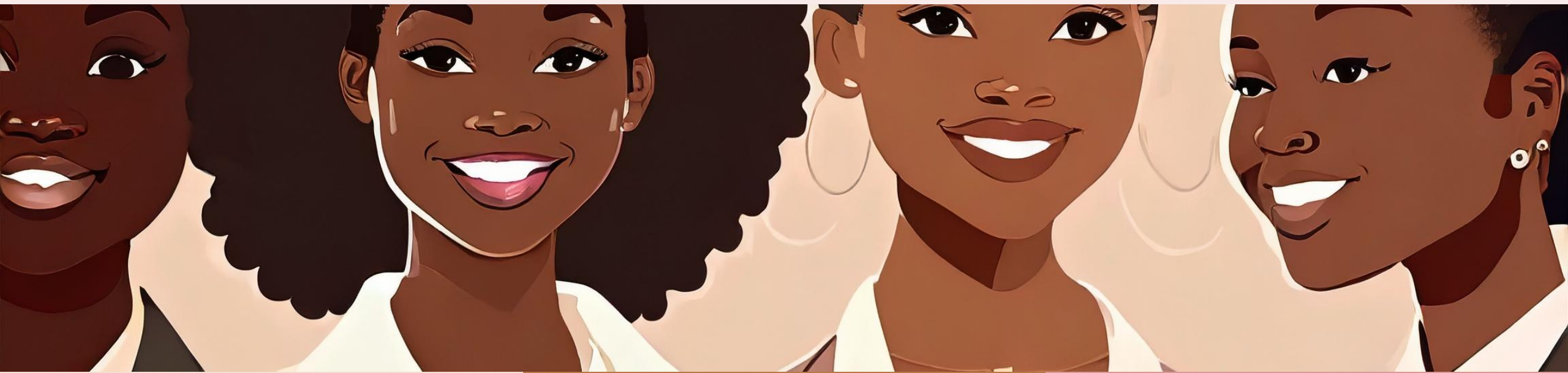


EM GERAL, PARA AS EMPREENDEDORAS, SAÚDE FINANCEIRA É SINÔNIMO DE AUTONOMIA E INDEPENDÊNCIA, MAS HÁ GRADAÇÕES NA INTERPRETAÇÃO

- De forma mais geral, **a saúde financeira para essas mulheres é uma intersecção entre sucesso financeiro e o bem-estar pessoal**. Elas acreditam que conseguir sustentar o seu negócio e a si mesmas financeiramente é uma afirmação de autoeficácia e liberdade.
- Porém, **há diferenças entre os perfis do que seria saúde financeira na prática**. Para as que se percebem como menos estabilizadas financeiramente ter saúde financeira é conseguir pagar as contas fixas sem dever para ninguém, **conseguir pagar os fornecedores e manter o negócio operando, estando mais ligada a sobrevivência**.
- Para as mulheres que se percebem com maior estabilidade financeira a saúde financeira **é a capacidade de gerar lucro**, cobrir todas as despesas e ainda conseguir guardar uma parte do dinheiro e fazer planos a longo prazo, tendo **reserva de emergência**.



**DITO ISSO, EM QUAL NÍVEL DE SAÚDE
FINANCEIRA ELAS ACHAM QUE ESTÃO?**



**TENDO EM VISTA O
QUE ELAS ENTENDEM
POR SAÚDE
FINANCEIRA, AS
EMPREENDEDORAS
NEGRAS RELATARAM
ACREDITAREM
ESTAREM ENTRE ESSES
DOIS NÍVEIS:**



INICIAL



INTERMEDIÁRIO

MAIORIA DAS EMPREENDEDORAS SE ENXERGA NO NÍVEL INICIAL:



INICIAL

- Aquelas que se veem no nível inicial geralmente expressam preocupações sobre a falta de controle financeiro e a sensação de que estão vivendo de salário em salário, sem conseguir economizar ou investir.
- Elas reconhecem que **estão apenas começando a entender como administrar suas finanças** e estão em busca de conhecimentos e habilidades para melhorar sua situação financeira.
- Em resumo, **elas estão dando os primeiros passos em direção à estabilidade financeira**, reconhecendo a necessidade de aprender e desenvolver habilidades de gerenciamento financeiro para alcançar seus objetivos financeiros de longo prazo

DEPOIMENTOS



Eu sou básico, porque tudo que eu ganho eu gasto.

EMPREENDEDORA ENTREVISTADA



Eu acho que na atual situação ninguém tá tranquilo na situação financeira, a gente tá tentando, mas eu acho ainda que to no básico.

EMPREENDEDORA ENTREVISTADA



ALGUMAS MAIS ORGANIZADAS FINANCEIRAMENTE, SE ENXERGAM NO INTERMEDIÁRIO:



INTERMEDIÁRIO

- As mulheres que se sentem no nível intermediário **demonstram uma compreensão mais sólida de suas finanças e adotam uma abordagem mais proativa** em relação ao gerenciamento do dinheiro. Elas estão começando a **pensar em estratégias de investimento e planejamento financeiro de longo prazo**, buscando oportunidades para aumentar sua renda e garantir estabilidade financeira no futuro.
- Em resumo, **no nível intermediário, as empreendedoras negras estão progredindo em direção a uma posição mais segura e estável em termos financeiros**, demonstrando uma mentalidade de crescimento e um compromisso com a construção de um futuro financeiro sólido para si mesmas e suas famílias.

DEPOIMENTOS



Eu sou intermediário porque eu penso lá na frente investir no dinheiro que eu não vou precisar. Estou com estoque legal. Eu tranco esse dinheiro pra trazer rentabilidade.

EMPREENDEDOORA ENTREVISTADA

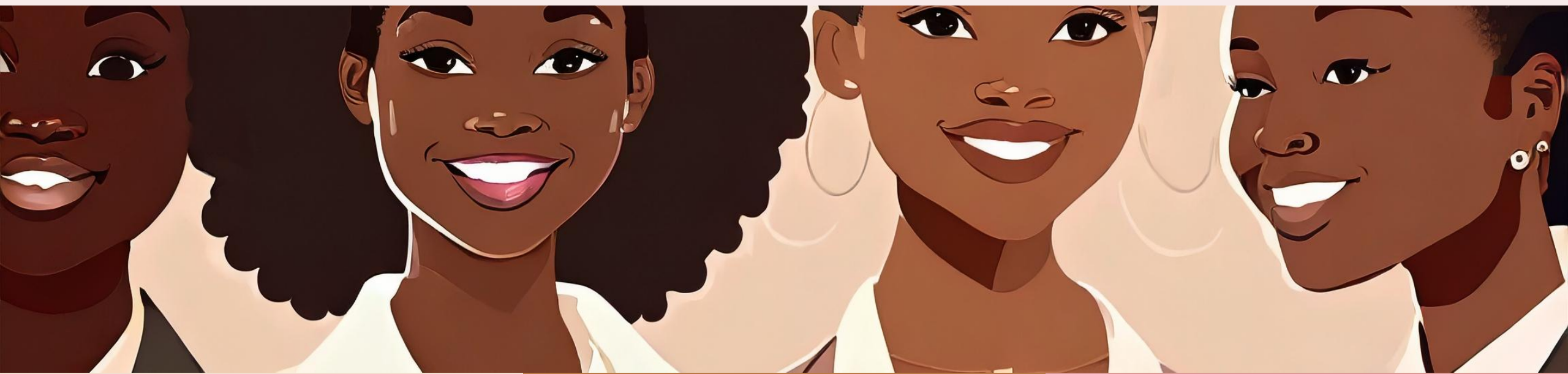


Eu acho que no nível intermediário eu estou caminhando pra isso, porque eu mesma, eu sou uma analfabeta digital, pra essas coisas de cálculo e tal, eu amo o Excel, porque ele faz isso por mim.

EMPREENDEDOORA ENTREVISTADA



EM RELAÇÃO AO FINANCEIRO, O QUE TIRA O SONO DESSAS MULHERES?



AS PRINCIPAIS PREOCUPAÇÕES DAS EMPREENDEDORAS NEGRAS EM RELAÇÃO A SUA VIDA FINANCEIRA ESTÃO DIRETAMENTE RELACIONADAS AO SEU TRABALHO COMO EMPREENDEDORAS E O SEU NEGÓCIO:

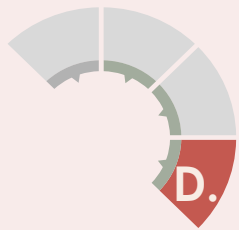


INSTABILIDADE FINANCEIRA E INCAPACIDADE DE ARCAR COM CUSTOS DO NEGÓCIO E PESSOAIS: RECEIO DE NÃO CONSEGUIR ARCAR COM OS CUSTOS OPERACIONAIS E ENFRENTAR DIFICULDADES PARA MANTER O NEGÓCIO FUNCIONANDO.

RISCO DE PERDER CLIENTES E QUEDA NA AVALIAÇÃO DE PLATAFORMAS: PRESSÃO PARA GARANTIR A SATISFAÇÃO DOS CLIENTES E MANTER A REPUTAÇÃO DO NEGÓCIO.

PREOCUPAÇÕES COM SAÚDE E CAPACIDADE DE TRABALHO: RECEIO DE ADOECER E NÃO SER CAPAZ DE MANTER O NEGÓCIO EM FUNCIONAMENTO

MEDO DE ARRISCAR: MEDO DE INVESTIR EM NOVAS ESTRATÉGIAS OU AMPLIAR O NEGÓCIO, POR RECEIO DE FRACASSAR E COMPROMETER A ESTABILIDADE FINANCEIRA



COMPORTAMENTO FINANCEIRO

- PERCEPÇÃO DE MENOR ESTABILIDADE FINANCEIRA



A T I T U D E

- Dificuldade de distinguir despesas domésticas das do negócio
- Não recebem ajuda financeira de familiares/maridos
- Alguns não anotam os gastos
- As que anotam utilizam mais cadernos de papel para se organizar
- Já pediram empréstimo ou já tentaram pedir e foram negadas
- Possuem dívidas
- Maioria não possui reserva de emergência, as que possuem é para até 2 meses
- Ter saúde financeira é conseguir pagar contas fixas, mais ligada à sobrevivência.



P E R F I L

- Solteiras
- Mães
- Rede de suporte menor
- Mais dependentes
- Mulheres com recursos mais limitados
- Maior versatilidade
- Foco no curto prazo

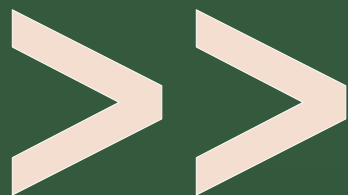
+ PERCEPÇÃO DE MAIOR ESTABILIDADE FINANCEIRA

- Recebem ajuda financeira de algum familiar/marido
- Facilidade de distinguir despesas domésticas das despesas do negócio
- Anotam os gastos/ entradas e saídas de dinheiro
- Utilizam planilhas digitais para se organizar
- Possuem reserva de emergência de até 6 meses
- Ter saúde financeira é ter a capacidade de gerar lucro e fazer planos a longo prazo

- Casadas ou em relacionamento estável
- Rede de suporte maior
- Mais independentes
- Mulheres com mais recursos
- Menor versatilidade
- Foco no longo prazo

**A PARTIR DESSAS REFLEXÕES A PARTIR DO DIÁLOGO COM AS
EMPREENDEDORAS OUVIDAS, REALIZAMOS UMA PESQUISA QUANTITATIVA
COM 500 EMPREENDEDORAS NEGRAS DA RMSP PARA ANALISAR O TIPO
DE RELAÇÃO COM DIFERENTES DIMENSÕES DE SEUS NEGÓCIOS**





RELACIONAMENTO COM DIFERENTES DIMENSÕES DE SEUS NEGÓCIOS





5 DIMENSÕES DA RELAÇÃO COM OS EMPREENDIMENTOS ANALISADAS



FORMAÇÃO E CONHECIMENTO

Tempo de experiência

Processo de aprendizado sobre o negócio

Realização de cursos sobre gestão de negócios, gestão financeira do negócio ou área de atuação

Uso de estratégias de atualização sobre a área de atuação



ESTRUTURA DO NEGÓCIO E MARKETING

Formalização

Funcionários remunerados

Uso de aplicativos de mensagens ou redes sociais para divulgação ou vendas

Uso de site próprio ou plataformas de e-commerce para divulgação e vendas

Adoção de estratégias off-line



COMPORTAMENTO FINANCEIRO

Percepção sobre o que é estabilidade financeira

Quanto tempo conseguiria se manter financeiramente caso tivesse que parar de trabalhar hoje

Faturamento do negócio é suficiente para gerar uma reserva financeira para emergências pessoais

Separação do dinheiro reservado para as despesas da casa e do negócio

Dívidas em atraso



SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA DO NEGÓCIO

Faturamento do negócio é suficiente para cobrir os custos

Faturamento do negócio é suficiente para gerar uma reserva para capital de giro

Faturamento médio do negócio

Lucro do negócio



PERSPECTIVAS DO NEGÓCIO

Adoção de práticas do mercado (acompanhamento de tendências e novidades do mercado e pesquisas sobre a concorrência visando inovar e se diferenciar)

Jornada de trabalho

Planos para o futuro em relação ao negócio

Percepção sobre medo de arriscar e perder o que já conquistaram

FORMAÇÃO E CONHECIMENTO

VARIÁVEIS

Tempo de experiência

Processo de aprendizado sobre o negócio

Realização de cursos sobre gestão de negócios, gestão financeira do negócio ou área de atuação

Uso de estratégias de atualização sobre a área de atuação





FORMAÇÃO E CONHECIMENTO

Variáveis	Categorias	Média parametrizada da pontuação
Tempo de experiência	Mais de 10 anos Mais de 5 até 10 anos Mais d 2 até 5 anos Até 2 anos	0,49
Processo de aprendizado sobre o negócio	Se especializou antes de abrir o negócio Foi se especializando durante o processo Sente que ainda precisa se atualizar	0,45
Uso de estratégias de atualização sobre a área de atuação	Usa duas ou mais estratégias Usa pelo menos uma estratégia Não usa nenhuma estratégia	0,44
Realização de cursos sobre gestão de negócios, gestão financeira do negócio ou área de atuação	Fez pelo menos dois cursos Fez pelo menos um curso Não fez nenhum curso	0,28

1 EM CADA 5 EMPREENDEDORAS BUSCOU SE ESPECIALIZAR ANTES DE ABRIR O NEGÓCIO, ENQUANTO 42% FORAM SE ESPECIALIZANDO DURANTE O PROCESSO.

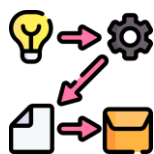
% BUSCA DE CONHECIMENTO SOBRE A ÁREA DE ATUAÇÃO



PROCUREI ME ESPECIALIZAR ANTES DE ABRIR O NEGÓCIO, SEJA POR MEIO DE CURSOS OU POR EXPERIÊNCIA PRÁTICA

23%

Ens. Superior: 27%



COMECEI SEM CONHECER MUITO SOBRE ÁREA E DURANTE O PROCESSO FUI ME ESPECIALIZANDO, SEJA POR MEIO DE CURSOS OU POR EXPERIÊNCIA PRÁTICA

42%



SINTO QUE AINDA NÃO CONHEÇO MUITO SOBRE A ÁREA E PRECISO ME ESPECIALIZAR MAIS, SEJA POR MEIO DE CURSOS OU POR EXPERIÊNCIA PRÁTICA

34%

18 a 29 anos: 42%
Ens. Médio: 39%

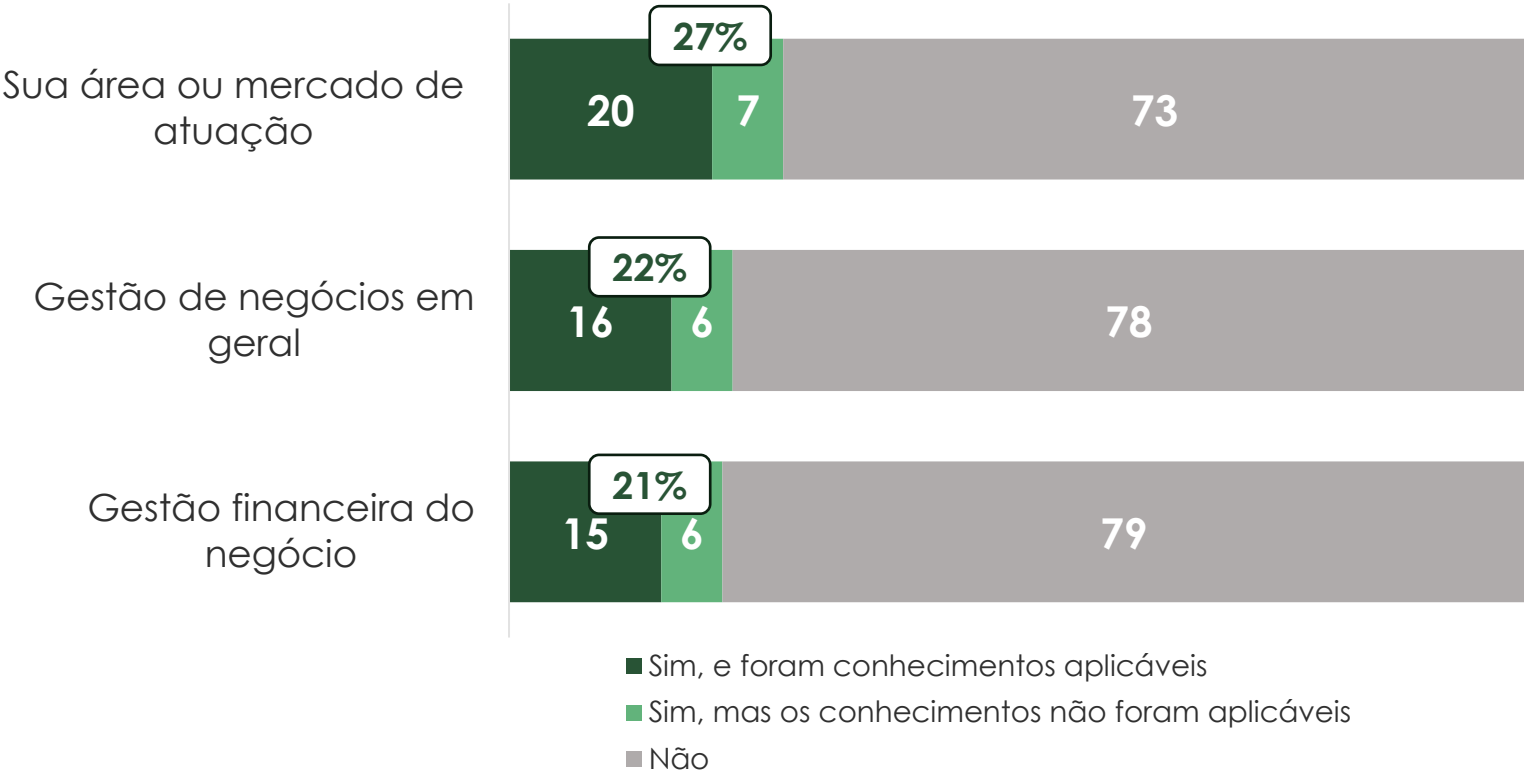


FORMAÇÃO E CONHECIMENTO

1 EM CADA 3 EMPREENDEDORAS JÁ FIZERAM ALGUM CURSO RELACIONADO AO NEGÓCIO, SENDO CURSOS SOBRE SUA ÁREA OU MERCADO DE ATUAÇÃO OS MAIS POPULARES



% CONHECIMENTOS OBTIDOS ATRAVÉS DE CURSOS FEITOS NO ÚLTIMO ANO



METADE DAS EMPREENDEDORAS UTILIZA AO MENOS UMA ESTRATÉGIA DE COMUNICAÇÃO. ACOMPANHAMENTO DE PERFIS EM REDES SOCIAIS E DIÁLOGO COM OUTRAS PROFISSIONAIS SÃO AS ESTRATÉGIAS DE ATUALIZAÇÃO SOBRE O MERCADO DE TRABALHO MAIS MENCIONADAS ENTRE AS ENTREVISTADAS

% USO DE ESTRATÉGIAS DE ATUALIZAÇÃO SOBRE O NEGÓCIO/SETOR DE ATUAÇÃO



53%

utilizam sempre alguma estratégia de atualização, sendo que 35% utilizam 2 ou mais

Perfis no Instagram, Facebook, LinkedIn ou outras redes sociais

Conversas e trocas de ideias com outros empreendedores

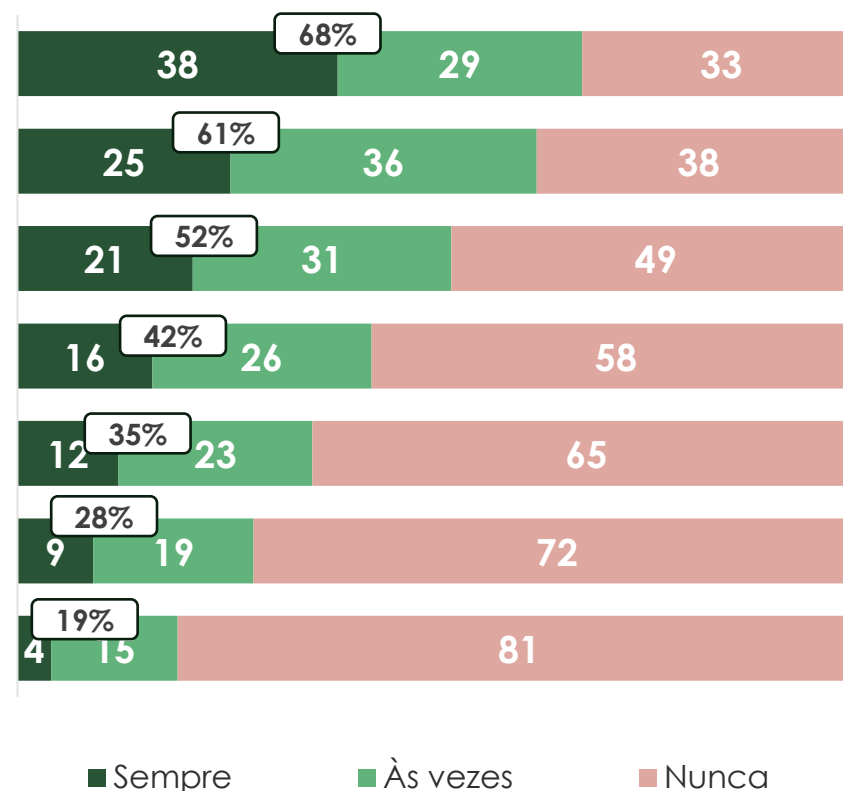
Vídeos e tutoriais no Youtube

Cursos e treinamentos presenciais

Cursos e treinamentos online

Revistas ou apostilas especializadas no tema

Fóruns de discussão na internet



ESTRUTURA DO NEGÓCIO E MARKETING

VARIÁVEIS

Formalização

Funcionários remunerados

Uso de aplicativos de mensagens ou redes sociais para divulgação ou vendas

Uso de site próprio ou plataformas de e-commerce para divulgação e vendas

Adoção de estratégias off-line





ESTRUTURA DO NEGÓCIO E MARKETING

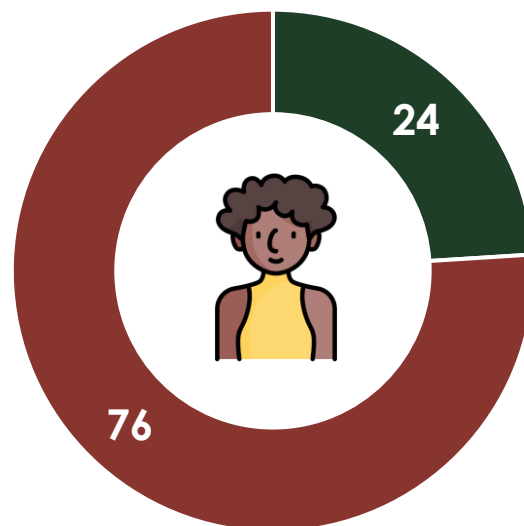
Variáveis	Categorias	Média parametrizada das respostas
Uso de aplicativos de mensagens ou redes sociais para divulgação ou vendas	Usa sempre as duas plataformas Usa pelo menos uma das plataformas sempre Usa pelo menos uma das plataformas às vezes Não usa nenhuma	0,68
Adoção de estratégias off-line	Usa de 3 a 4 estratégias Usa 2 estratégias Usa 1 estratégia Não usa nenhuma estratégia	0,56
Formalização	Tem CNPJ e conta na modalidade Tem CNPJ mas não possui conta na modalidade Não tem CNPJ	0,38
Uso de site próprio ou plataformas de e-commerce para divulgação e vendas	Usa pelo menos um tipo de site sempre Usa pelo menos um tipo de site às vezes Não usa nenhum tipo de site = 0	0,29
Funcionários remunerados	Tem Não tem	0,24



24% DAS ENTREVISTADAS
AFIRMAM POSSUIR
FUNCIONÁRIOS REMUNERADOS
EM SEU NEGÓCIO.

ENTRE EMPREENDEDORAS
FORMALIZADAS, ESSA
PROPORÇÃO CHEGA A 41%

% POSSUEM FUNCIONÁRIOS REMUNERADOS



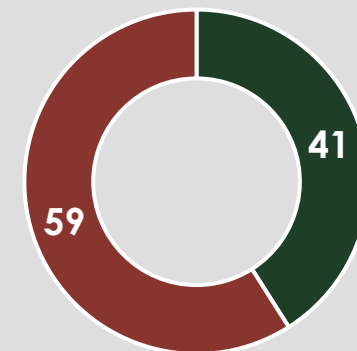
■ Sim

■ Não

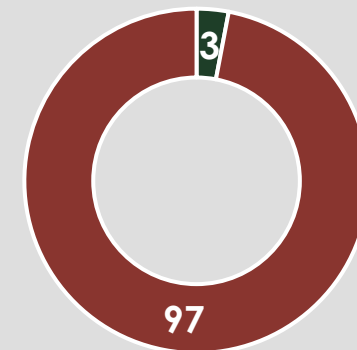
Destas, **53%** possuem
apenas **1 funcionário**

EMPREENDEDORAS

% COM CNPJ



% SEM CNPJ



2/3 DIZEM QUE O NEGÓCIO TEM UM NOME, E METADE QUE POSSUI UMA LOGOMARCA. 1/3 PRODUZ PANFLETOS OU IMPRESSOS DE DIVULGAÇÃO



ESTRUTURA
DO NEGÓCIO E
MARKETING

% ESTRATÉGIAS UTILIZADAS PARA DIVULGAÇÃO DO NEGÓCIO/TRABALHO



76%

usam ao menos uma
estratégia de divulgação
offline para o negócio,
sendo que 1/3 adota pelo
menos três estratégias

Seu negócio ou empreendimento tem
um nome específico, que os clientes
conhecem

64

Seu negócio possui logomarca ou
alguma identidade visual

50

Possui um cartão de
visitas/apresentação

42

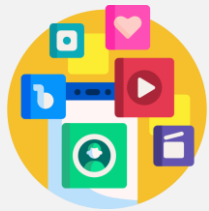
Panfletos, flyers ou outros materiais de
divulgação impressos

33

USO DE APLICATIVOS DE MENSAGEM E DE REDES SOCIAIS JÁ É UMA REALIDADE PARA A MAIORIA DAS EMPREENDEDORAS, SENDO QUE QUASE METADE DELAS DECLARA USO FREQUENTE DE AMBAS FERRAMENTAS



ESTRUTURA
DO NEGÓCIO E
MARKETING



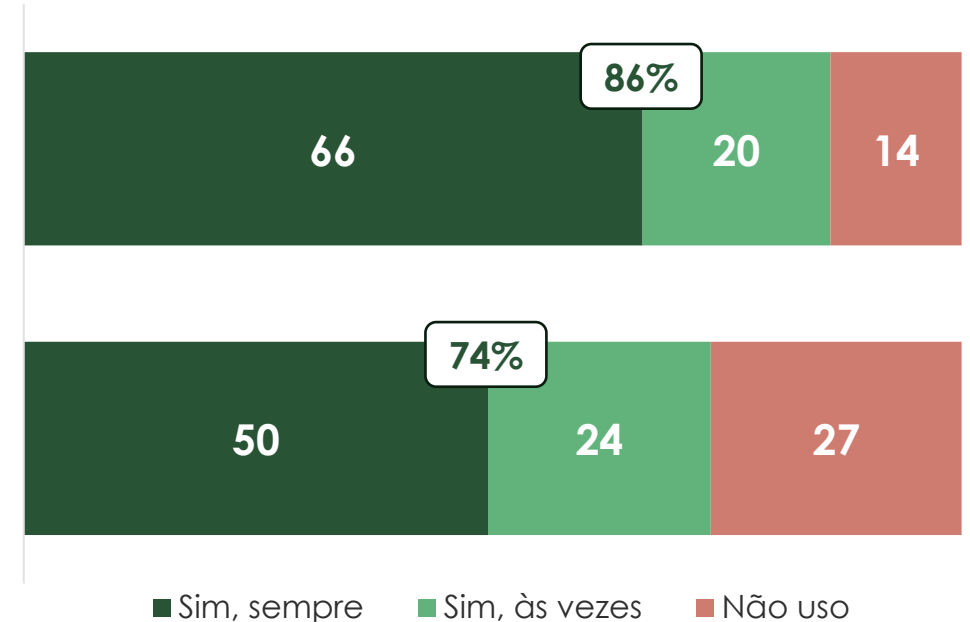
68%

usam ao menos uma das modalidades **SEMPRE**, sendo que **48%** usam sempre redes sociais e aplicativos de mensagens.

% USO DE REDES SOCIAIS E APPS DE MENSAGEM PARA DIVULGAÇÃO OU VENDAS


Aplicativos de mensagens, como WhatsApp, Messenger, Telegram

Redes sociais, como Facebook, Instagram, LinkedIn



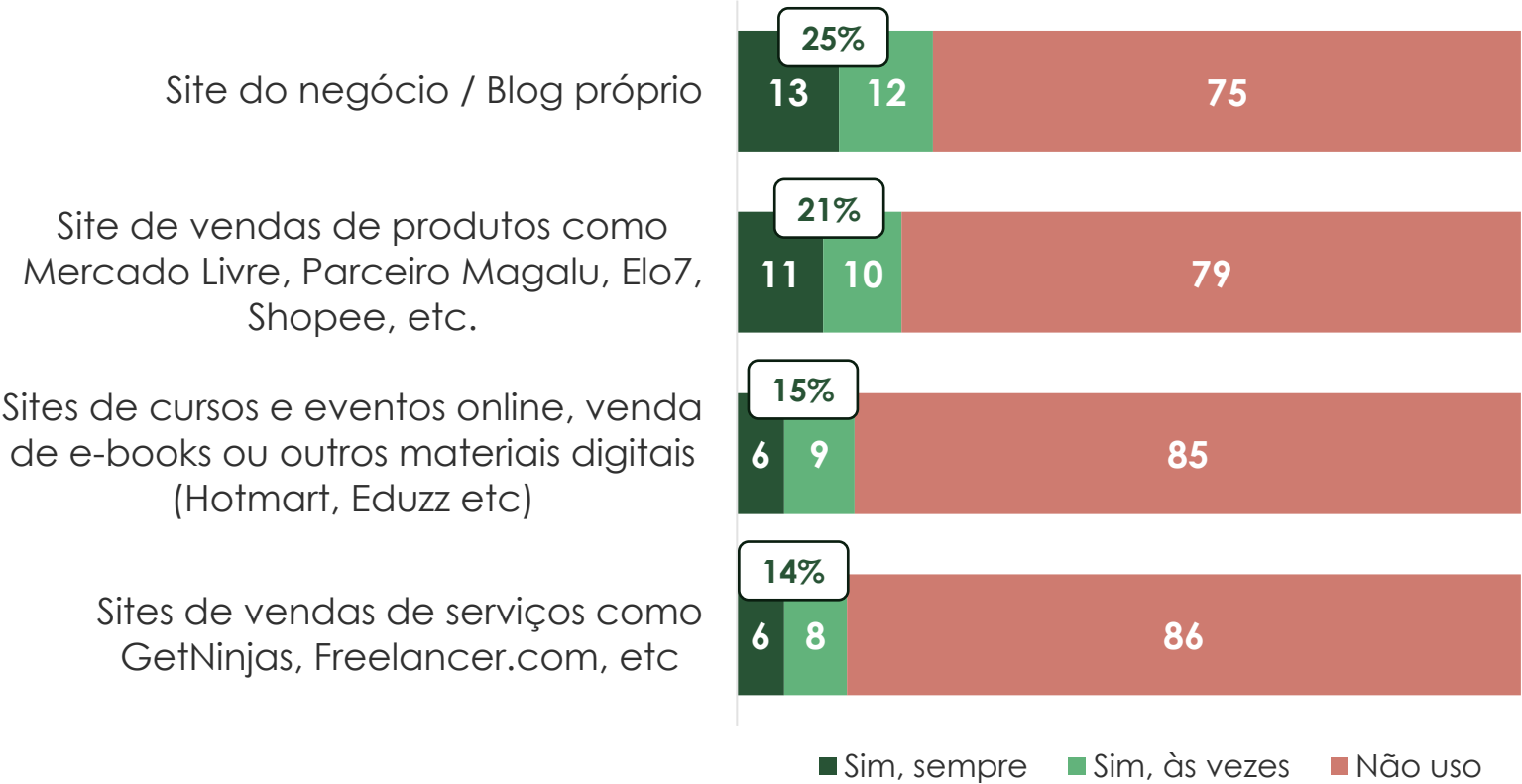
1 EM CADA 5 EMPREENDEDORAS USA COM FREQUÊNCIA AO MENOS UM TIPO DE SITE PARA DIVULGAÇÃO OU VENDAS DO NEGÓCIO

% USO DE SITES ESPECIALIZADOS PARA DIVULGAÇÃO OU VENDAS



21%

usam ao menos um tipo de site SEMPRE para divulgação ou vendas do negócio



PERSPECTIVA DO NEGÓCIO

VARIÁVEIS

Inserção competitiva (acompanhamento de tendências e novidades do mercado e pesquisas sobre a concorrência visando inovar e se diferenciar)

Jornada de trabalho

Planos para o futuro em relação ao negócio

Percepção sobre medo de arriscar e perder o que já conquistaram



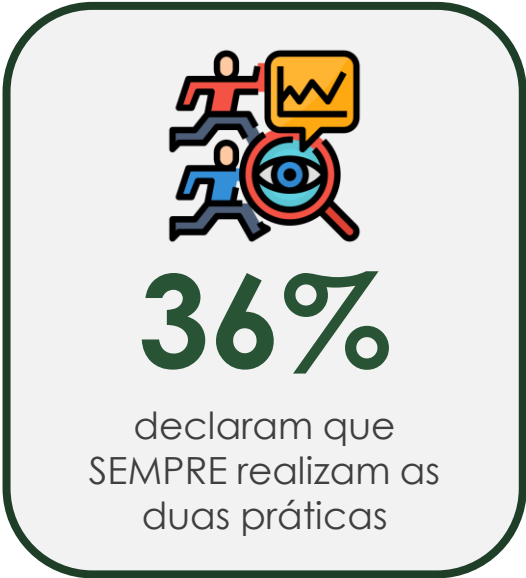


PERSPECTIVAS DO NEGÓCIO

Variáveis	Categorias	Média parametrizada das respostas
Planos para o futuro em relação ao negócio	Pretende ampliar o negócio Pretende diminuir ou manter como está	0,70
Jornada de trabalho	Mais de 50h por semana De 40h a 49h por semana Menos de 40h por semana	0,57
Inserção competitiva (acompanhamento de tendências e novidades do mercado e pesquisas sobre a concorrência visando inovar e se diferenciar)	Adota as duas práticas Adota pelo menos uma das práticas Não adota nenhuma prática	0,49
Percepção sobre medo de arriscar e perder o que já conquistaram	Arrojadas (não temem arriscar) Moderadas (neutras quanto à afirmação) Conservadoras (temem arriscar)	0,34

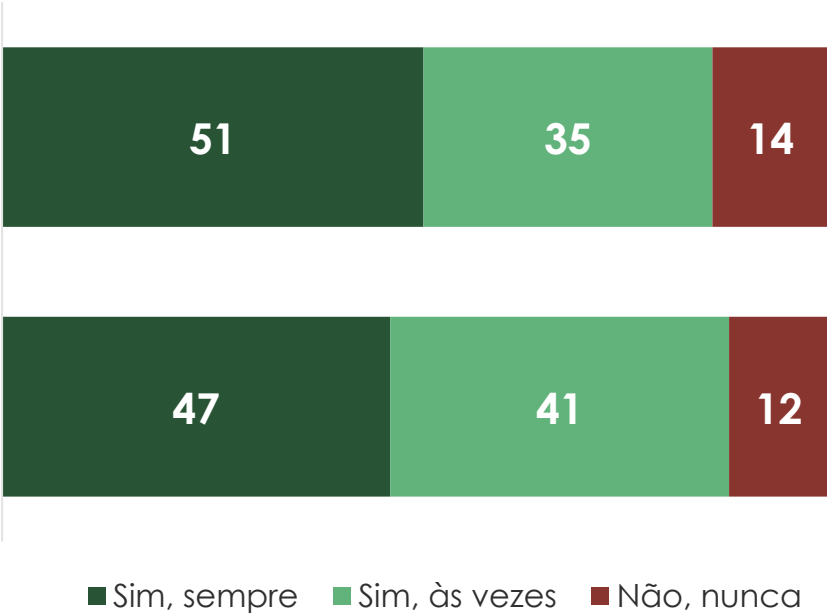
MAIORIA DAS EMPREENDEDORAS NEGRAS DECLARA ACOMPANHAR AS PRINCIPAIS TENDÊNCIAS E NOVIDADES DO MERCADO SOBRE SUA ÁREA DE ATUAÇÃO, ALÉM DE PESQUISAR SOBRE A CONCORRÊNCIA VISANDO FORMAS DE INOVAR E SE DIFERENCIAR

% PRÁTICAS DE APRIMORAMENTO DA INSERÇÃO COMPETITIVA



Acompanho as principais tendências e novidades do mercado para manter a oferta de produtos e serviços sempre atualizada

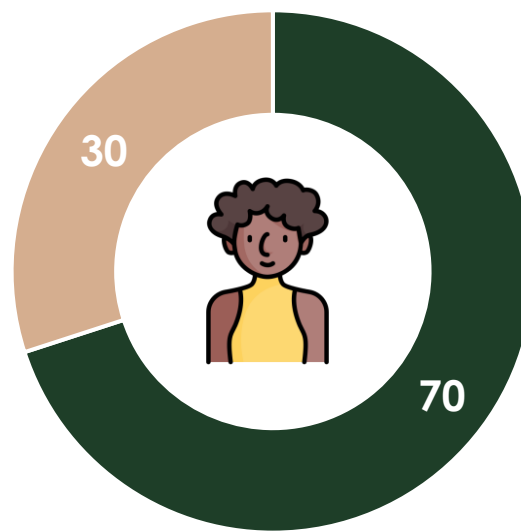
Pesquisa sobre a concorrência pensando em formas para inovar e me diferenciar





**7 EM CADA 10
EMPREENDEDORAS
DESEJAM AMPLIAR O SEU
NEGÓCIO NO FUTURO.
30% QUEREM MANTER
COMO ESTÁ.**

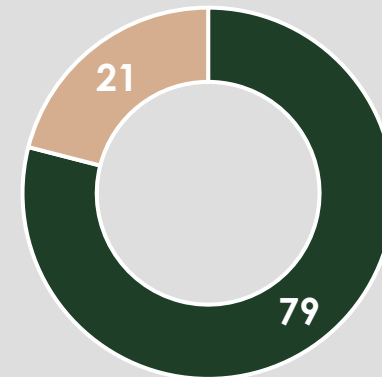
% PRETENSÃO PARA FUTURO DO NEGÓCIO/TRABALHO



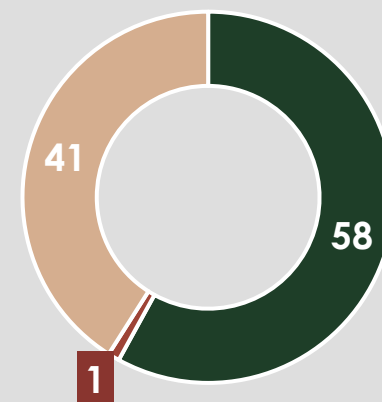
■ Ampliar ■ Diminuir ■ Manter do jeito que está

EMPREENDEDORAS

% COM CNPJ



% SEM CNPJ



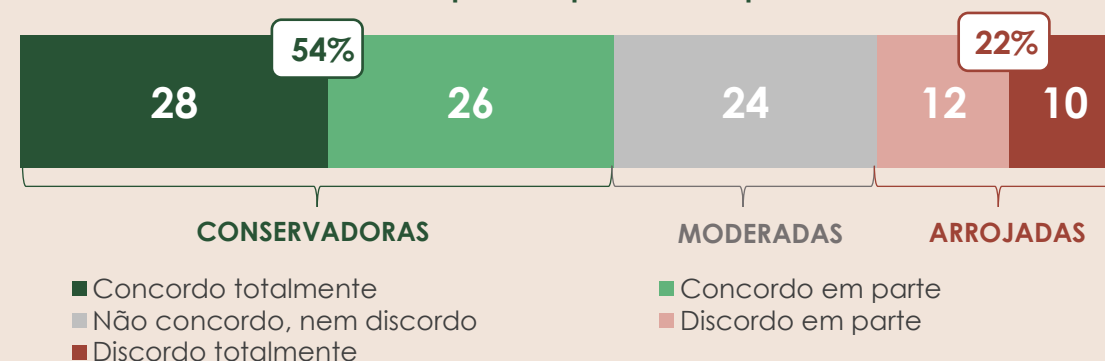


54%

das entrevistadas afirmam que têm **medo de arriscar** em seu negócio e **perder tudo** o que já conquistaram

% CORCONDÂNCIA

“Tenho medo de arriscar em meu negócio e perder tudo o que conquistei até aqui”



SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA DO NEGÓCIO

VARIÁVEIS

Faturamento do negócio é suficiente para cobrir os custos

Faturamento do negócio é suficiente para gerar uma reserva para capital de giro

Faturamento médio do negócio

Lucro do negócio

**4. SUSTENTABILIDADE
FINANCEIRA
DO NEGÓCIO**

5. COMPORTAMENTO
FINANCEIRO

**5 DIMENSÕES DA
RELAÇÃO COM OS
EMPREENHIMENTOS
ANALISADAS**

1. FORMAÇÃO E
CONHECIMENTO

2. ESTRUTURA
DO NEGÓCIO
E MARKETING

3. PERSPECTIVA
DO NEGÓCIO



SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA DO NEGÓCIO

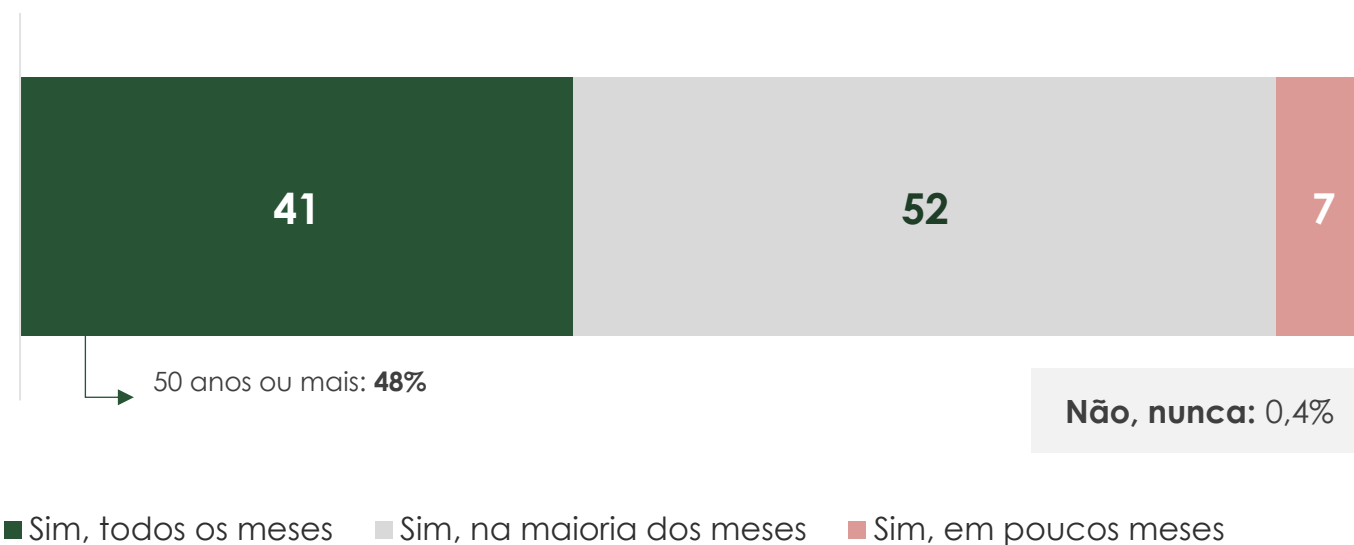
Variáveis	Categorias	Média parametrizada das respostas
Faturamento do negócio é suficiente para cobrir os custos	Sim, todos os meses Sim, na maioria dos meses Sim, em poucos meses Não, nunca	0,78
Faturamento do negócio é suficiente para gerar uma reserva para capital de giro	Sim, todos os meses Sim, na maioria dos meses Sim, em poucos meses Não, nunca	0,61
Faturamento médio do negócio	Mais de 5 salários mínimos Mais de 3 até 5 salários mínimos Mais de 2 até 3 salários mínimos Até 2 salários mínimos	0,59
Lucro do negócio	Mais de 5 salários mínimos Mais de 3 até 5 salários mínimos Mais de 2 até 3 salários mínimos Até 2 salários mínimos	0,23

41% AFIRMAM QUE FATURAMENTO DE SEU NEGÓCIO É SEMPRE SUFICIENTE PARA COBRIR OS CUSTOS



SUSTENTABILIDADE
FINANCEIRA
DO NEGÓCIO

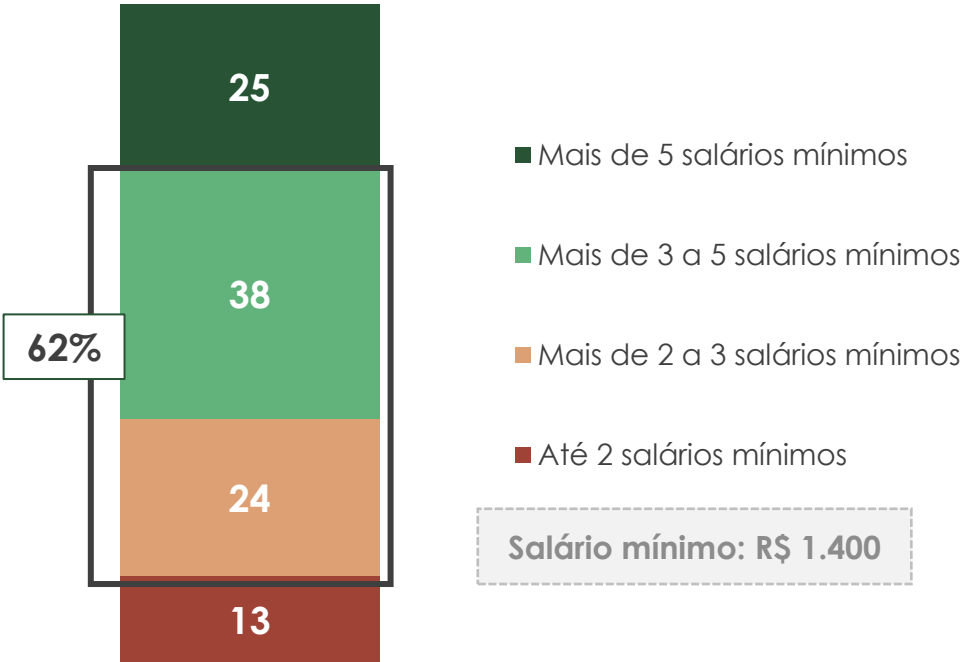
% FREQUÊNCIA COM QUE FATURAMENTO COBRE TODOS OS CUSTOS DO NEGÓCIO



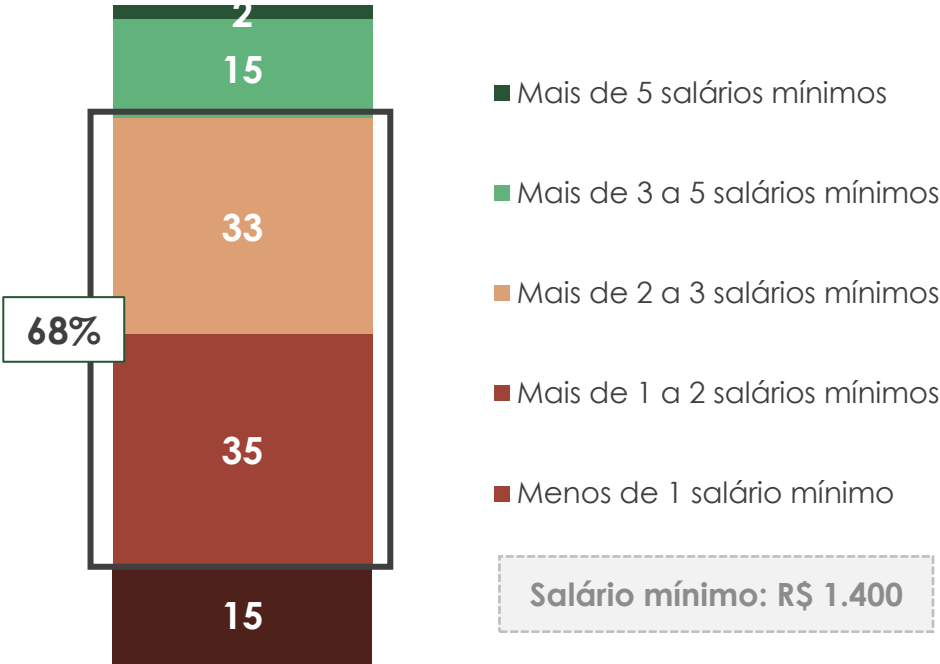
Lembrando que faturamento é o valor total das vendas do seu negócio/trabalho por conta própria, você diria que o seu **faturamento é o suficiente para cobrir todos os custos do seu negócio/trabalho por conta própria?** (RU) | Base: 500

38% DAS EMPREENDEDORAS FATURAM, EM MÉDIA, DE 3 A 5 SALÁRIOS MÍNIMOS POR MÊS. LUCRO DA MAIORIA SE CONCENTRA NAS FAIXAS DE 1 ATÉ 3 SALÁRIOS MÍNIMOS

% FATURAMENTO MÉDIO MENSAL



% LUCRO MÉDIO MENSAL



Considerando que faturamento é o valor total das vendas do seu negócio/trabalho por conta própria durante certo período, em qual das faixas a seguir se enquadra o faturamento médio mensal do seu negócio/trabalho por conta própria? (RU) | E considerando que lucro é o valor que sobra do seu faturamento após você cobrir todos os custos do seu negócio/trabalho por conta própria, em qual das faixas a seguir se enquadra o lucro médio mensal do seu negócio/trabalho por conta própria? (RU) | Base: 500

PARA 35% DAS EMPREENDEDORAS O LUCRO OBTIDO COM O NEGÓCIO É SUFICIENTE PARA COBRIR SEMPRE SUAS DESPESAS PESSOAIS. POR OUTRO LADO, APENAS 9% CONSEGUEM POUPAR TODOS OS MESES UMA PARCELA DOS LUCROS PARA CONQUISTAR SEUS SONHOS E OBJETIVOS PESSOAIS



% LUCRO DO NEGÓCIO/TRABALHO SUFICIENTE PARA REALIZAR AS SEGUINTE AÇÕES



Cobrir os meus custos pessoais/familiares



Guardar numa poupança para conquistar meus sonhos/objetivos pessoais (viajar, comprar um imóvel, carro etc.)



■ Sim, todos os meses ■ Sim, na maioria dos meses ■ Sim, poucos meses ■ Não, nunca

E pensando no lucro, que é o dinheiro que sobra do faturamento após você cobrir todos os custos do seu negócio/trabalho por conta própria, você diria que o **lucro do seu negócio/trabalho por conta própria** é suficiente para realizar as seguintes ações? **(SE SIM)** E você consegue realizá-la em todos, na maioria ou em poucos meses? **(RU POR LINHA)** | Base: 500

COMPORTAMENTO FINANCEIRO

VARIÁVEIS

Percepção sobre o que é estabilidade financeira

Quanto tempo conseguiria se manter financeiramente caso tivesse que parar de trabalhar hoje

Faturamento do negócio é suficiente para gerar uma reserva financeira para emergências pessoais

Separação do dinheiro reservado para as despesas da casa e do negócio

Dívidas em atraso



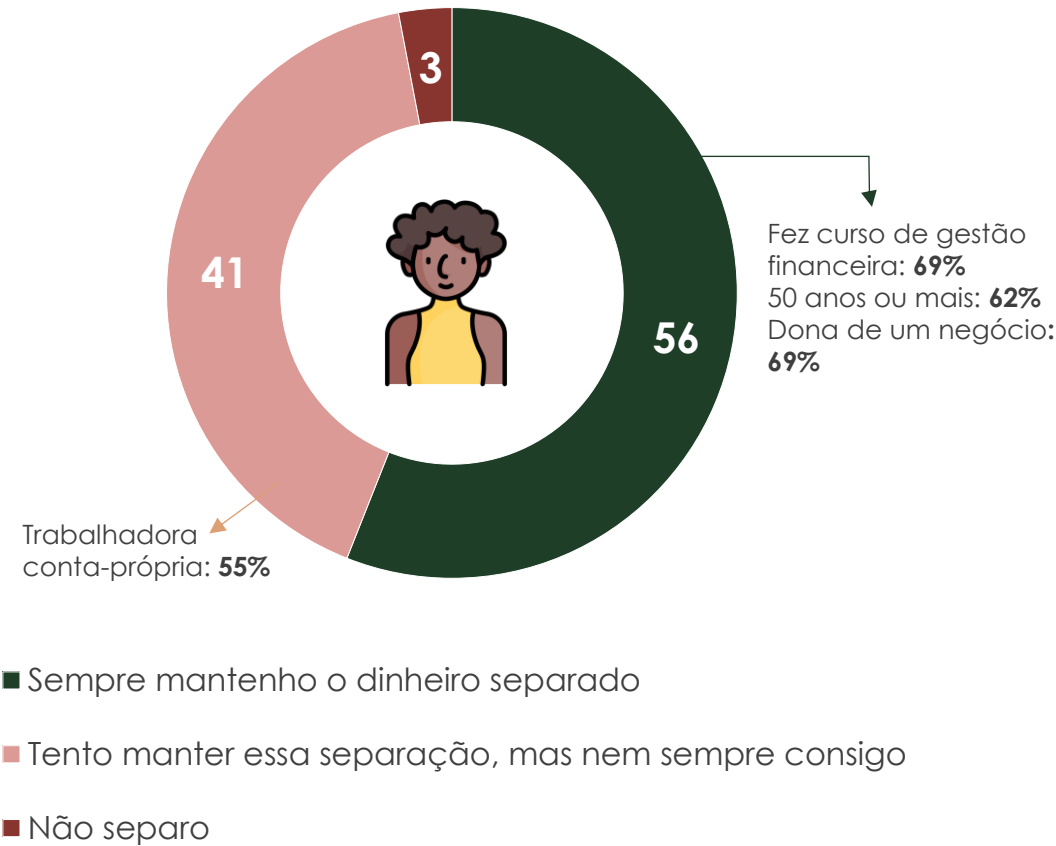


COMPORTAMENTO FINANCEIRO

Variáveis	Categorias	Média parametrizada das respostas
Dívidas em atraso	Não tem dívidas em atraso Tem dívidas em atraso	0,81
Separação do dinheiro reservado para as despesas da casa e do negócio	Sempre Às vezes Nunca	0,76
Faturamento do negócio é suficiente para gerar uma reserva financeira para emergências pessoais	Sim, todos os meses Sim, na maioria dos meses Sim, em poucos meses Não, nunca	0,53
Percepção sobre o que é estabilidade financeira	Conseguir se planejar a longo prazo, com uma fonte de renda sustentável e diversificada Ter algum dinheiro guardado para emergências Não ter dívidas e pagar as contas em dia	0,48
Quanto tempo conseguiria se manter financeiramente caso tivesse que parar de trabalhar hoje	6 meses ou mais De 3 a 5 meses De 1 a 2 meses Menos de um mês	0,47

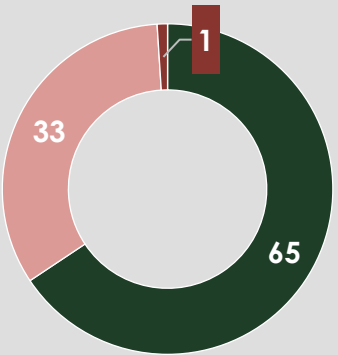
A MAIORIA DAS ENTREVISTADAS TENTA SEPARAR O DINHEIRO DA CASA DO DINHEIRO RESERVADO PARA DESPESAS DOS NEGÓCIOS, MAS APENAS METADE SEMPRE CONSEGUE

% SEPARAÇÃO DE DINHEIRO RESERVADO PARA DESPESAS DO NEGÓCIO E DESPESAS DA CASA

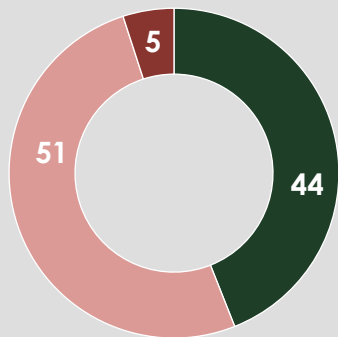


EMPREENDEDORAS

% COM CNPJ



% SEM CNPJ



TER UMA RESERVA PARA EMERGÊNCIAS AINDA PREDOMINA ENTRE ESSAS EMPREENDEDORAS COMO SINÔNIMO DE ESTABILIDADE FINANCEIRA, MAS PARA UM TERÇO DELAS ESSE CONCEITO SE LIMITA À MANUTENÇÃO DO CONTROLE SOBRE OS GASTOS DO DIA A DIA

% FRASE QUE MELHOR REPRESENTA PERCEPÇÃO SOBRE ESTABILIDADE FINANCEIRA PESSOAL



CONSEGUIR ME PLANEJAR A LONGO PRAZO, TER UMA FONTE DE RENDA SUSTENTÁVEL E DIVERSIFICADA

29%

Dona de um negócio: 40%



TER ALGUM DINHEIRO GUARDADO PARA EMERGÊNCIAS

37%



NÃO TER DÍVIDAS E PAGAR AS CONTAS EM DIA

34%

50 anos ou mais: 41%
Trabalhadora por conta própria: 49%



COMPORTAMENTO FINANCEIRO

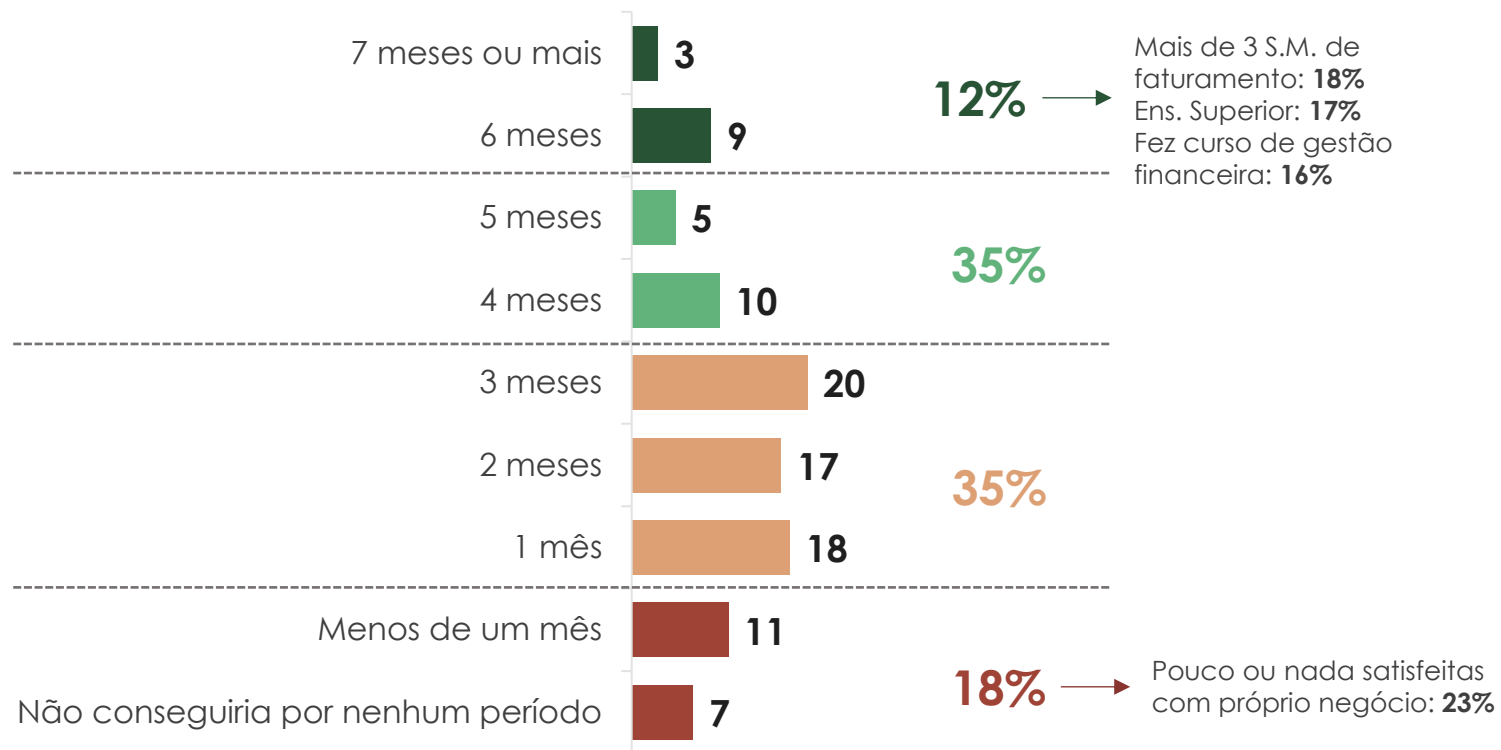
APENAS 12% DAS
EMPREENDEDORAS
TERIAM CONDIÇÕES DE
SE MANTER POR 6 MESES
OU MAIS CASO TIVESSEM
QUE PARAR DE
TRABALHAR HOJE.

18% NÃO
CONSEGUIRIAM SE
MANTER POR UM MÊS



COMPORTAMENTO
FINANCEIRO

% TEMPO QUE TERIA CONDIÇÕES DE SE MANTER
FINANCEIRAMENTE CASO PARASSE DE TRABALHAR HOJE



É POSSÍVEL IDENTIFICAR QUAIS SÃO AS VARIÁVEIS QUE APRESENTAM DESEMPENHO MAIS DESAFIADOR EM CADA UMA DAS DIMENSÕES AVALIADAS



VARIÁVEIS MAIS DESAFIADORAS EM CADA DIMENSÃO



FORMAÇÃO E
CONHECIMENTO

**Realização
de cursos**



ESTRUTURA
DO NEGÓCIO
E MARKETING

**Contratação
de funcionários**



PERSPECTIVA
DO NEGÓCIO

**Risco de perder
tudo que já
conquistaram**



COMPORTAMENTO
FINANCEIRO

**Reserva de
emergência caso
tivesse que parar
de trabalhar hoje**



SUSTENTABILIDADE
FINANCEIRA
DO NEGÓCIO

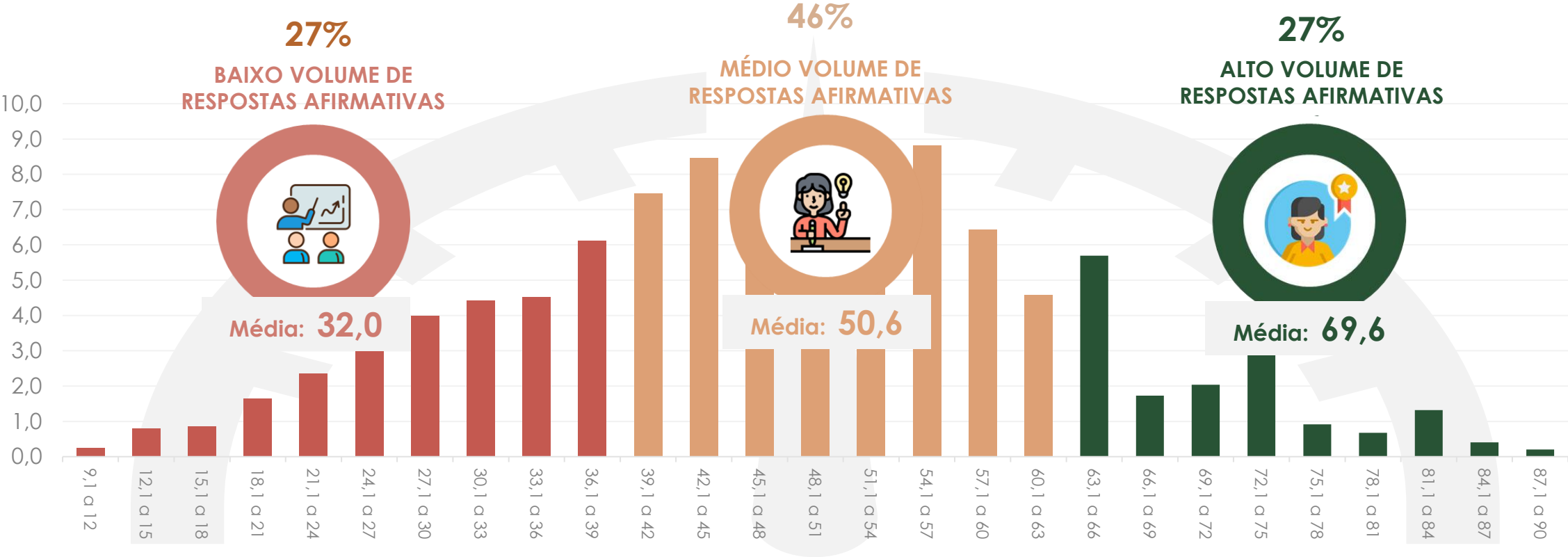
**Recorrência
de lucro**

Considerando a multiplicidade de variáveis que moldam a saúde e estabilidade financeira dessas mulheres, podemos segmentar as empreendedoras negras da Região Metropolitana de São Paulo pesquisadas de acordo com suas respostas.



DISTRIBUIÇÃO DAS EMPREENDEDORAS CONFORME VOLUME DE RESPOSTAS AFIRMATIVAS NAS 5 DIMENSÕES CONSIDERADAS

CURVA DE DISTRIBUIÇÃO DAS RESPOSTAS



COMPARATIVO PERFIL PESSOAL



São **menos escolarizadas**

Tiveram **menos acesso** a **formações sobre empreendedorismo**

Maior percepção de que ter estabilidade financeira é **não ter dívidas** e pagar as contas em dia

Sentem que **precisam se especializar mais**

Se identificam mais **como trabalhadoras por conta própria**



Posição **intermediária** quanto à **escolaridade**

Tiveram **acesso intermediário** a **formações sobre empreendedorismo**

Opiniões divididas sobre o que é estabilidade financeira

Tem opiniões divididas sobre o nível de conhecimento na área de atuação

Se identificam mais como **donas de um negócio**



São **mais escolarizadas**

Tiveram **mais acesso** a **formações sobre empreendedorismo**

Maior percepção de que ter estabilidade financeira é **ter algum dinheiro guardado** para emergências

Já **foram se especializando durante o desenvolvimento do negócio**

São **mais jovens**

São **mais responsáveis pelos cuidados** de outras pessoas

Residem mais em **bairros de classe baixa/periferia**

São **mais velhas**

São **menos responsáveis pelos cuidados** de outras pessoas

Residem mais em **bairros de classe média**

COMPARATIVO PERFIL DO NEGÓCIO



São **menos formalizadas**

Citam **menos** motivações ligadas à **oportunidade** para abrir o negócio

Recebem **menos apoio** na condução do negócio

Menor uso de espaço próprio para o negócio

Maior concentração de atividades do negócio na modalidade **presencial**

Menor uso de ferramentas digitais (aplicativos, sites, redes sociais) para atividades do negócio



Têm **nível de formalização intermediário**

Posição intermediária em quanto às **menções de oportunidade** para abrir o negócio

Apoio parcial na condução do negócio

Uso intermediário de espaço próprio para o negócio

Uso intermediário de ferramentas digitais (aplicativos, sites, redes sociais) para atividades do negócio



São **mais formalizadas**

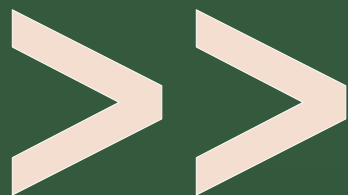
Citam **mais** motivações ligadas à **oportunidade** para abrir o negócio

Recebem **mais apoio** na condução do negócio

Maior uso de espaço próprio para o negócio

Maior uso de **modalidade híbrida** (presencial e online) para as atividades do negócio)

Maior uso de ferramentas digitais (aplicativos, sites, redes sociais) para atividades do negócio



DIALOGANDO SOBRE SOLUÇÕES



AS EMPREENDEDORAS
NEGRAS DA RMSP
SONHAM DESENVOLVER A
AUTONOMIA DO
NEGÓCIO, FORMAÇÃO
DE EQUIPES E ABERTURA DE
FILIAIS.

PARA ISSO, DESTACAM 3
**TIPOS PRINCIPAIS DE
OBJETIVOS** QUE AINDA
PRECISAM REALIZAR



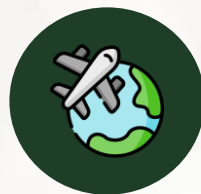
EXPANSÃO DO NEGÓCIO

Entre os principais sonhos está ver o negócio crescer, com uma equipe e um espaço específico, trazendo mais segurança e visibilidade. Além disso, aumentar o faturamento e ter uma maior autonomia do negócio.



ESTABILIDADE E SAÚDE FINANCEIRA

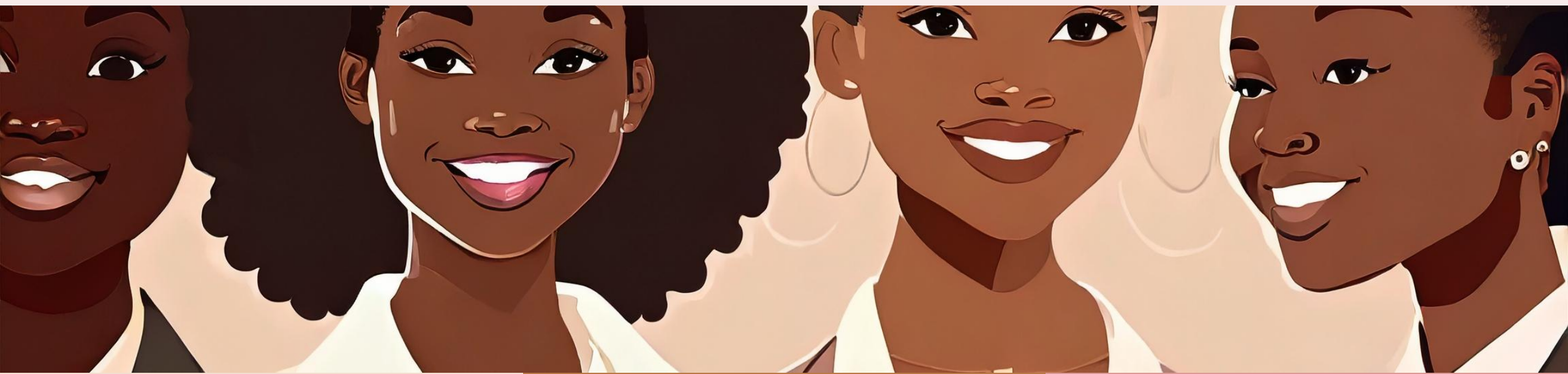
Buscam uma rentabilidade mais previsível no negócio, que dê maior estabilidade financeira. A estabilidade daria mais segurança para enfrentar imprevistos e menos desgaste no dia a dia. Ter as finanças em ordem significa ter mais tranquilidade.



REALIZAÇÕES PESSOAIS

Sonham em fazer viagens, ter uma casa própria e tempo para curtir a vida. Esses desejos são uma forma de equilibrar o trabalho com a vida pessoal e celebrar as conquistas.

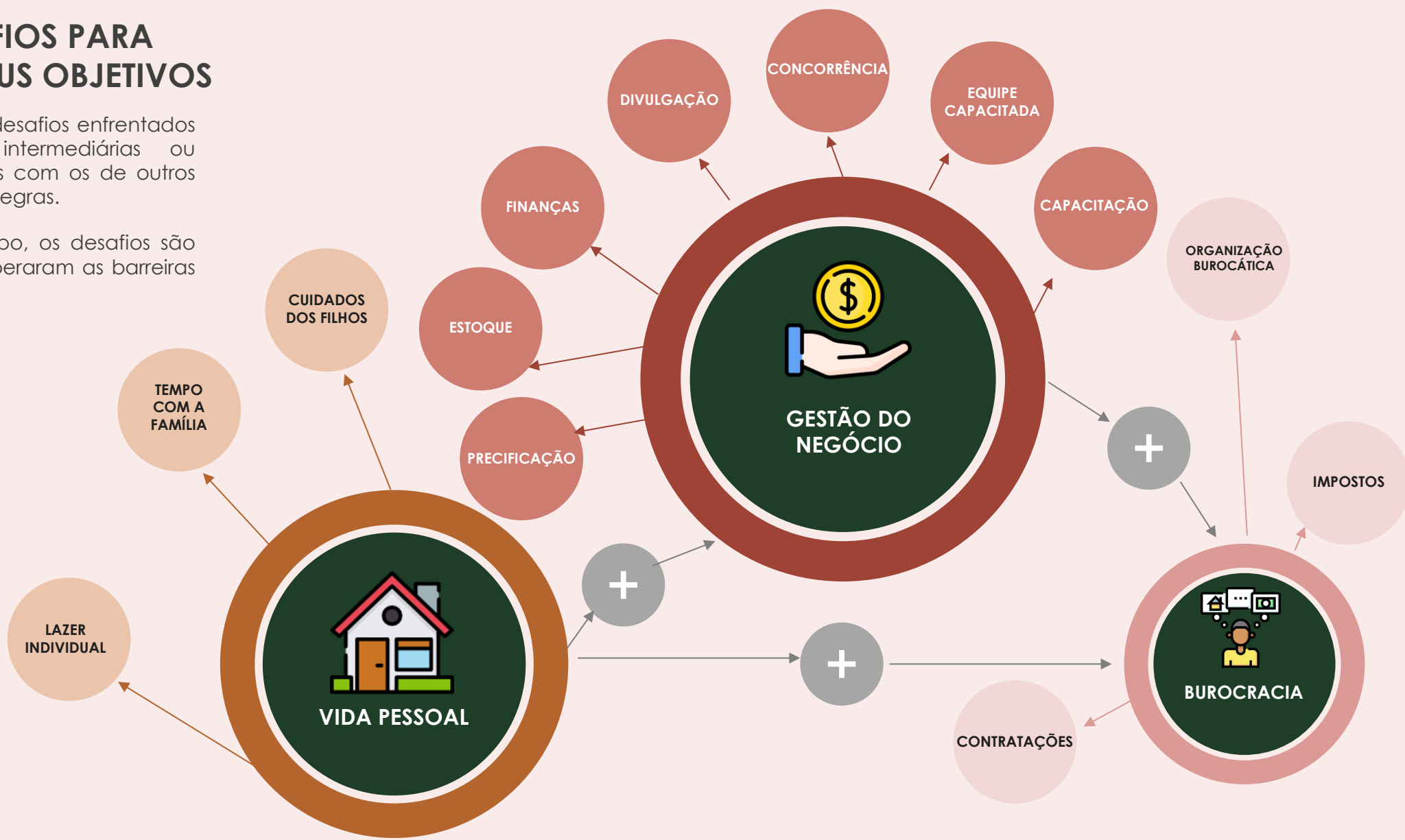
**QUAIS SÃO HOJE OS PRINCIPAIS DESAFIOS QUE
ESSAS EMPREENDEDORAS PRECISAM ENDEREÇAR
PARA CRESCER E ALCANÇAR SEUS OBJETIVOS?**



PRINCIPAIS DESAFIOS PARA ALCANÇAREM SEUS OBJETIVOS

Como vimos, os principais desafios enfrentados pelas empreendedoras intermediárias ou experientes estão alinhados com os de outros perfis de empreendedoras negras.

No entanto, para esse grupo, os desafios são mais específicos, pois já superaram as barreiras mais iniciais.



VIMOS QUE O EQUÍLBRIO ENTRE VIDA PESSOAL E TRABALHO É UM DESAFIO PARA AS EMPREENDEDORAS OUSAREM DAR UM PASSO ADIANTE E DESEJAREM CRESCER



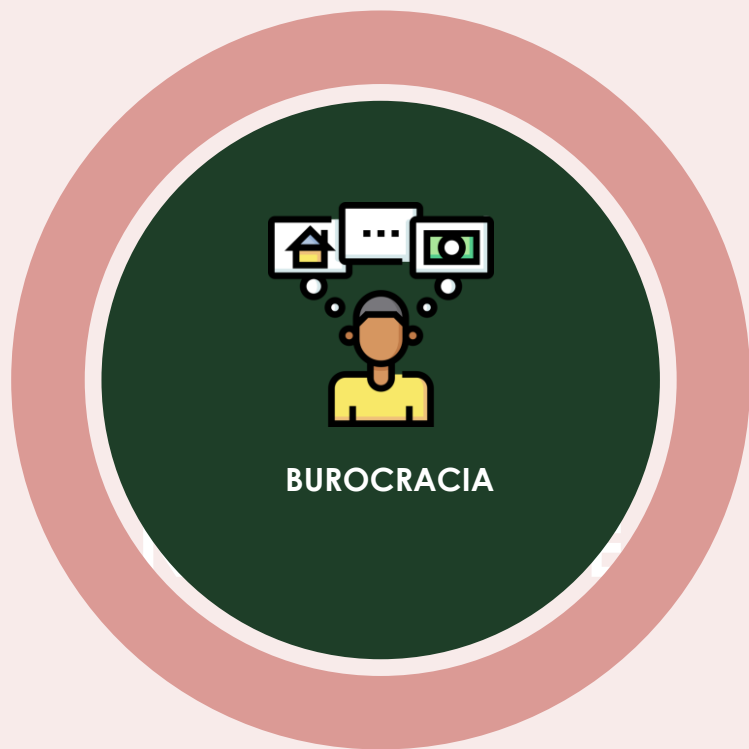
- Em geral, **as empreendedoras com filhos pequenos** enfrentam **dificuldades para equilibrar a vida pessoal, o cuidado com os filhos e as demandas do trabalho**, o que frequentemente **resulta em sobrecarga e instabilidade emocional**.
- Mesmo aquelas com filhos mais velhos ainda relatam desafios de equilíbrio, especialmente as que trabalham de casa.
- **A falta de suporte para o cuidado integral dos filhos leva muitas empreendedoras a reduzir sua lista de clientes**, por não conseguirem atender a todos, **e limita a capacidade de expandir seus negócios para outras regiões da cidade**.

O PRINCIPAL DESAFIO APONTADO PELAS EMPREENDEDORAS NEGRAS PARA CRESCER É O DE GERIR O NEGÓCIO EM SI



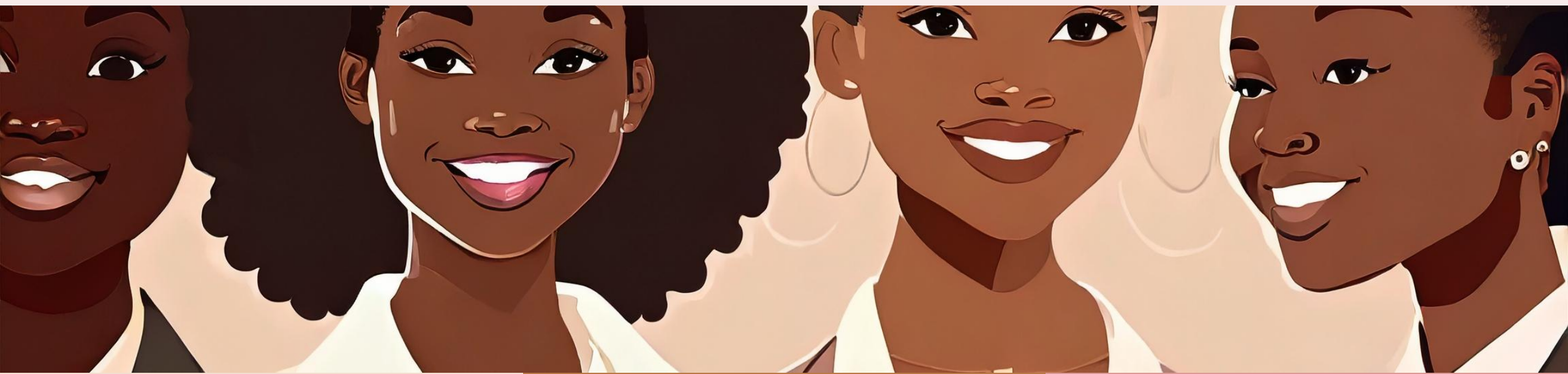
- A maioria das mulheres empreendedoras negras relata **dificuldades para realizar uma gestão mais eficiente** de seus negócios, **com destaque para a gestão financeira**.
- A **maioria centraliza as decisões do negócio, o que torna tarefas** como divulgação eficaz dos produtos nas redes sociais e gerenciamento de estoque **ainda mais desafiadoras**. Parte das empreendedoras demonstrou interesse em contratar novos funcionários e fazer a capacitação da nova equipe.
- **A falta de estratégias de marketing e questões de precificação impactam** diretamente a **competitividade** com os seus concorrentes.
- **Sentem que ainda não possuem todo o conhecimento** necessário para gerenciar integralmente seus negócios, o que as deixa hesitantes em investir em novas capacitações.

ALÉM DISSO, BUROCRACIAS / QUESTÕES LEGAIS TAMBÉM SÃO DESAFIOS QUE AS EMPREENDEDORAS NEGRAS RECONHECEM COMO RELEVANTES PARA SEU CRESCIMENTO



- Participantes **afirmam que gostariam de ter um “guia” que as ajudasse a lidar com a burocracia** – para entender quais impostos devem ser pagos, para além do seu contador. Acreditam que são **muitos os entraves burocráticos para empreendedoras no Brasil** e que isso as afeta diretamente.
- Também **têm dificuldades com o passo a passo para contratar novos funcionários** e como se organizar para que nenhuma questão legal prejudique o andamento do seu negócio.

E QUAIS SÃO AS POSSÍVEIS SOLUÇÕES QUE ESSAS EMPREENDEDORAS NEGRAS DEMANDAM E ENXERGAM QUE PODERIAM ALAVANCAR SEUS NEGÓCIOS E SUA SAÚDE FINANCEIRA?





AS EMPREENDEDORAS NEGRAS PONTUARAM SOLUÇÕES QUE MAIS AJUDARIAM NO ATUAL MOMENTO DOS SEUS NEGÓCIOS

A APLICATIVO DE GESTÃO DO NEGÓCIO

B CONSULTORIA ESPECIALIZADA

C REDE DE APOIO E CUIDADOS INFANTIS

D CAPACITAÇÃO

E LINHA DE CRÉDITO FACILITADA



DEMANDA

A

APLICATIVO DE GESTÃO DO NEGÓCIO

Um aplicativo acessível e intuitivo, projetado para apoiar empreendedoras negras em suas rotinas intensas, oferecendo ferramentas práticas e rápidas de gestão. Com funcionalidades como controle simplificado de estoque, organização financeira com separação automática de despesas pessoais e empresariais, e uma calculadora para definição de preços, ele facilita a administração diária do negócio. A integração com o WhatsApp e um calendário inteligente agilizam o atendimento e a comunicação com clientes, enquanto uma central de aprendizado oferece tutoriais rápidos sobre finanças, marketing e produtividade.

Ser um aplicativo com gamificação e a criação de uma rede social para usuários. As empreendedoras podem acumular pontos para explorar funcionalidades, alcançar metas financeiras ou concluir cursos, trocando essas conquistas por benefícios como descontos em serviços do banco ou mentorias especializadas.

A

APLICATIVO DE GESTÃO DO NEGÓCIO

DESAFIOS QUE SE ENCAIXAM NESTA SOLUÇÃO

FINANÇAS

EQUIPE
CAPACITADA

CAPACITAÇÃO

ESTOQUE

IMPOSTOS

PRECIFICAÇÃO

ORGANIZAÇÃO
BUROCRÁTICA

Para apoiar as empreendedoras na organização de seus negócios, **um aplicativo de gestão deveria ser:**



Um aplicativo prático e fácil de usar, ideal para o dia a dia das usuárias que têm pouco tempo disponível. Com apenas alguns cliques, elas poderiam organizar o estoque, gerenciar finanças, definir preços e acessar conteúdos de capacitação diretamente na plataforma.



Idealmente, o aplicativo deveria ser gratuito para um grupo específico de empreendedoras negras ou, pelo menos, ter um custo mais acessível em comparação com outros aplicativos que elas já conhecem.



Além disso, o aplicativo ideal poderia incluir uma lógica de gamificação e permitir que as empreendedoras interajam entre si como em uma rede social e sejam recompensadas por trocar dicas e por explorarem todas as funcionalidades disponíveis.



DEMANDA

B

CONSULTORIA ESPECIALIZADA

Um programa de consultoria especializado que conecta empreendedoras negras a influenciadores, empreendedoras negras com maior estabilidade financeira e especialistas reconhecidas no mercado para oferecer suporte personalizado e prático.

A consultoria é realizada presencialmente, com o consultor acompanhando um dia inteiro no local do negócio, permitindo uma análise aprofundada das rotinas, desafios e oportunidades. Durante esse processo, as empreendedoras recebem orientações imediatas e, ao final, um plano de ação personalizado para melhorar áreas como gestão financeira, marketing e atendimento ao cliente.

Ao trazer empreendedoras negras “de sucesso” como consultores, agregará inspiração com maior identificação, mostrando na prática como superar desafios e alcançar resultados.

B

CONSULTORIA ESPECIALIZADA

DESAFIOS QUE SE ENCAIXAM NESTA SOLUÇÃO



Uma **consultoria / mentoria** especializada no negócio das empreendedoras deveria ser:



Essa solução é muito valorizada e, Idealmente, seria conduzida pessoalmente. Uma consultora poderia acompanhar um dia do negócio dessas empreendedoras para entender sua realidade e dar sugestões.



Para ter credibilidade entre essas empreendedoras, deveria ser feita por uma referência positiva de empreendedorismo feminino negro, que elas conheçam e saibam que o negócio dessa pessoa deu certo.



Idealmente, a consultoria deveria ser gratuita para um grupo específico de empreendedoras negras ou, pelo menos, ter um custo mais acessível em comparação a outras consultorias.



DEMANDA

C

REDE DE APOIO E CUIDADOS INFANTIS

Um programa de apoio que oferece soluções de cuidado infantil por meio de convênios com creches, escolas e serviços de babás, ou espaço em período integral, permitindo que as empreendedoras negras se dediquem ao crescimento de seus negócios com mais tranquilidade. Por meio de parcerias com instituições de ensino, as empreendedoras têm acesso a descontos e condições facilitadas, além de contar com babás profissionais para cuidados mais flexíveis, adaptados à sua rotina.

A solução oferece à empreendedora mais tempo para se concentrar em seu negócio, sem abrir mão do bem-estar de seus filhos. Com opções de cuidado infantil de alta qualidade e personalizadas, o programa promove um equilíbrio entre a vida pessoal e profissional, além de criar uma rede de apoio entre mães empreendedoras, fortalecendo a comunidade e estimulando o crescimento sustentável dos negócios.



C

REDE DE APOIO E CUIDADOS INFANTIS

DESAFIOS QUE SE ENCAIXAM NESTA SOLUÇÃO

CUIDADOS
DOS FILHOS

TEMPO
COM A
FAMÍLIA

LAZER
INDIVIDUAL

Apoio para empreendedoras mães solo ou mães que cuidam dos filhos **sem rede de apoio:**



Espaço integral para que as crianças possam permanecer durante todo o dia, permitindo que a empreendedora dedique integralmente o horário comercial ao desenvolvimento do seu negócio.

Solução poderia ser feita em parceria com instituições já existentes, próxima das residências dessas empreendedoras.



DEMANDA

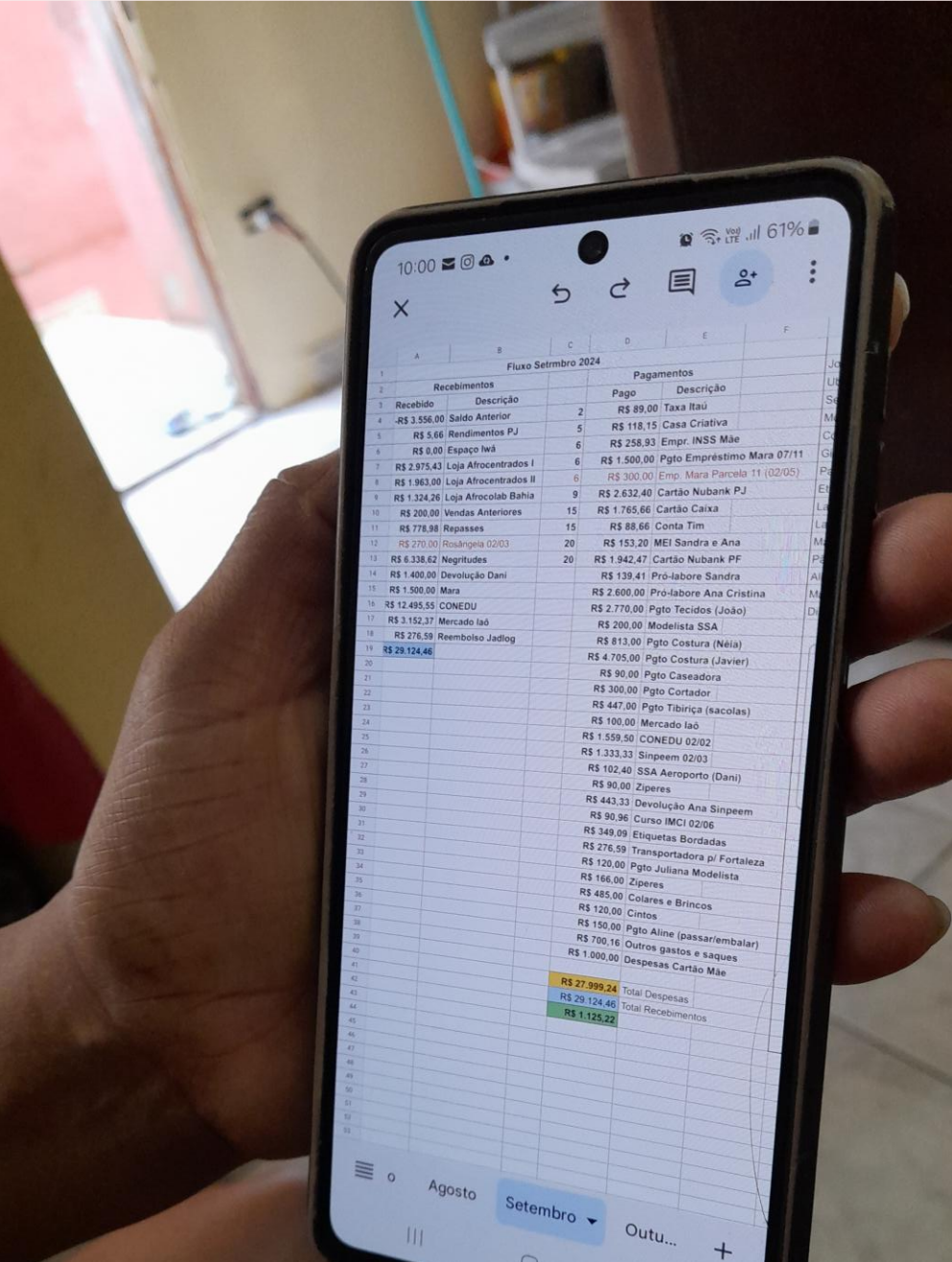
D

CAPACITAÇÃO

Um programa com opção presencial e online de capacitação voltado para empreendedoras negras mais experientes, com foco em duas áreas essenciais: organização financeira e divulgação de negócios.

O curso oferece módulos práticos sobre gestão de fluxo de caixa, planejamento financeiro, precificação e estratégias para conseguir crédito, além de treinamentos em marketing digital para otimizar o uso de redes sociais e aumentar a visibilidade online. As empreendedoras terão a oportunidade de aplicar os conceitos diretamente em seus negócios durante vivências práticas e receber mentorias personalizadas.

Além do aprendizado técnico, o programa fomenta o networking e a construção de uma comunidade de apoio, permitindo que as participantes troquem experiências, formem parcerias e fortaleçam sua rede de contatos. Ao final do curso, as empreendedoras estarão mais preparadas para tomar decisões financeiras informadas e promover seus negócios de forma estratégica, com a confiança de uma rede de apoio sólida e capacitada.



D CAPACITAÇÃO

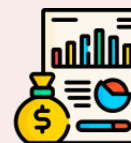
DESAFIOS QUE SE ENCAIXAM NESTA SOLUÇÃO



As **capacitações** para mulheres empreendedoras negras deveriam ser desenhadas pensando em:



Para empreendedoras negras mais experientes, o curso ideal seria presencial, pois esse formato tende a facilitar a concentração e o engajamento em comparação com cursos online.



A capacitação mais relevante para elas no momento é a financeira, com foco em cursos e vivências voltados à organização financeira, porém cursos voltados para divulgação / mkt digital também são relevantes para as empreendedoras negras.



Idealmente, a capacitação deveria ser gratuita para um grupo específico de empreendedoras negras ou, pelo menos, ter um custo mais acessível em comparação com outros cursos.



DEMANDA

E

LINHA DE CRÉDITO FACILITADA

Linha de crédito facilitada desenvolvida para apoiar mulheres empreendedoras negras, oferecendo taxas de juros baixas, prazos de carência flexíveis e condições acessíveis para o investimento no crescimento de seus negócios.

A solução permite que as empreendedoras façam os primeiros investimentos sem a pressão de pagamentos imediatos, além de considerar o histórico informal e o potencial de cada negócio, utilizando um fundo de garantia específico para reduzir as barreiras das exigências tradicionais de crédito.

Além disso, o programa incentiva parcerias entre mulheres empreendedoras, oferecendo condições especiais para aquelas que formam redes de colaboração, o que fortalece a comunidade de negócios femininos. A linha de crédito também inclui mentorias financeiras e consultorias de gestão, proporcionando suporte contínuo para o uso eficaz do crédito e a promoção de um crescimento sustentável.

E LINHAS DE CRÉDITO E APOIO FINANCEIRO

DESAFIOS QUE SE ENCAIXAM NESTA SOLUÇÃO

DIVULGAÇÃO

CONCORRÊNCIA

EQUIPE
CAPACITADA

FINANÇAS

TEMPO
COM A
FAMÍLIA

ESTOQUE

LAZER
INDIVIDUAL

Para apoiar as empreendedoras financeiramente nos seus negócios, **as linhas de crédito deveriam encapsular:**



Taxas de juros baixas com prazos de carência que oferecem um alívio inicial para que as empreendedoras possam investir no crescimento do negócio antes de começar a quitar o empréstimo.



Linhas de crédito que incentivem parcerias ou cooperação com outras mulheres podem fortalecer essa rede.



Um modelo de análise de crédito que considere o histórico informal e o potencial do negócio, juntamente com um fundo de garantia específico, reduziria a barreira das exigências tradicionais de garantias, permitindo que mais mulheres tenham acesso ao financiamento.

SOLUÇÕES

DESAFIOS

	<div>A</div> <div>APLICATIVO DE GESTÃO DO NEGÓCIO</div>	<div>B</div> <div>CONSULTORIA ESPECIALIZADA</div>	<div>C</div> <div>REDE DE APOIO E CUIDADOS INFANTIS</div>	<div>D</div> <div>CAPACITAÇÃO</div>	<div>E</div> <div>LINHA DE CRÉDITO FACILITADA</div>
 <div>VIDA PESSOAL</div>			<ul style="list-style-type: none"> • Tempo com a família • Lazer individual • Cuidado dos filhos 		<ul style="list-style-type: none"> • Lazer individual
 <div>GESTÃO DO NEGÓCIO</div>	<ul style="list-style-type: none"> • Estoque • Finanças • Capacitação • Precificação • Equipe capacitada 	<ul style="list-style-type: none"> • Estoque • Finanças • Equipe capacitada • Concorrência • Divulgação • Capacitação 		<ul style="list-style-type: none"> • Estoque • Finanças • Capacitação • Precificação • Divulgação 	<ul style="list-style-type: none"> • Estoque • Finanças • Equipe capacitada • Concorrência • Divulgação
 <div>BUROCRACIA</div>	<ul style="list-style-type: none"> • Impostos • Organização burocrática 	<ul style="list-style-type: none"> • Impostos • Organização burocrática 		<ul style="list-style-type: none"> • Impostos • Organização burocrática 	



**OBRIGADA!
OBRIGADO!**

**CONTATO@ILOCOMOTIVA.COM.BR
(11) 3881-2591 | ILOCOMOTIVA.COM.BR**

**INSTITUTO
LOCO
MOTIVA**