

10

Habilidades da mulher empreendedora

Conheça e desenvolva suas potencialidades, rumo ao sucesso!



VISA



A força da mulher empreendedora

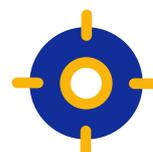


Seja por vontade ou necessidade, a decisão de empreender envolve muitos desafios. Entre as mulheres, o maior deles é o de conciliar o tempo destinado aos seus negócios, ao lar e aos seus familiares. Conseguir dedicar-se à família é a principal motivação para que as mulheres empreendam.

Como em tantos outros segmentos, no empreendedorismo as mulheres também enfrentam dificuldades e estão em desvantagem sob muitos aspectos. No entanto, claramente esta realidade as torna mais fortes, resilientes e com habilidades que favorecem, e muito, a gestão de seus negócios.

As empreendedoras conquistam seu espaço, são versáteis, buscam soluções mesmo na crise, acreditam na inovação, procuram redes de cooperação e são extremamente determinadas.

O empreendedorismo é uma importante ferramenta de transformação profissional, econômica, social e pessoal na vida das mulheres. O sucesso empreendedor de cada uma delas garante o sustento de muitas famílias no Brasil.



Retrato do empreendedorismo feminino

Confira, a seguir, alguns dados que traduzem a força das empreendedoras, apurados pela RME* - Rede Mulher Empreendedora, principal rede de apoio ao empreendedorismo feminino no Brasil, e parceira da **VISA** em iniciativas de capacitação.

Perfil da Mulher Empreendedora:

59% das mulheres são casadas;
52% delas têm filhos;
69% têm graduação ou pós-graduação (contra **44%** dos homens);
Seu negócio é a principal fonte da renda familiar para **38%** das mulheres.

Onde estão as Mulheres Empreendedoras:

44,7% delas estão na região Sudeste;
20,3% na Região Nordeste;
17,7% na Região Sul;
10,3% na Região Norte;
7% na Região Centro-Oeste.

Idade das Mulheres Empreendedoras:

48% têm entre 35 e 50 anos;
25% entre 25 e 34 anos;
19% mais de 51 anos;
8% entre 18 e 24 anos.

Principais motivos para empreender:

Para mulheres: flexibilidade de horário e tempo para a família.
Para homens: renda extra e vocação natural.

Principal desafio em empreender:

Para mulheres: conciliar o tempo trabalho x família.
Para homens: acesso aos recursos financeiros.

Contratação: preferência às mulheres

Quando as empreendedoras contratam, preferem mulheres:
29% dos negócios têm maioria mulheres;
29% dos negócios têm só mulheres.

Perfil de Negócios:

58% das mulheres trabalham em casa;
Quando formalizados, **57%** dos negócios são MEI;
54% dos negócios estão no setor de Serviços;
61% dos negócios foram abertos nos últimos três anos;
60% dos negócios comandados por mulheres não têm funcionários.

Tempo à família:

Mulheres dedicam **24%** mais tempo aos familiares do que os homens. Por isso, mulheres empreendedoras têm menos horas destinadas ao próprio negócio.

(*) Acesso às pesquisas RME: [Empreendedorismo no Brasil: um recorte de gênero nos negócios](#).

[Empreendedoras e seus negócios em 2020: um recorte dos impactos da pandemia](#)

10

Habilidades da mulher empreendedora

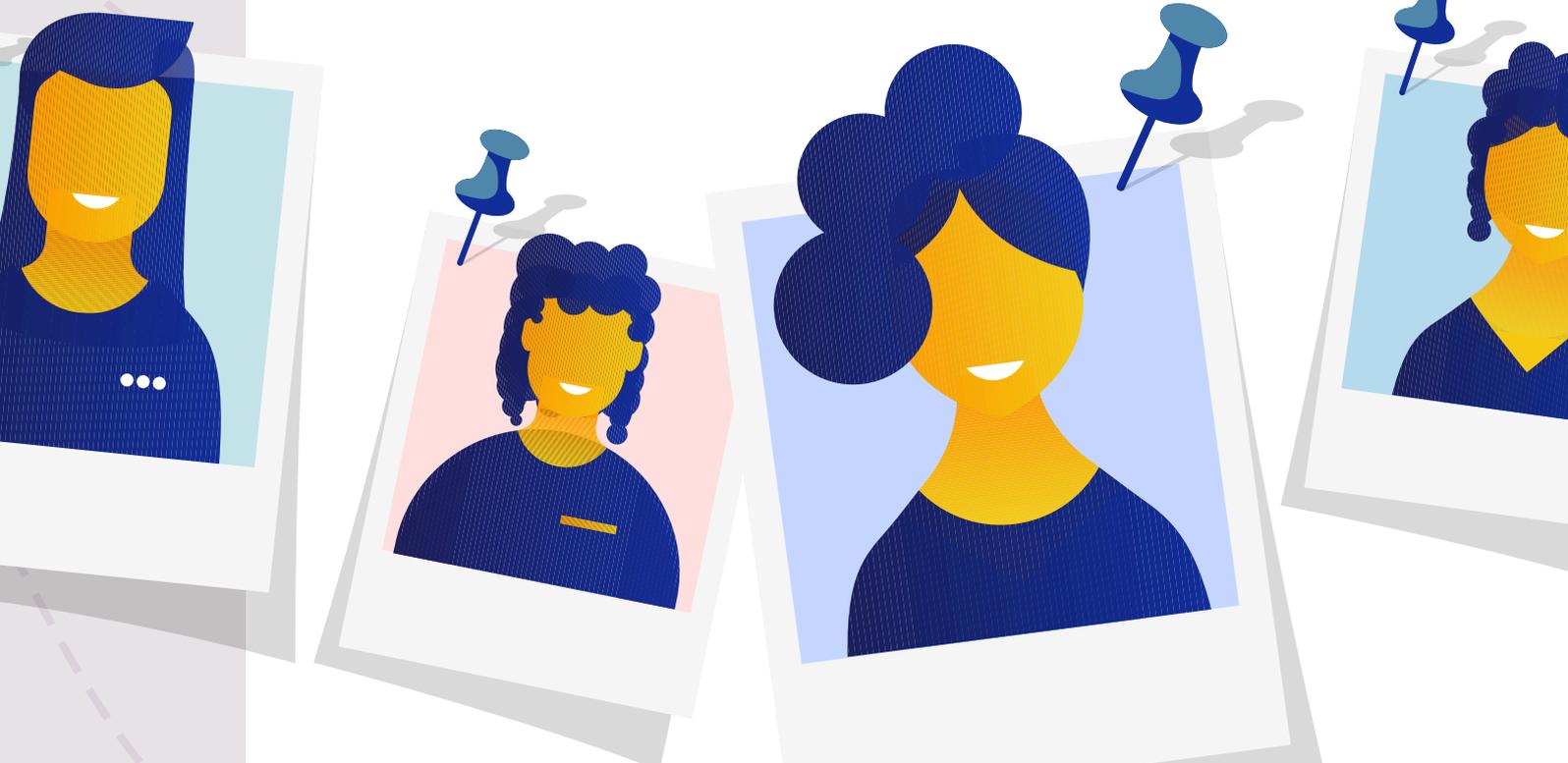


Como empreendedora, é natural o questionamento: quais habilidades eu preciso ter? Algumas características do empreendedorismo podem já fazer parte da personalidade, como ter maior facilidade de encarar desafios, ser otimista, gostar de se relacionar com as pessoas.

Há também as habilidades que podem, e devem, ser desenvolvidas ao longo do caminho, para que os resultados no mundo empreendedor sejam cada vez melhores.

O primeiro passo para o desenvolvimento das habilidades pessoais (voltadas ao comportamento) é o autoconhecimento, que ajuda você a compreender quais são os atributos que já possui, e quais você sente que precisa desenvolver, pois lhe fazem falta no dia-a-dia. Criar e aperfeiçoar habilidades é um processo lento, mas valioso para o sucesso da sua empresa.

Foram listadas aqui dez habilidades essenciais às empreendedoras. Confira!





1.

Atitude empreendedora



Aprender a desenvolver uma atitude empreendedora pode ajudar você a conduzir melhor seus negócios e, também, estimular sua equipe a pensar diferente, de forma muito mais participativa e atuante. Assim, todos crescem!

▶ **A atitude empreendedora reúne uma série de características, tais como:**

- capacidade de assumir responsabilidade pelas suas escolhas;
- coragem para assumir riscos;
- facilidade para enxergar oportunidades, mesmo nos momentos difíceis;
- autoconfiança para tomar decisões e fazer o que for necessário;
- espírito de equipe e liderança;
- persistência na busca por atingir objetivos;
- habilidade de planejamento;
- interesse pela inovação;
- humildade para aprender com os próprios erros e com os erros alheios;
- disciplina e organização;
- capacidade de estabelecer, e ampliar, sua rede de contatos (networking).

▶ **E como desenvolver uma atitude empreendedora?**

É possível desenvolver sua atitude empreendedora, adotando novos hábitos e mostrando disposição para esse caminho. Confira as dicas:

- Assuma uma postura proativa, aprendendo a observar o que acontece à sua volta, a monitorar tendências e se antecipar aos fatos.
- Desenvolva uma visão ampla, traçando várias perspectivas para diferentes situações. Experimente observar os acontecimentos do dia-a-dia com outro olhar.
- Procure treinar sua autonomia, tanto na hora de agir, quanto nas decisões a serem tomadas.
- Seja curiosa, pois isso lhe possibilita maior aprendizado, acesso a muitas descobertas e novos caminhos para o seu negócio.
- Esforce-se para desenvolver sua criatividade.
- Esteja aberta à inovação.
- Capacite-se, sempre!
- Mantenha-se conectada e muito bem informada.
- Procure aprender com os erros. Eles acontecem e nos ensinam grandes lições!
- Desenvolva a sua resiliência. Esteja preparada para momentos bons e ruins na sua empresa.
- Por mais difícil que seja o momento, desenvolva a sua capacidade de ver oportunidades.
- Aprenda a planejar cada passo. Tenha disciplina e... Sucesso!

2.

Resiliência



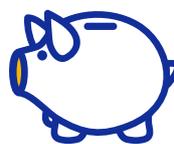
Grande parceira da coragem, a resiliência é fundamental ao empreendedorismo, principalmente para superar tantos desafios e momentos de instabilidade. Você já ouviu o termo: “eu envergo, mas não quebro”?

Essa frase traduz o comportamento do bambu na natureza, um dos mais tradicionais símbolos da resiliência. Ele se curva diante do vento, mas permanece firme, em função de sua estrutura forte, e boas raízes.

Resiliência significa a capacidade de voltar ao seu estado original. Nos negócios, pode ser compreendida como a habilidade de retomar seu funcionamento natural, especialmente após atravessar situações críticas.

Flexibilidade, adaptabilidade e aprendizado são características que compõem a resiliência. Humildade e aceitação também estão presentes, compreendendo que tudo faz parte de um processo temporário de dificuldade, e reagir bem a ele é o melhor que se pode fazer.

A pessoa resiliente é extremamente corajosa, pois conhece sua força e habilidade que tem para se reerguer, mesmo nos cenários mais desafiadores. Sabe, também, refletir sobre os seus erros e fracassos, entender seus pontos fracos e aprender com eles. Esse é um fator essencial para o desenvolvimento.



3.

Informação



A informação é sempre a base das boas decisões, em todos os aspectos da nossa vida. Como empreendedora, você precisa estar sempre muito bem informada sobre:

- o seu negócio;
- o mercado em que atua e a concorrência;
- seus clientes e o público-alvo que quer atingir;
- parceiros e fornecedores;
- gestão financeira, administrativa, contábil, de pessoas etc.

Gerir seu negócio envolve tantos assuntos, mas você não precisa saber tudo! Pode contar com o apoio de profissionais capacitados em determinados segmentos, mas deve também estar sempre aberta ao aprendizado e à capacitação. Todo empreendedor deve ter mente aberta para reconhecer que precisa aprender. Este hábito torna a gestão do negócio mais assertiva e bem-sucedida.

Para realizar sua capacitação, você pode contar com vários recursos, desde os mais tradicionais, como livros e materiais impressos, até os meios digitais, como cursos, palestras e eventos online, artigos publicados em blogs, e-books etc. Em função da transformação digital impulsionada pela pandemia de Covid-19, as opções de capacitação online aumentaram muito, com algumas alternativas gratuitas e muitas lives. Aproveite!

A curiosidade é uma característica muito bem-vinda para quem empreende, você sabia? Ser curiosa abre caminho para muito aprendizado, para a busca de alternativas na empresa, tendências e soluções etc.

E lembre-se! A qualidade e a profundidade das informações que o empreendedor absorve junto ao mercado definem o sucesso do seu negócio.

4.

Inovação



Você se considera uma empreendedora aberta à inovação? Para manter sua empresa competitiva no mercado, é preciso acompanhar o cenário, ajustar-se às tendências e inovar!

A principal característica da inovação é a capacidade de gerar resultados para o negócio e trazer valor para o cliente, seja pelo aumento de vendas, redução de custos, maior eficiência produtiva ou crescimento do número de clientes, entre outros.

Como empreendedora, você deve ficar sempre atenta ao que acontece à sua volta. Este hábito abre realmente seus horizontes e, de repente, surge uma ideia ou solução que pode oferecer uma visão totalmente nova para o seu negócio. Permita-se observar sua empresa, muitas vezes, como se estivesse fora dela. Essa estratégia tira você dos problemas cotidianos e preocupações, libertando-a para um olhar muito mais leve, criativo e estratégico. Experimente!

Diante de situações desafiadoras, é natural a busca por novos caminhos. Desde o início da pandemia de Covid-19, as empreendedoras têm mostrado disposição em inovar.

De acordo com a 7ª edição da Pesquisa de Impacto da Pandemia nos Pequenos Negócios, realizada pelo Sebrae (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), em parceria com a FGV (Fundação Getúlio Vargas), em agosto de 2020, as mulheres empreendedoras demonstraram maior agilidade e competência ao implementar inovações em seus negócios. Segundo o levantamento, a maioria das mulheres (71%), faz uso das redes sociais, aplicativos ou internet para vender seus produtos. Já o percentual de homens que utilizam essas ferramentas é bem menor: 63%.

Segundo pesquisa conduzida pela RME, em função da pandemia, mulheres passaram a usar o digital para mais funções:

- **73%** buscaram estratégias de comunicação para divulgar produtos e serviços;
- **57%** canal de vendas;
- **51%** atendimento ao cliente;
- **23%** comprar/comunicar com fornecedores.



5.

Iniciativa



Sem a sua iniciativa, nada acontece no seu negócio, concorda? É necessário, desde o início, arregaçar as mangas e partir para a realização.

A iniciativa empreendedora se traduz pela busca constante por oportunidades. Atenta ao mercado, às necessidades dos seus clientes e às suas metas, você deve sempre mudar de trajetória ou tomar as medidas necessárias, quando sentir ser a hora certa.

Procure desenvolver uma postura proativa, observando atentamente o que acontece à sua volta e determinando, assim, novos caminhos.

▶ **A iniciativa empreendedora reúne algumas características marcantes, tais como:**

- **Criatividade:** saber perceber muito bem as necessidades dos clientes, surpreendendo-os com soluções.
- **Proatividade:** aproveitar as oportunidades, antecipando-se ao mercado.
- **Otimismo:** enxergar caminhos sempre, mesmo na dificuldade.
- **Pensamento Estratégico:** ter compreensão clara dos objetivos e das ações necessárias para atingi-los.
- **Autoconfiança:** seguir firme, ciente de suas capacidades e de seus objetivos.
- **Adaptabilidade:** ter um bom planejamento, mas saber quando é necessário fazer ajustes e adequar-se a uma nova rota.

6.

Organização



Como empreendedora, você precisa conciliar muitos assuntos e atividades da sua empresa, fora as demandas da vida pessoal. O caminho para se dedicar às diferentes frentes, sem descuidar de você, é a organização. Para um empreendimento dar certo, há muito a organizar. Veja alguns exemplos!

▶ **Gestão do tempo**

Significa organizar suas atividades para desenvolver um trabalho mais produtivo e com mais qualidade, de forma a alcançar melhores resultados. Tudo isso em um período menor para obter, também, dedicar-se à vida pessoal.

Contar com uma agenda sempre atualizada é interessante para ajudar a visualizar as tarefas que precisam ser cumpridas, conciliando melhor o seu tempo, definindo prioridades e evitando esquecimentos.

Depois de ter uma visão geral de suas atividades, é preciso determinar um período para realizar cada uma delas. Procure identificar quanto tempo demanda cada tarefa, conforme a dificuldade de execução.

▶ **Gestão do negócio**

Um dos principais desafios como empreendedora é desenvolver a capacidade de desempenhar, sozinha, várias tarefas, principalmente no início do seu novo negócio. Organização do local de trabalho, contatos comerciais, relacionamento com cliente, compra de material, contas a pagar e receber, elaboração de propostas e prestação dos serviços oferecidos são apenas algumas das múltiplas funções.

Para a gestão eficiente do seu negócio, você deve contar com bons processos. Ao seguir métodos e organizar recursos, você trabalha muito melhor e reduz seu estresse, além de conquistar melhores resultados para a sua empresa.

Crie e respeite processos, que são etapas executadas no dia-a-dia do seu negócio. Ao começar a empreender, é preciso criá-los e garantir que toda a sua equipe procure segui-los. Caso contrário, haverá problemas no alcance dos objetivos e na aplicação do planejamento estratégico. Várias ferramentas ajudam na organização. Elas vão da automação de tarefas, até métodos de gerenciamento.

6.

Organização



► **Gestão financeira**

Diante de uma rotina atribulada como a sua, parece bem prática a ideia de juntar, em um único orçamento, suas contas pessoais com as da empresa, certo? Errado! Embora tentadora, essa prática pode prejudicar bastante seu bolso.

Quando você mistura tudo numa planilha só, fica mais difícil compreender o fluxo de caixa da sua empresa: quanto está entrando de dinheiro e quanto está saindo. Principalmente no início, é fundamental que você possa identificar quais são as despesas do seu novo negócio, para que avalie periodicamente a saúde financeira do empreendimento.

Isso lhe ajuda ainda a formar melhor o preço dos seus produtos ou serviços, pois terá em mente seus custos e quanto pretende obter de lucro.

► **É importante tomar alguns cuidados:**

- Elabore duas listas de contas a pagar: uma para você e outra para sua empresa.
- Evite pagar contas pessoais com meios de pagamento da empresa. Essa diferenciação também é importante para efeitos fiscais, na hora da declaração do Imposto de Renda, já que fica bem mais fácil separar os rendimentos da pessoa física e da jurídica.
- Da mesma forma, nada de pagar conta da empresa com seu dinheiro.
- Mantenha contas bancárias diferentes: para você (pessoa física) e para sua empresa (PJ). Assim, o dinheiro recebido dos clientes entra na conta PJ e fica mais fácil controlá-lo. Na conta PJ, você pode usar cheques ou mesmo o cartão corporativo.
- Faça compras separadas: itens para a casa e para a empresa devem constar em listas e cestas distintas, para facilitar a identificação e diferenciação dos gastos.

► **Contabilidade pode ser grande parceira**

É bastante natural iniciar seu empreendimento sozinha. No entanto, para um crescimento sólido e duradouro, é recomendável você contar com serviços de apoio, sobretudo os mais específicos, como a Contabilidade.

A alternativa lhe possibilita obter resultados mais completos e assessoria permanente, por exemplo, caso haja alguma mudança na legislação (prestação de contas, tributação). Você ganha elementos para tomar decisões mais embasadas e mantém sua documentação contábil em dia.



Se você, empreendedora, não acreditar na sua empresa, quem vai?
É necessário caprichar na motivação, mesmo nos momentos difíceis, por mais complicado que pareça!

A motivação é a energia que impulsiona você na gestão dos seus negócios, na busca por soluções e caminhos, sendo, portanto, determinante para o sucesso. É a motivação que lhe dá forças para o trabalho, para aprimorar seus produtos e serviços. Motivada, você trabalha mais e melhor, procura sempre capacitação e ainda envolve sua equipe nessa boa sintonia, conquistando bons resultados para todos!

A motivação pessoal ajuda a empreendedora a manter foco em seus objetivos, apesar das adversidades. Sem ela, não há inovação, nem novas soluções.

▶ **Como se manter motivada?**

- Faça aquilo que realmente acredita.
- Tenha um plano de trabalho.
- Delegue tarefas.
- Reveja suas metas sempre que preciso.
- Dê mais valor ao seu negócio e às pequenas conquistas, sem perder o foco.



De acordo com o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), algumas características tornam os empreendimentos geridos por mulheres únicos e diferenciados. São competências e habilidades que, de um modo geral, marcam a gestão das empreendedoras, tais como: maior atenção ao detalhe, empatia e multifoco (capacidade de fazer muitas coisas ao mesmo tempo, sendo considerada uma multitarefa).

Com a possibilidade de ter uma visão mais abrangente, emocional e estrategicamente, as mulheres têm, em sua sensibilidade, mais uma aliada para gerir um negócio, na tomada de decisões mais assertivas, observando e interpretando melhor os acontecimentos, decifrando o cliente e compreendendo as necessidades da sua equipe.

Trabalhar a sensibilidade e a intuição é uma forma de vencer os desafios do empreendedorismo moderno, e permite que a empreendedora seja ainda mais criativa, inovadora e audaciosa.

A mulher empreendedora tem a capacidade de perceber, alinhar expectativas e conectar-se emocionalmente às pessoas. Em um cenário onde lidar com fornecedores, clientes e funcionários requer linguagem e estratégias específicas, a conexão emocional é fator determinante para criar laços de confiança.

9.

Cooperação



A atividade empreendedora pode ser bem solitária, principalmente no início, e cabe a você virar esse jogo, buscando formas de estar sempre conectada, trocando vivências e estabelecendo parcerias.

Uma das grandes habilidades da mulher empreendedora é justamente o espírito de cooperação, buscando trabalhar em equipe, participar de redes de apoio, colocar-se em contato com outras empreendedoras, visando compartilhar conhecimento, experiências e aprender sempre!

Jamais se isole, principalmente nos momentos desafiadores, como o atual. Uma dessas redes de apoio é a Rede Mulher Empreendedora (<https://rme.net.br>), que prioriza a integração, capacitação e troca de conhecimento entre mulheres que possuem ou buscam o próprio negócio.

Na cultura de cooperação, busca-se o relacionamento entre pessoas com diferentes potencialidades, visando alcançar um bem comum. Estabelecer uma relação de convivência e confiança, sendo assim, é fundamental.

A cooperação entre as empresas pode torná-las mais competitivas: é possível fortalecer o poder de compras, compartilhar recursos, combinar competências, partilhar riscos e custos para explorar novas oportunidades, oferecer produtos com qualidade superior e diversificada são estratégias cooperativas que têm sido utilizadas com mais frequência, anunciando novas possibilidades de atuação no mercado.

▶ **As mulheres costumam buscar mais apoio e conhecimento para seus negócios. Na pandemia:**

- 90% das mulheres buscaram alguma forma de apoio, contra 80% dos homens.
- 65% das mulheres já participaram de cursos e capacitações focadas em empreendedorismo, contra 53% dos homens.



É preciso planejar, para prosperar! Afinal, o caminho é repleto de desafios e o quanto o sucesso depende, além de muito esforço e dedicação, de planejamento.

Como empreendedora, você espera que sua empresa seja muito bem-sucedida. Mas... Está pronta para isso? E se o crescimento vier rápido demais? É preciso detalhar melhor sua meta, estabelecendo uma trajetória para sua empresa.

Muitos pequenos empresários não estão preparados para o sucesso, e o que deveria ser algo bom se transforma em problema! Se você não conseguir prever e se preparar para o crescimento, pode perder o controle da situação, investindo mais do que poderia ou deixando escapar oportunidades.

Da mesma forma, todo negócio está sujeito a altos e baixos, por conta da economia do País, das características do segmento escolhido ou mesmo pela sazonalidade.

▶ No Brasil, entre os empreendedores:

- Apenas **34%** das mulheres se sentem capazes de planejar (contra **50%** dos homens).
- **49%** das mulheres abrem negócio sem qualquer planejamento (contra **44%** dos homens).





▶ **Planeje-se para promover sua empresa**

Um bom planejamento envolve muitos aspectos. Aqui, vamos listar alguns deles, voltados, principalmente, a promover sua empresa.

▶ **Esteja perto dos seus clientes:** em função da transformação digital que vivemos, muitos consumidores passaram a utilizar muito mais os recursos online. Por isso, invista no ambiente digital, para que sua empresa marque presença.

▶ **Aprenda a usar bem as redes sociais:** é preciso ter estratégia para que sua marca seja reconhecida. Além de caprichar no conteúdo, procure interagir com seu público, respondendo comentários e perguntas, compartilhando temas relevantes. No seu site de vendas e nas redes sociais, capriche nas fotos, vídeos e descrições para que seus clientes se sintam atraídos por seus produtos.

▶ **Priorize a qualidade do seu site:** deve ser seguro, atraente, de navegação fácil, rápida e intuitiva. Seus produtos e/ou serviços devem estar expostos com clareza. Invista em um conteúdo leve, interessante, relevante e informativo.

▶ **Direcione suas ações:** nem todas as pessoas são potenciais clientes para o seu negócio. Por isso, é necessário direcionar suas ações de divulgação para quem realmente tem perfil para se tornar um consumidor.

▶ **Experimente uma plataforma de vendas:** para incrementar suas vendas online, além de investir no seu site, você pode contar com um Marketplace, plataforma de vendas online que facilita seus processos, possibilita maior contato com parceiros e ainda amplia o número de consumidores que você pode atingir.

▶ **Esteja atenta aos seus clientes:** um cliente satisfeito pode ser uma grande fonte de divulgação da sua empresa. Compartilhe depoimentos deles, para assim atrair novos consumidores.



Conclusão



Sucesso para você, empreendedora!

Os grandes negócios começam, geralmente, com a força e inspiração de um empreendedor. Alguém com visão privilegiada, que acreditou em seus sonhos, em sua nova proposta de trabalho e seguiu em frente, enxergando oportunidades, superando obstáculos e buscando o máximo de informações para tomar boas decisões.

A sua atitude faz toda a diferença, empreendedora! Este seu sonho garante seu sustento, proporciona aprendizado, realização pessoal, contato com pessoas diferentes, oportunidade de conciliar trabalho e família, autonomia, empoderamento, geração de empregos e contribuição para a economia do País.

Você tem ideia do poder que tem?
Da capacidade que pode desenvolver?
Força, empreendedora, para planejar,
superar obstáculos e prosperar sempre!
Sucesso!

Para acesso às pesquisas mencionadas:

RME
Rede Mulher Empreendedora

Mulheres e inovação/SEBRAE

7ª edição da Pesquisa de Impacto da
Pandemia nos Pequenos Negócios,
realizada pelo Sebrae e FGV

Sebrae
Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas