Perspectivas para o empreendedorismo feminino no Brasil: elas estão avançando

Lugar de mulher é também na lista dos grandes empreendedores do Brasil e do mundo. Nada de “sexo-frágil”, nada de colocar a carreira em segundo plano.

Elas decidiram arregaçar as mangas e investir no próprio negócio. Muitas estão ocupando cargos de destaque e liderança, antes reservados para os homens. Uma tendência que não para de crescer. Um fenômeno global.

Para muitas mulheres, tocar o próprio negócio é uma forma de conciliar carreira e os cuidados com a casa e filhos. Outras buscam caminhos para incrementar o orçamento familiar…

Os motivos que levam as mulheres para o mundo empreendedor são muitos. E, independente da motivação, os números são

favoráveis a elas.

Levantamento de dados realizado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) revela que, nos últimos 14 anos, o empreendedorismo feminino no país cresceu 34%.

O empreendedorismo feminino está nos mais variados segmentos da indústria e do comércio. Um grande percentual de mulheres (35%) ainda, segundo o Sebrae, trabalha em casa.

No setor industrial, os destaques são para vestuário, alimentos e bebidas. As mulheres que optam pelo segmento do comércio e serviços demonstram mais interesse pelos salões de beleza, bares e lanchonetes, bijuterias e, de novo, os vestuários.

Pontos positivos das mulheres empreendedoras

Versatilidade: uma grande aliada das mulheres no mundo do

empreendedorismo feminino no Brasil. A habilidade para aprender e realizar múltiplas tarefas ao mesmo tempo conta ponto a favor delas.

Educação: os estudos do Sebrae mostram que as mulheres empreendedoras no Brasil tem investido mais nos estudos, em comparação com os homens. Por exemplo, dados do empreendedorismo feminino no Brasil mostram que 18% das empresárias têm ensino superior ou estão cursando universidade, contra 11% dos homens.

Informação: o acesso mais amplo a informações também é outra vantagem do time do empreendedorismo feminino no Brasil. Comparando mulheres e homens de negócio, os dados são:

- celular: 95% (mulheres) e 89% (homens);
- computadores: 54% (mulheres) e 44% (homens);
- internet: 48% (mulheres) e 37% (homens).

Rendimento: quando o assunto é dinheiro e oportunidades, a notícia também é boa. Os rendimentos das mulheres empreendedoras no Brasil estão aumentando e elas vêm ocupando posições de destaque nas empresas, na política e na comunidade em geral.

No entanto, no item salário, apesar de todos os quesitos favoráveis, elas ainda ganham muito menos em comparação aos homens. Uma pesquisa recente da Catho mostrou que a diferença para especialista graduado, por exemplo, é de 51% a favor dos homens.

Esses últimos dados mostram que, apesar do progresso substancial, as mulheres têm ainda um grande caminho a percorrer.

Perspectivas para o empreendedorismo

feminino no Brasil: é pra valer

O empreendedorismo feminino no Brasil não para de crescer, acompanhando a tendência de outros países. Isso porque as mulheres estão se profissionalizando cada vez mais, deixando o amadorismo no passado.

Por causa disso, o tempo de vida das empresas brasileiras comandadas pelas mulheres tem aumentado. Dados do Sebrae mostram que, na última década, o percentual de negócios em atividade há mais de cinco anos (comandados por mulheres) subiu 7%.

10 dicas de ouro para o empreendedorismo feminino

1. Acredite na sua ideia

Se você tem alguma ideia martelando na sua cabeça, acredite nela e trabalhe para colocá-la em prática, mesmo que pareça uma loucura. Não fique comentando com todo mundo sobre os seus planos. Alguém pode achar a sua ideia interessante e sair na frente. Por outro lado, é importante validar a sua ideia! Se você não souber por onde começar, procure ajuda profissional. Lembre-se: esse é o seu negócio.

2. Vença o medo de arriscar

O desconhecido assusta e muitas vezes nos torna inoperantes. Com os empreendedores não é diferente. Muitos chegam a se

sentir incompetentes, em especial, as mulheres. Mas se você não encarar o desafio de frente, suas ideias não terão valor. Procure se informar, estude, busque apoio. Faça a seu negócio sair do papel.

3. O sucesso do seu negócio vem depois do trabalho

O sucesso não aparece com uma varinha de condão. Não existe mágica. Não existe milagre. Comandar o próprio negócio requer trabalho e muita dedicação. E, se a sua empresa vai funcionar em casa, com crianças à sua volta, você precisará de planejamento e equilíbrio extras para não perder o foco e comprometer a sua produtividade.

4. Comemore cada etapa vencida

Você foi corajosa, trabalhou duro e os resultados começaram a aparecer? Comemore. Toda conquista, por menor que seja, é um passo a frente. Se você tem funcionários, envolva-os nesse momento, compartilhe os méritos. A alegria das comemorações somam energia para ir mais longe.

5. Pense no curto prazo também

Você acreditou no seu instinto, arriscou, planejou tudo e agora está comemorando cada conquista. É isso mesmo. Uma boa dica é "quebrar" a sua meta em pequenas partes, com foco em curto prazo. Por exemplo, pense no que você deve fazer nos próximos cinco dias para alcançar os objetivos mensais. Isso ajudará a manter o foco, aumentando as chances de sucesso.

6. Não desista frente ao primeiro obstáculo

Por mais que você planeje, planeje e planeje, problemas vão surgir no seu caminho. Não deixe que eles barrem você. Encontre uma forma de vencer esses obstáculos com profissionalismo e, se for necessário, revise o seus planos. Tente ser ágil, para que o problema não fique corroendo o seu negócio por muito tempo.

7. Aceite uma crítica como oportunidade

Ninguém quer e nem mesmo gosta de receber críticas. Mas acredite, se seu cliente estiver insatisfeito com alguma coisa relacionada ao seu negócio, agradeça a ele pelos comentários. Não leve para o lado pessoal. Aprenda a aceitar uma crítica como oportunidade de revisão dos seus processos e/ou planos, com foco no crescimento da empresa. Lembre-se que a maioria dos clientes insatisfeitos simplesmente muda de fornecedor e, nesse caso, você nunca saberá o motivo.

8. É hora de expandir? Vá em frente

Você deu o primeiro passo, criou o próprio negócio, venceu várias barreiras. Agora, mais uma vez, não tenha medo. Invista na expansão. Nesse caso, a dica dos especialistas é pensar no dinheiro que você está aplicando no negócio como um "investimento" e não como uma simples despesa.

9. Dedique tempo para você

Se você se matar de trabalhar e não reservar um tempo para cuidar da sua saúde e bem-estar, mais cedo ou mais tarde o seu corpo vai reclamar. E ele pode até "parar de trabalhar" ou comprometer sua produtividade. Então, encontre tempo para relaxamento, reflexão e atividade física. Recarregue as energias regularmente.

10. Inspire-se nos casos de sucesso

O Brasil e o mundo estão abarrotados de casos de mulheres empreendedoras de sucesso. Leia alguns exemplos, veja o que essas pessoas fizeram e ainda fazem. Aprenda com elas. Existe também uma rica literatura sobre empreendedorismo no Brasil que vai inspirar você.

Casos de sucesso no empreendedorismo

feminino

As mulheres empreendedoras no Brasil estão por todos os lados, com muito talento, profissionalismo e competência. Veja aqui exemplos altamente inspiradores:

Luiza Helena Trajano

Também conhecida como a Luizinha do Magazine Luiza, ela conduziu a transformação da pequena loja “A Cristaleira”, no interior de São Paulo, para uma das maiores redes de varejo do Brasil.

Hoje, a rede conta com 21 mil empregados, em 862 lojas espalhadas por 16 estados brasileiros. A marca é ainda uma das pioneiras do e-commerce no país. Em 2016, o Magazine Luíza teve faturamento de 11.4 bilhões de reais, um crescimento de 8,3% em relação ao ano anterior. São números para ninguém botar defeito.

Sônia Hess de Souza

Empreendedorismo feminino, nesse caso, está no DNA.

Na década de 1950, Adelina Hess de Souza iniciou o negócio de produção e vendas de camisas, em Santa Catarina. Nascia então

a Dudalina, hoje um das maiores marcas de camisetas da América Latina. Sônia trabalhou com a mãe e, 19 anos depois, assumiu a presidência do negócio. Sob o seu comando, a empresa aumentou o faturamento em 50%, além de se transformar em referência internacional de qualidade.

Uma curiosidade: no nome Dudalina veio da união de Duda e Lina (os pais de Sônia). A mãe foi a empreendedora e fonte de inspiração para a filha.

Chieko Aoki

Presidente da rede Blue Tree Hotels, Chieko Aoki vem inspirando e enchendo de orgulho as mulheres empreendedoras pelo país afora. Conhecida no meio empresarial como a “dama da hotelaria”, Aoki administra a rede há 20 anos, desde a sua fundação.

Em 2017, foi eleita pela revista Forbes uma das 25 melhores CEOs do Brasil. Antes de criar a própria empresa, Aoki trabalhou no segmento hoteleiro como diretora de marketing e vendas. Adquiriu experiência e conhecimento que a levaram ao cargo de presidente. Em 1997, Aoki decidiu criar a rede Blue Tree Hotels.

Hoje, são mais de 20 unidades, em diversos estados.

Gisele Bundchen

Modelo de empreendedorismo feminino, Gisele Bundchen é muito mais que um rosto bonito. Ganha rios de dinheiro nas passarelas e, por oito vezes consecutivas, foi eleita pela revista Forbes a mais bem paga nesse segmento no mundo.

Gisele é uma grande inspiração para quem quer empreender. Além de fazer sucesso nas passarelas, ela criou uma marca própria que fatura mais de 40 milhões de dólares por ano. Sem considerar a grana que entra no bolso, proveniente das campanhas publicitárias.

Janete Vaz e Sandra Costa

As bioquímicas e amigas Janete Vaz e Sandra Costa decidiram criar uma sociedade, fundando assim o Laboratório Sabin, em 1984. O empreendimento começou com três funcionários e desde então não parou de crescer.

Hoje, o Sabin não é apenas um laboratório, mas um grupo, formado pelo Laboratório Sabin, Laboratório Franco do Amaral, IPAC Medicina Diagnóstica, Laboratório Dr. Coutinho, Clínica Radiológica Uberaba (CRU), Clínica Bahia Imagem, Hormolab e

Laboratório Trindade. Além de análises clínicas, a empresa oferece o serviço de vacinas e, recentemente, passou a realizar o diagnóstico por imagem nas cidades em que atua no Triângulo Mineiro e em Salvador.

O Grupo está presente em cinco regiões brasileiras, com mais de 200 pontos de atendimento. Tem mais de 4.200 colaboradores.

Tânia Gomes

A oportunidade de negócio sempre esteve aos seus pés. E Tânia enxergou isso e fez de um problema pessoal um empreendimento de sucesso. Ou seja, cansada de correr atrás de sapatos da sua numeração – que era baixa – ela decidiu parar o que vinha fazendo e investir em um loja virtual de calçados números 33 e 34.

Antes disso, Tânia era sócia em uma empresa de Marketing digital. Então, ela vendeu a sua parte no negócio e entrou com pé direito em um mercado, até então, pouco explorado. Mas com um público significativo, ou seja, cerca de 5 milhões de brasileiros.

Para criar a empresa 33e34, Tânia procurou 15 dos principais fabricantes de sapatos e propôs uma parceria com a sua loja. Marcas como Piccadilly, Usaflex e Luiza Barcelos aderiram ao projeto.

A iniciativa foi um sucesso. Ou seja, somente no primeiro ano

de funcionamento, foram vendidos mais de 7 mil pares de sapatos. O faturamento nesse período foi de R$ 1,5 milhão.

Habilidades essenciais para as empreendedoras

Tanto quanto conhecer as histórias de sucesso, você precisa adquirir novas competências e habilidades essenciais a todas as pessoas no mundo dos negócios. A leitura é um excelente caminho e existem obras valiosíssimas esperando por você.

Uma obra imprescindível é Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas. Ela compõe a lista dos livros de gestão mais lidos em todo mundo.

Outra sugestão é ”Manual da CEO”:

Manual da CEO

Então, se você quer se destacar no campo do empreendedorismo no Brasil, engrosse essa estatística! Boa leitura!