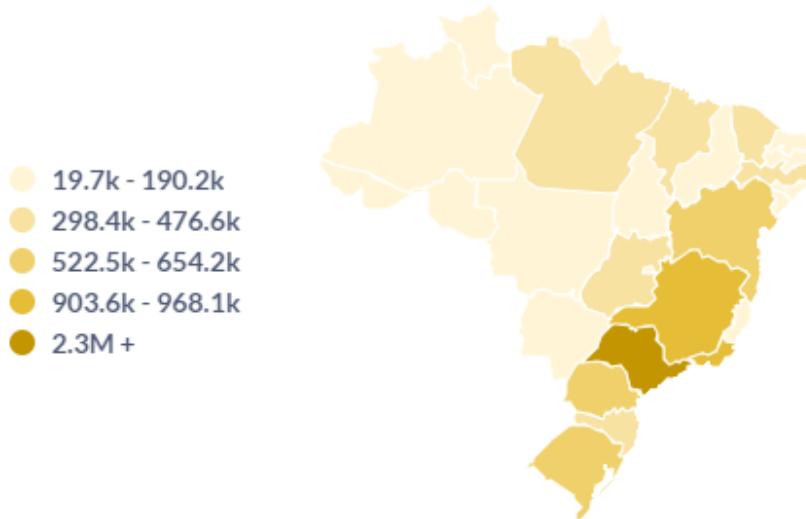


PNAD (1 trimestre de 2024)

Empreendedoras por UF

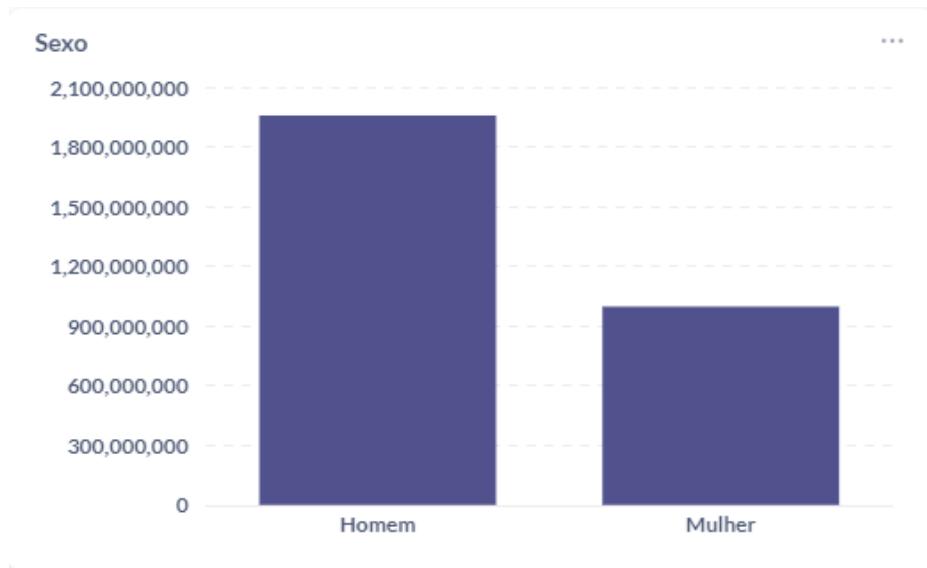


O gráfico destaca a desigualdade na distribuição de empreendedoras pelo país, com uma concentração significativamente maior nas regiões mais desenvolvidas e industrializadas, como o Sudeste. Regiões como o Sul e o Centro-Oeste apresentam números intermediários, e o Norte e Nordeste, de maneira geral, mostram os menores índices. O gráfico reflete não apenas o número de empreendedoras, mas também, de certa forma, as diferenças econômicas e de infraestrutura entre as regiões brasileiras. Outro ponto a considerar é o impacto da cultura empreendedora e da educação. Regiões com uma forte rede de apoio ao empreendedorismo, seja por meio de universidades, incubadoras ou cursos especializados, tendem a ter um número maior de pessoas engajadas em abrir e gerir negócios. Isso sugere que, além das condições econômicas, a disseminação de uma cultura favorável ao empreendedorismo pode influenciar significativamente esses números.

Além disso, as condições de mercado e o poder aquisitivo da população local também influenciam na desigualdade na distribuição de empreendedoras pelo país. Em regiões com menor desenvolvimento econômico, as oportunidades de consumo e a capacidade de investimento da população tendem a ser menores, o que pode dificultar o sucesso de novos empreendimentos. Ademais, o custo e a dificuldade de logística e distribuição de produtos podem ser desafios maiores em regiões com menos infraestrutura, como no Norte, o que limita as chances de sucesso para empreendedoras nessas áreas. Esses fatores, somados à cultura e à educação empreendedora, refletem como a desigualdade regional no Brasil é complexa e multifacetada, afetando o número de empreendedoras em cada região de diferentes maneiras.



Empreendedores por sexo



O número de homens empreendedores é significativamente maior do que o de mulheres. Essa disparidade reflete um desequilíbrio de gênero no empreendedorismo, com uma predominância masculina. A discrepância entre os gêneros pode indicar que as mulheres enfrentam mais dificuldades para acessar recursos como capital inicial, redes de apoio ou até mesmo oportunidades de educação voltadas ao empreendedorismo. Além disso, fatores como a divisão de responsabilidades familiares e o preconceito de gênero podem estar contribuindo para essa diferença. A menor presença feminina no empreendedorismo pode refletir barreiras estruturais, culturais e institucionais que ainda limitam as oportunidades para as mulheres no mercado de negócios. Essa diferença também levanta questões sobre a necessidade de políticas públicas que incentivem a inclusão de mais mulheres no mundo empresarial, promovendo igualdade de condições e oportunidades entre os gêneros.

A falta de representatividade feminina no mundo dos negócios é um desafio que afeta a motivação de muitas mulheres. Quando há poucas mulheres em posições de liderança ou no comando de grandes empresas, outras mulheres podem se sentir desestimuladas a seguir esse caminho. A presença de "modelos de sucesso" faz toda a diferença — quanto mais exemplos de mulheres bem-sucedidas existirem, mais outras se sentirão encorajadas e confiantes para trilhar o mesmo caminho.

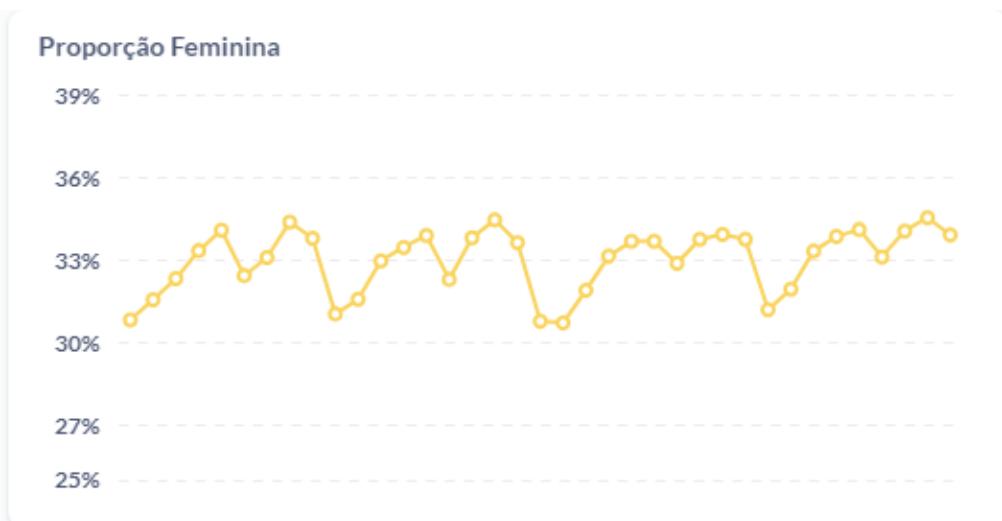
Além disso, a proporção de mulheres é maior entre o grupo dos conta própria do que dos empregadores. Isso pode ser explicado pelo fato de que trabalhar por conta própria exige menos capital inicial, menos burocracia e envolve menos responsabilidades legais, o que torna essa opção mais acessível para muitas mulheres, especialmente em contextos onde o acesso a crédito e recursos é limitado. Ademais, ser conta própria oferece maior flexibilidade, algo que pode ser particularmente atrativo para mulheres que precisam conciliar suas atividades profissionais com responsabilidades familiares.

De modo geral, para reduzir essa disparidade, é importante que haja políticas públicas que promovam a igualdade de gênero no empreendedorismo, mas o papel das empresas privadas e dos investidores também é crucial. As empresas podem contribuir oferecendo programas de



aceleração voltados para mulheres e criando redes de mentoria específicas para apoiá-las. Além disso, aumentar os investimentos que considerem a diversidade de gênero como critério pode ajudar a equilibrar as oportunidades e abrir mais portas para as mulheres empreendedoras.

Série Histórica da proporção de empreendedoras



Ao longo do tempo, a proporção de mulheres empreendedoras tem flutuado entre 30% e 35%, sem grandes mudanças, o que mostra um crescimento tímido, mas ainda bem distante da igualdade com os homens. Mesmo com algumas oscilações, a participação feminina continua baixa, revelando que as mulheres enfrentam desafios contínuos para aumentar sua presença no mundo dos negócios. Quando olhamos para as mulheres com ensino superior, a história melhora um pouco. Aqui, a participação delas é maior, entre 40% e 50%, sugerindo que a educação ajuda as mulheres a empreenderem mais. Ter um diploma parece abrir portas e aumentar as chances de iniciar ou manter um negócio. No entanto, mesmo com mais formação, a presença feminina no empreendedorismo não ultrapassa 50%, mostrando que ainda há barreiras significativas, que vão além do nível de escolaridade, e que continuam limitando a igualdade entre homens e mulheres nesse campo.

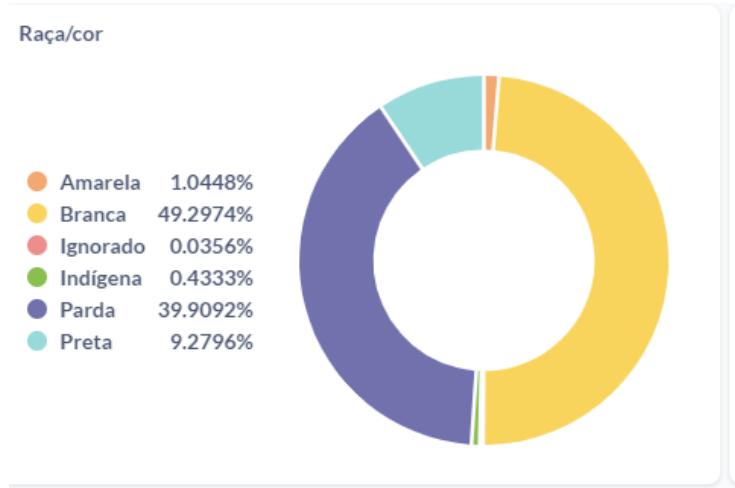
Outro ponto a se considerar é que, quando agregamos para empreendedoras com ensino superior completo, há quase uma paridade entre os gêneros. Isso se dá pelo fato de que a educação superior oferece às mulheres mais oportunidades e ferramentas para superar barreiras que normalmente enfrentam no mercado. Com mais conhecimento, habilidades e acesso a redes profissionais, as mulheres com ensino superior podem se sentir mais preparadas para iniciar e gerenciar seus negócios, assim como os homens. Por outro lado, quando agregamos os dados para apenas empreendedoras com até o ensino fundamental completo, a disparidade é mais evidente.

No entanto, quando analisamos a disparidade entre o número de mulheres e homens empreendedores por raça/cor, não há alterações significativas. Essa ausência de grandes alterações na proporção de mulheres empreendedoras por raça/cor pode estar relacionada ao fato de que, embora as mulheres de diferentes grupos raciais enfrentem desafios distintos, o impacto do gênero no empreendedorismo parece ser um fator de peso mais uniforme. Ou seja, independentemente da raça ou cor, as mulheres, como um grupo, tendem a enfrentar barreiras

semelhantes no mercado de trabalho e no mundo dos negócios, como dificuldades de acesso a crédito, redes de apoio e oportunidades de crescimento.

De forma ampla, embora a proporção de mulheres empreendedoras tenha se mantido estável, ainda há um longo caminho a ser percorrido para alcançar a igualdade com os homens. Um ponto interessante a acrescentar é que, além da educação formal, fatores como redes de mentoria, apoio financeiro e políticas públicas específicas também são essenciais para aumentar a participação feminina no empreendedorismo. Assim, para mudar esse cenário, é necessário não apenas expandir o acesso à educação, mas também trabalhar para criar um ambiente de negócios mais inclusivo, onde as mulheres possam contar com apoio financeiro, cultural e institucional que lhes permita competir em igualdade de condições com os homens.

Empreendedoras por Raça



O gráfico revela uma clara concentração de empreendedoras entre as mulheres brancas e pardas, que juntas somam quase 90% do total. A baixa representatividade de mulheres pretas, amarelas e indígenas no empreendedorismo relativa no gráfico pode não ser exclusivamente atribuída a desigualdades ou barreiras estruturais, mas também reflete a composição racial do país. Ainda assim, isso não elimina a existência de desafios específicos que as mulheres pretas podem enfrentar no empreendedorismo, como dificuldade de acesso a crédito e oportunidades, mas o gráfico em si parece estar mais alinhado à distribuição demográfica geral.

Dessa forma, a realidade para muitas mulheres pretas no empreendedorismo é marcada por desafios que vão além dos negócios em si. Elas enfrentam uma dupla barreira: o preconceito racial e a desigualdade de gênero, que juntas tornam o caminho mais difícil. É como se, além de terem que lidar com os obstáculos que qualquer empreendedor enfrenta, elas precisassem se provar constantemente em um ambiente que, muitas vezes, não as acolhe e ainda coloca empecilhos extras.

No mercado de trabalho e no empreendedorismo, essa discriminação estrutural se traduz em menos oportunidades, menos apoio e, muitas vezes, mais resistência. O espaço para crescer é menor, o acesso a crédito é mais difícil, e as chances de alcançar sucesso em áreas de maior rentabilidade ficam limitadas. Isso acaba empurrando muitas mulheres negras para setores mais vulneráveis, como o comércio informal ou o setor de serviços, onde os ganhos são menores e a



instabilidade é maior. E isso não é uma escolha – é uma consequência da falta de acesso a uma educação de qualidade e a recursos que poderiam ajudar essas mulheres a explorar áreas mais inovadoras e lucrativas, como tecnologia ou finanças.

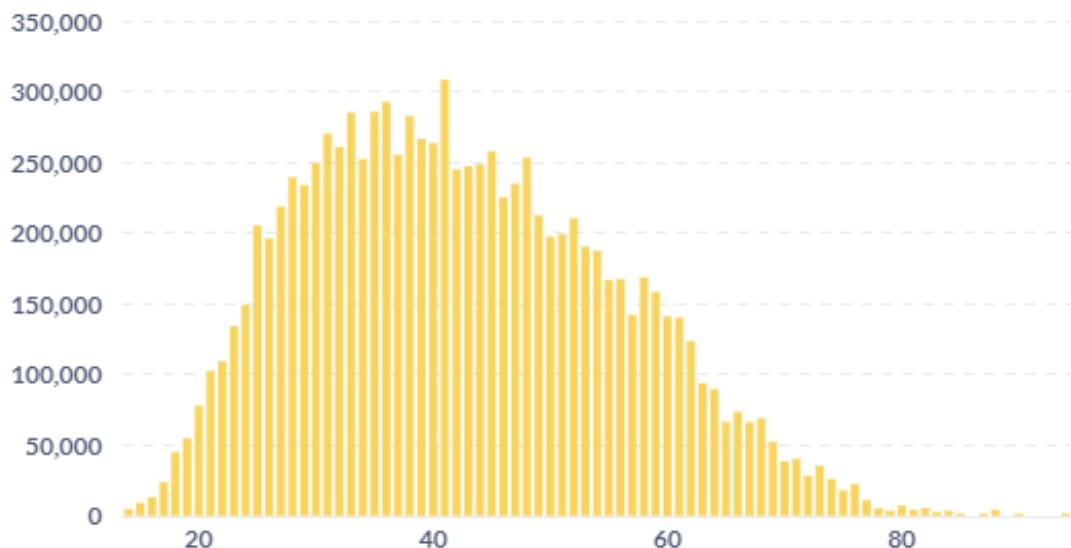
Quando olhamos para as mulheres indígenas, vemos outros desafios. Elas muitas vezes precisam equilibrar o desejo de empreender com a preservação de suas culturas, o que pode entrar em conflito com o modelo de negócios tradicional. E as mulheres amarelas, apesar de algumas das dificuldades enfrentadas por elas não serem tão visíveis quanto as de outros grupos, enfrentam barreiras significativas que vão desde estereótipos limitadores até a falta de representatividade e reconhecimento adequado no mundo dos negócios.

Portanto, ainda que o gráfico pareça refletir a composição demográfica do país, ele não mostra o peso dessas barreiras invisíveis que afetam de forma desproporcional as mulheres de diferentes grupos étnico-raciais. Por isso, é fundamental que políticas públicas voltadas para a inclusão dessas mulheres sejam implementadas, de modo que todos possam ter as mesmas oportunidades de empreender e crescer.

Além disso, há uma predominância de mulheres brancas empreendedoras com ensino superior completo. Isso pode ser explicada por um conjunto de fatores históricos e sociais que refletem as desigualdades raciais no Brasil. De forma ampla, isso evidencia o acesso à educação superior desigual no Brasil. Além disso, essa predominância também é percebida quando agregamos os dados por mulheres empregadoras. Esses fenômenos estão diretamente ligados às diferenças socioeconômicas estruturais que privilegiam certos grupos em termos de acesso ao capital e educação de qualidade.

Distribuição da Idade das Empreendedoras

Distribuição da Idade



O gráfico mostra que a maioria das empreendedoras está entre os 30 e 40 anos, uma fase em que muitas mulheres parecem se sentir mais seguras para começar seus próprios negócios. Isso não é por acaso. Além da estabilidade financeira e pessoal que essa idade costuma trazer, é

também um período em que muitas já acumularam experiência profissional, estabeleceram uma rede de contatos e alcançaram a maturidade necessária para enfrentar os desafios do empreendedorismo. No entanto, essa fase da vida também pode ser marcada por pressões externas, como a necessidade de equilibrar a vida familiar e profissional, especialmente para aquelas que têm filhos pequenos ou outras responsabilidades domésticas. Para algumas, essas demandas podem ser um incentivo para empreender, buscando mais flexibilidade e autonomia. Para outras, porém, esses fatores podem representar uma barreira, já que administrar um negócio exige tempo e dedicação, o que nem sempre é fácil de conciliar com a vida pessoal.

Depois dos 40 anos, o envolvimento das mulheres com o empreendedorismo tende a diminuir. Isso pode ser reflexo de prioridades que mudam, como aposentadoria ou questões pessoais, mas também pode estar ligado à falta de incentivo ao longo da vida profissional e à ausência de políticas que apoiam o empreendedorismo feminino em idades mais avançadas. Essa queda no número de empreendedoras se torna mais acentuada após os 60 anos, quando é mais comum que as pessoas optem por se afastar da vida profissional, seja por questões de saúde ou por já estarem aposentadas.

Por outro lado, a presença de mulheres empreendedoras com menos de 20 anos é muito baixa, o que pode ser explicado pela falta de experiência e capital nessa fase da vida. A ausência de educação empreendedora nas escolas também desempenha um papel importante nessa questão. Se houvesse mais incentivos para o desenvolvimento de habilidades empreendedoras desde cedo, provavelmente veríamos mais jovens mulheres preparadas para trilhar esse caminho e iniciar seus próprios negócios ainda na juventude.

Empreendedoras por Escolaridade



A maioria das mulheres empreendedoras possui ensino médio completo ou superior completo, o que sugere que o acesso à educação formal facilita ou motiva o empreendedorismo. Essas empreendedoras com níveis mais altos de escolaridade podem ter mais ferramentas e conhecimentos para iniciar e gerenciar negócios. Além disso, a educação também pode gerar maior confiança e segurança para as mulheres tomarem decisões de risco, como iniciar um empreendimento. Isso sugere que a educação não é apenas uma fonte de conhecimento



prático, mas também um fator psicológico que pode encorajar a mulher a acreditar em seu potencial como empresária.

Por outro lado, há uma presença significativa de empreendedoras com ensino fundamental incompleto ou equivalente, o que indica que, apesar de terem menos educação formal, ainda há um contingente relevante de mulheres buscando empreender. As empreendedoras com escolaridade inferior, como fundamental completo ou ensino médio incompleto, estão presentes em menor quantidade, e o número de empreendedoras sem instrução ou com menos de um ano de estudo é bastante pequeno, mostrando que a falta de educação formal é uma barreira significativa para o empreendedorismo. Além disso, no caso dessas mulheres que possuem um nível de instrução menor que a de ensino médio completo, a decisão de empreender pode estar ligada à necessidade de criar alternativas econômicas, especialmente em regiões onde a economia formal não oferece tantas oportunidades para mulheres com níveis educacionais mais baixos. Assim, elas encontram no empreendedorismo uma saída necessária para a falta de oportunidades tradicionais no mercado de trabalho.

Portanto, o gráfico sugere uma correlação entre níveis mais altos de educação e a propensão a empreender, embora também destaque a presença de empreendedoras com níveis educacionais mais baixos, possivelmente por necessidade ou pela busca de independência financeira. Isso ressalta a necessidade de políticas públicas que possam tanto expandir o acesso à educação formal, quanto oferecer apoio específico para aquelas que buscam empreender sem esse recurso, criando condições mais equitativas para todas as mulheres no mundo dos negócios.

Além disso, no primeiro trimestre de 2024, entre as mulheres empregadoras, o nível de instrução predominante era o superior, enquanto que, entre as mulheres conta próprias, era o ensino médio completo. Essa diferença no nível de escolaridade pode ser explicada pela natureza do trabalho de cada grupo e pelas demandas do mercado. Quem trabalha por conta própria geralmente atua em áreas que exigem mais habilidades práticas ou técnicas, como serviços ou pequenos comércios. Nesse caso, a experiência prática muitas vezes substitui a necessidade de um diploma universitário. Por outro lado, as empregadoras, que precisam gerenciar empresas e lidar com questões mais complexas, como finanças e gestão de pessoas, costumam buscar o ensino superior para adquirir as ferramentas necessárias para administrar com mais eficiência. Além disso, o mercado acaba exigindo uma formação mais avançada para quem deseja se destacar no setor empresarial, já que é preciso enfrentar desafios mais sofisticados e competitivos. Dessa forma, a escolaridade superior entre as empregadoras reflete tanto as demandas da gestão de negócios quanto a busca por uma capacitação mais ampla.

Além disso, pode existir uma relação entre o número de mulheres empreendedoras com ensino superior e a unidade federativa do Brasil. Essa correlação está diretamente ligada a fatores socioeconômicos e educacionais de cada região. Estados mais desenvolvidos, como São Paulo, Paraná e o Distrito Federal, que concentram uma infraestrutura educacional mais robusta e maior acesso a universidades, tendem a ter uma maior proporção de mulheres empreendedoras com ensino superior. Por outro lado, em UFs com menor desenvolvimento econômico e menos acesso à educação de qualidade, como algumas regiões do Norte e Nordeste, há uma proporção menor de mulheres empreendedoras com ensino superior.

Renda e horas médias trabalhadas por escolaridade das empreendedoras

Renda média e Média de Horas trabalhadas por Escolaridade

Escolaridade	Renda média	Média de Horas trabalhadas
Fundamental completo ou equivalente	1,635.48	33.26
Fundamental incompleto ou equivalente	1,293.97	32.06
Médio completo ou equivalente	2,045.87	35.02
Médio incompleto ou equivalente	1,525.71	33.17
Sem instrução e menos de 1 ano de estudo	825.28	29.7
Superior completo	4,926.65	36.62
Superior incompleto ou equivalente	2,619.62	35.15
Total geral	2,744.43	34.75

A partir do gráfico, pode-se inferir que há uma correlação clara entre o nível de escolaridade e a renda média das empreendedoras. Mulheres com ensino superior completo têm uma renda significativamente maior em comparação com aquelas com níveis de escolaridade mais baixos. Isso indica que maior escolaridade oferece melhores oportunidades de ganho no empreendedorismo, possivelmente por causa de maior acesso a conhecimento, redes de contatos e oportunidades de negócios.

Além disso, o gráfico mostra que as empreendedoras com maior escolaridade tendem a trabalhar mais horas, embora a diferença não seja tão acentuada. Aqueles com ensino superior completo trabalham, em média, 36,62 horas por semana, enquanto empreendedoras sem instrução ou com menos de um ano de estudo trabalham 29,7 horas por semana. Isso pode indicar que empreendedoras com maior escolaridade investem mais tempo em seus negócios ou têm maior demanda em suas atividades, o que também pode estar associado aos ganhos mais elevados.

Por outro lado, as empreendedoras com menos escolaridade, especialmente aquelas com fundamental incompleto ou equivalente, tendem a ter rendas mais baixas, mesmo quando trabalham quase o mesmo número de horas. Isso sugere que, além do tempo dedicado ao trabalho, a qualificação educacional tem um impacto significativo no retorno financeiro do empreendedorismo. Em resumo, o gráfico reforça a ideia de que a educação é um fator importante tanto para a renda quanto para a dedicação ao trabalho, e que empreendedoras com mais escolaridade têm maior potencial de sucesso financeiro.

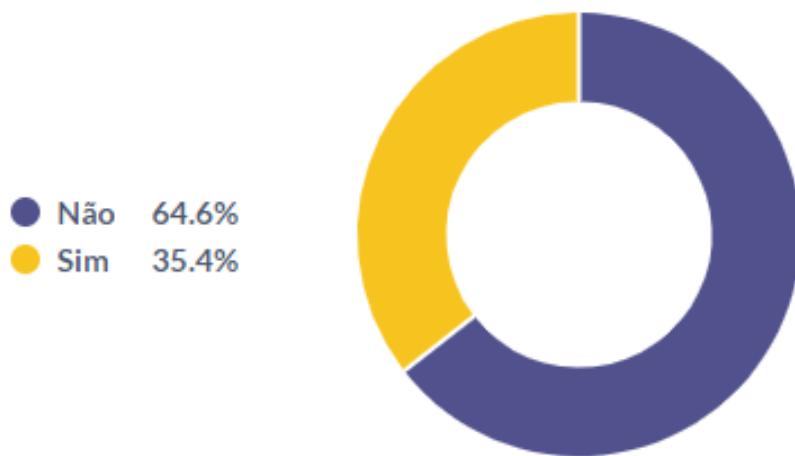
Adicionalmente, há uma diferença muito clara entre a renda média e as horas trabalhadas entre empregadoras e trabalhadoras por conta própria, separada por nível de escolaridade. No nível superior completo, a renda média do trabalhador por conta própria é muito menor que a metade, ou R\$ 3.992,99, sendo a do empregador, R\$ 8.191,86. No entanto, aquelas que trabalham por conta própria trabalham bem menos que empregadoras. Aquelas com ensino superior completo trabalham, em média, 34,87 horas semanais, enquanto empregadoras

trabalham mais, cerca de 42,72 horas. Essa diferença pode ser vista também em outros níveis de escolaridade. As mulheres quem trabalha por conta própria e possui o nível médio completo possui uma renda de R\$ 1.682,48, trabalhando 33,75 horas por semana, enquanto empregadoras com esse nível de escolaridade têm renda de R\$ 4.979,15, trabalhando 45,23 horas por semana. Até quem tem o ensino fundamental incompleto, empregadoras têm renda superior, R\$ 3.582,42, comparada com os R\$ 1.168,48 da trabalhadora por conta própria.

Em geral, a renda da empregadora é muito maior, especialmente a do nível superior completo, embora trabalhem bem mais. Já as trabalhadoras por conta própria têm uma média bem menos, mesmo com maior nível escolar. Além disso, a escolaridade, nesse caso, possui correlação com a renda.

Empreendedoras que possuem CNPJ

Possuí CNPJ



O gráfico mostra que a maioria das empreendedoras, 64,6%, ainda não possui CNPJ, o que sugere uma predominância de negócios informais. Isso pode indicar que muitas mulheres estão empreendendo sem formalizar suas atividades, possivelmente devido a barreiras como burocracia, custos ou desconhecimento dos benefícios da formalização. O fato de apenas 35,4% das empreendedoras terem CNPJ pode limitar o crescimento de seus negócios, dificultando o acesso a crédito, parcerias e serviços financeiros. Isso também aponta para uma oportunidade de ações que incentivem a formalização, facilitando o registro e oferecendo suporte para essas mulheres se regularizarem, o que poderia trazer mais segurança jurídica e permitir o desenvolvimento dos seus negócios.

A ausência de CNPJ entre a maioria das empreendedoras não só limita o acesso a crédito e parcerias, mas também restringe a entrada delas em mercados maiores e licitações públicas, que muitas vezes exigem a formalização para garantir segurança jurídica. Sem a formalização, essas mulheres ficam fora de oportunidades importantes, como contratos mais robustos ou programas governamentais direcionados a micro e pequenas empresas.



Além disso, essa falta de CNPJ expõe os negócios a riscos legais e fiscais. A dificuldade para emitir notas fiscais pode levar a complicações com os órgãos fiscais, resultando em possíveis multas e sanções durante fiscalizações. Sem o CNPJ, elas também perdem a chance de optar por regimes tributários mais vantajosos, como o Simples Nacional, que oferece uma forma mais simplificada e barata de pagar impostos. Na informalidade, elas podem acabar pagando mais impostos do que deveriam ou, em casos extremos, sequer pagarem, o que pode levar a problemas mais graves no futuro, incluindo processos por sonegação.

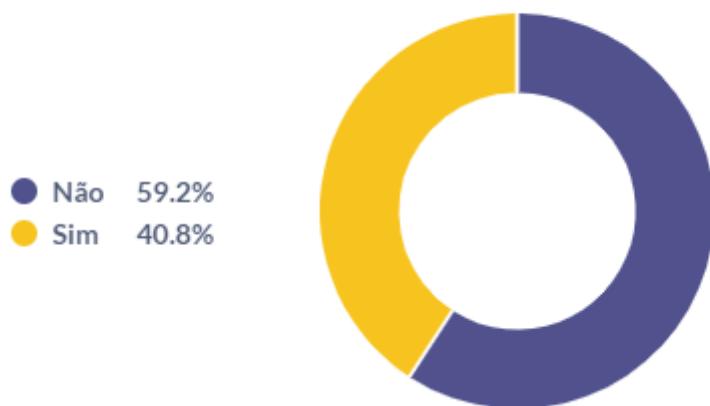
Ademais, quanto maior a escolaridade maior é a quantidade de mulheres empreendedoras com CNPJ. Isso pode estar associado ao fato de que a escolaridade está associada a um maior conhecimento sobre as vantagens da formalização, como acesso a crédito, programas de incentivo, e a possibilidade de crescimento e competitividade no mercado.

Outro aspecto interessante é que a proporção de mulheres sem CNPJ é maior no grupo das mulheres pardas (72,7%), pretas (78,7%) e indígenas (79,3%). Essa informação sugere uma diferença significativa na formalização de negócios ou no acesso ao empreendedorismo entre esses grupos raciais, evidenciando possíveis desigualdades em termos de acesso a oportunidades e recursos econômicos.

Em resumo, para acabar com a informalidade, é essencial facilitar o processo de formalização. Tornar o registro de CNPJ menos burocrático e mais acessível é o primeiro passo. Também é importante investir em programas de capacitação para que essas empreendedoras conheçam os benefícios de ter um negócio formal, como o acesso a crédito e a oportunidade de participar de grandes mercados. Outro ponto relevante é a redução dos custos de formalização, já que taxas e impostos muitas vezes se tornam barreiras.

Empreendedoras que contribuem para a Previdência

Contribuem para Previdência



O gráfico mostra que 59,2% das empreendedoras não contribuem para a previdência, enquanto 40,8% delas contribuem. Isso indica que uma parcela significativa das empreendedoras não está pensando ou não tem condições de garantir sua aposentadoria ou proteção social a longo prazo. A diferença entre quem contribui e quem não contribui pode estar associada a fatores como falta de formalização, baixa renda, ou falta de informação sobre a importância de contribuir para



a previdência. Esse cenário pode representar um risco para essas mulheres no futuro, caso continuem sem acesso à seguridade social. As empreendedoras que não contribuem podem estar mais vulneráveis a dificuldades econômicas no futuro, já que não terão acesso a benefícios como aposentadoria ou auxílio em situações de incapacidade de trabalho. A situação também revela uma possível necessidade de políticas de incentivo à formalização e conscientização sobre a importância da contribuição previdenciária para garantir uma segurança financeira a longo prazo.

A ausência de contribuição previdenciária não impacta apenas o acesso à aposentadoria, mas também deixa as empreendedoras desprotegidas de outros benefícios sociais importantes, como o auxílio-maternidade, a licença-saúde e as pensões por invalidez. Sem essa rede de apoio, elas podem enfrentar maiores dificuldades em garantir uma renda estável ou até mesmo sustentar suas famílias em momentos de necessidade, como durante uma doença ou incapacidade temporária para o trabalho.

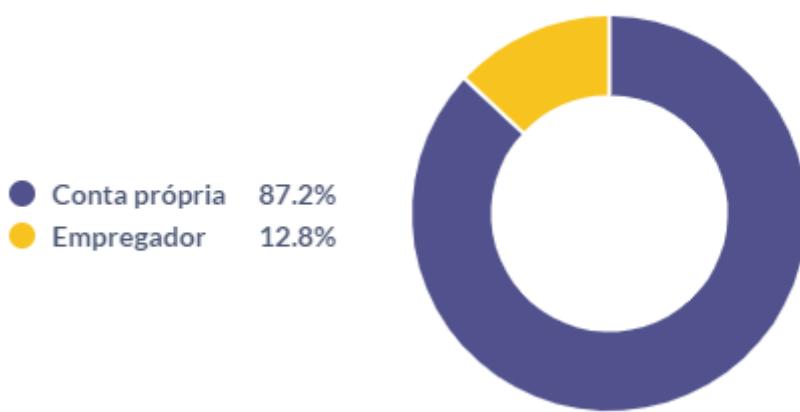
Diante disso, é fundamental que políticas não apenas incentivem a formalização, mas também ampliem a conscientização sobre a importância da previdência. Além de informar, é preciso criar soluções que sejam acessíveis e flexíveis, adaptadas à realidade financeira dessas mulheres. Mecanismos simplificados de contribuição, voltados para autônomas, ou incentivos fiscais que favoreçam aquelas que optam por formalizar seu negócio podem fazer a diferença. A previdência social precisa ser vista como um recurso viável e vantajoso, ajudando essas empreendedoras a construir uma segurança financeira para o futuro, sem prejudicar o crescimento e a estabilidade de seus negócios no presente.

A maioria das trabalhadoras por conta própria não tem CNPJ e não contribui para a previdência porque muitos atuam em setores informais ou de menor escala, como pequenos comércios ou prestação de serviços locais. Essas atividades, em geral, não exigem uma estrutura empresarial formalizada, o que torna a formalização menos comum. Além disso, essas trabalhadoras enfrentam obstáculos como a burocracia, os custos iniciais para se formalizar e, muitas vezes, a instabilidade financeira, o que dificulta o pagamento regular de impostos e da previdência. Outro ponto relevante é que muitos deles desconhecem os benefícios de se formalizar e contribuir para a previdência, o que reforça a informalidade.

Em contrapartida, a maioria das empregadoras possui CNPJ e contribui para a previdência porque seus negócios são geralmente maiores ou mais complexos e demandam uma formalização para funcionar legalmente, especialmente quando envolvem a contratação de funcionários. A formalização permite que elas emitam notas fiscais, participem de licitações e tenham acesso a crédito, além de garantir segurança jurídica. Além disso, as empregadoras têm mais incentivos e obrigações legais para contribuir para a previdência, tanto para se proteger financeiramente quanto para cumprir com as responsabilidades em relação aos seus funcionários. Esse ambiente de negócios mais regulamentado e estruturado torna a formalização e a contribuição previdenciária uma necessidade prática.

Empreendedoras por tipo de Negócio

Tipo do Negócio



O gráfico mostra que a maioria das empreendedoras, 87,2%, trabalha por conta própria, enquanto 12,8% são empregadoras, ou seja, têm funcionários sob sua responsabilidade. Isso sugere que a maior parte dessas mulheres mantém negócios de pequeno porte, operando sozinhas ou sem empregados, o que pode indicar um nível mais alto de informalidade ou menor capacidade de expandir seus negócios. Apenas uma pequena parcela delas assumiu o papel de empregadora, o que pode estar relacionado a limitações financeiras, operacionais ou a outros fatores que dificultam a contratação de funcionários.

A razão para haver mais pessoas trabalhando por conta própria do que empregadores podem ser compreendida de diversas formas. Para muitos, trabalhar por conta própria é uma solução mais simples e acessível, já que exige menos capital inicial, menos burocracia e menos responsabilidades legais do que formalizar um negócio que envolve a contratação de funcionários. Muitas vezes, essa é uma escolha que oferece maior autonomia ou serve como uma forma de fugir do desemprego, ou até mesmo complementar a renda. Isso é particularmente comum em setores que demandam habilidades práticas, como pequenos serviços ou comércio local.

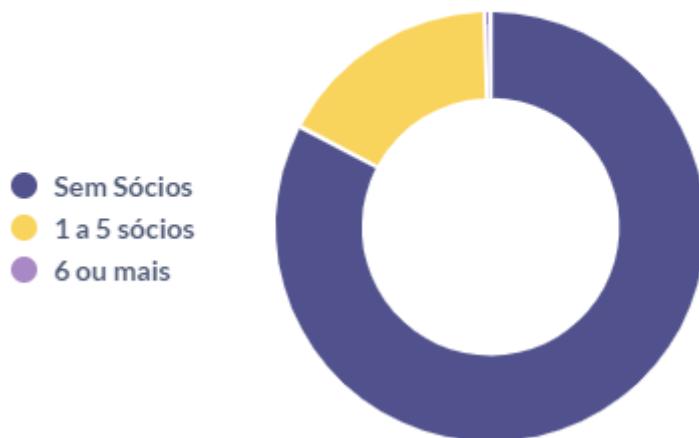
Por outro lado, tornar-se empregador é um desafio muito maior. Administrar uma equipe envolve custos adicionais, como salários, encargos trabalhistas e impostos, o que muitas vezes é inviável, especialmente para quem já enfrenta margens de lucro apertadas. Além disso, o acesso ao crédito e a recursos necessários para expandir o negócio nem sempre é fácil, dificultando o crescimento e a possibilidade de contratação de novos funcionários.

A informalidade também desempenha um papel importante nesse cenário. Muitas trabalhadoras por conta própria continuam informais, seja por falta de conhecimento sobre os benefícios da formalização, seja por medo dos custos e da burocracia que isso implica. Por outro lado, quem escolhe formalizar seu negócio e contratar funcionários precisa de um nível maior de organização, planejamento e investimento, o que acaba sendo uma realidade menos comum. Assim, a grande diferença entre o número de trabalhadoras por conta própria e de empregadoras reflete tanto as dificuldades econômicas e operacionais de expandir um negócio,

quanto a flexibilidade e simplicidade de manter uma atividade de menor escala, que muitas vezes é a melhor opção para quem busca sustento e autonomia.

Empreendedoras por quantidade de Sócios

Quantidade de Sócios



O gráfico mostra que a grande maioria das empreendedoras, representada pela cor azul, não tem sócios, operando seus negócios sozinhas. Um número menor, marcado em amarelo, possui de 1 a 5 sócios e uma fração muito pequena tem 6 ou mais sócios. Isso sugere que a maioria das empreendedoras prefere ou acaba gerindo seus negócios de maneira individual. Isso pode indicar uma tendência ao controle total sobre as decisões e operações, ou ainda a ausência de parcerias ou oportunidades de colaboração. O fato de poucas empreendedoras terem de 1 a 5 sócios, e uma fração ainda menor ter 6 ou mais, sugere que os negócios são, em sua maioria, de pequeno porte e provavelmente menos estruturados em termos de governança empresarial. Essa situação pode estar relacionada à informalidade, à dificuldade em encontrar parceiros de confiança, ou à falta de recursos para expandir a empresa a ponto de precisar de mais sócios.

A predominância de empreendedoras que optam por trabalhar sozinhas pode refletir um desejo de autonomia e controle total sobre seus negócios. Muitas mulheres escolhem essa forma de atuação para poderem tomar todas as decisões sem precisar compartilhar responsabilidades, especialmente aquelas que precisam equilibrar o trabalho com outras demandas, como cuidar da família. Para elas, gerir o negócio sozinha pode significar mais flexibilidade e liberdade, algo fundamental para quem lida com tantas responsabilidades ao mesmo tempo.

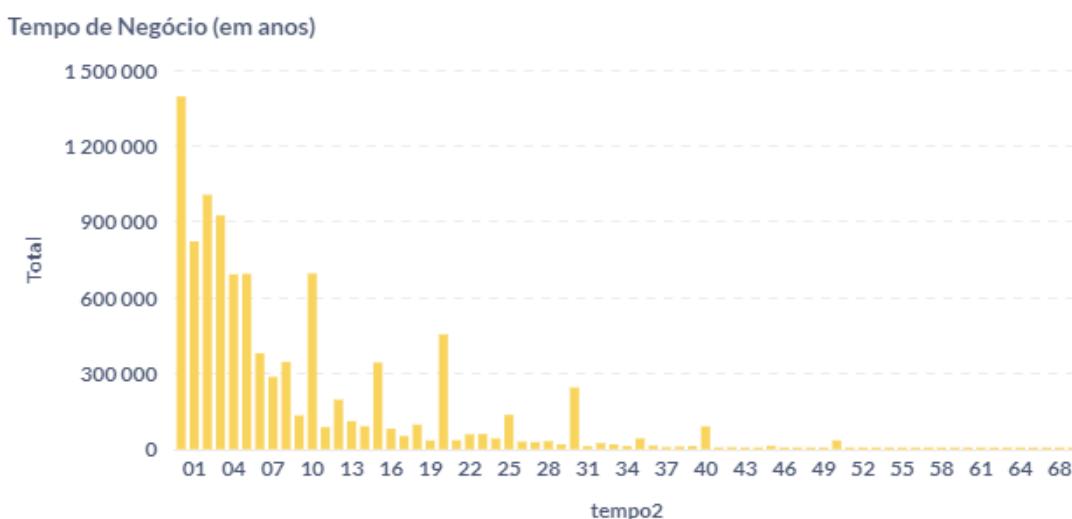
No entanto, essa escolha também pode estar ligada à falta de oportunidades para formar parcerias ou à dificuldade em encontrar sócios de confiança. A maioria dos negócios geridos por mulheres está concentrada em setores menores, como comércio local e serviços, que muitas vezes não requerem uma grande equipe ou investimento inicial. Isso também explica por que essas empreendedoras frequentemente preferem trabalhar de forma independente, já que negócios menores são mais fáceis de administrar sozinha, sem a necessidade de estruturas complexas.

Por outro lado, não ter sócios pode limitar o potencial de crescimento desses negócios. Ter parceiros pode trazer uma série de vantagens, como dividir os custos, compartilhar ideias e



assumir riscos de forma mais equilibrada. No entanto, muitas mulheres podem se sentir inseguras ao compartilhar o controle de suas empresas ou não ter acesso a redes de apoio que facilitem essas parcerias. Há também o receio de perder a essência do negócio ou de ceder espaço demais para outras pessoas. Esse cenário mostra a importância de criar iniciativas que promovam mais colaboração entre empreendedoras e incentivem parcerias, ajudando essas mulheres a expandir e fortalecer seus negócios sem abrir mão de sua visão e autonomia.

Empreendedoras por tempo de Negócio



O gráfico mostra que a maioria das empreendedoras tem negócios com menos de um ano de existência, com uma concentração significativa até cerca de 4 anos. Após esse período, o número de empreendedoras com mais tempo de negócio diminui consideravelmente, e há poucas com empresas que duram mais de 10 anos. Isso sugere que muitos negócios são recentes, com uma alta taxa de novos empreendimentos, mas também indica uma possível dificuldade em manter os negócios por longos períodos. É provável que as empreendedoras enfrentem desafios de sustentabilidade, crescimento ou permanência no mercado, levando a uma queda acentuada na quantidade de negócios à medida que o tempo passa.

A grande quantidade de negócios com menos de um ano de existência reflete tanto o entusiasmo das mulheres pelo empreendedorismo quanto a instabilidade que muitas delas enfrentam nesse caminho. Para muitas, abrir um negócio pode parecer uma solução atraente, especialmente em tempos de dificuldades no mercado de trabalho formal, mas a realidade de manter esse empreendimento ao longo dos anos se mostra um desafio muito maior. As dificuldades de acesso a crédito, a falta de redes de apoio, e os altos custos de operação são fatores que explicam por que tantos negócios não passam dessa fase inicial. Isso revela uma necessidade urgente de mais suporte, como capacitação e mentorias, para que essas empreendedoras tenham condições de sustentar seus negócios a longo prazo.

A queda significativa no número de negócios após os primeiros quatro anos indica que esse é um período crítico para a sobrevivência das empresas. Muitas vezes, os desafios se acumulam nesse estágio, e questões como se manter competitivo, inovar, e se adaptar às mudanças do mercado se tornam essenciais. Sem planejamento de longo prazo ou acesso a recursos para expandir e enfrentar esses obstáculos, as empreendedoras podem encontrar ainda mais



dificuldade em manter suas empresas abertas. Esse cenário reforça a necessidade de criar um ambiente que não só incentive as mulheres a abrir negócios, mas que também forneça o apoio necessário para que possam prosperar e manter suas empresas ativas durante muitos anos.

Além disso, há uma concentração de dados em 10, 20 e 30 anos, o que pode ser explicado pelo mesmo fenômeno que o Índice de Whipple visa medir: uma tendência natural de arredondamento para múltiplos de 10. Por causa dessa tendência, os dados podem não refletir com precisão a realidade do tempo de existência dos negócios, mas sim uma preferência ou facilidade de arredondar o tempo de atividade em marcos de décadas. Assim, a concentração de dados em marcos como 10, 20 e 30 anos, possivelmente causada por arredondamentos naturais, também sugere que os números podem não ser totalmente precisos em relação à verdadeira duração dos negócios.

Empreendedoras por CNAE



Tanto homens quanto mulheres buscam oportunidades empreendedoras em áreas como comércio, reparação de veículos automotores e motocicletas, indústrias de transformação, e agricultura. Esses setores parecem atrativos para ambos os gêneros, talvez porque oferecem várias possibilidades de atuação, com negócios que podem ser adaptados tanto em termos de tamanho quanto de nicho de mercado.

As mulheres, no entanto, são mais presentes em áreas como alojamento e alimentação, atividades profissionais, saúde e educação. Esses setores costumam estar voltados para serviços e cuidados, tradições onde as mulheres historicamente se destacam. Além disso, essas áreas oferecem maior flexibilidade e exigem menos capital inicial, o que pode ser um fator decisivo para quem precisa equilibrar o trabalho com outras responsabilidades, como a vida familiar.

Por outro lado, os homens se sobressaem em setores como construção, transporte, armazenagem e correio, e nas indústrias de transformação. Esses campos demandam uma infraestrutura mais robusta, mão de obra mais intensa e operações logísticas mais complexas, características que geralmente atraem mais empreendedores do sexo masculino. Além disso, esses negócios tendem a exigir um investimento financeiro inicial mais alto, o que pode ser uma barreira para mulheres que enfrentam maior dificuldade em conseguir crédito e apoio financeiro.

A construção e o transporte, em especial, são setores onde quase exclusivamente os homens atuam. Isso pode ser explicado por estereótipos de gênero que associam essas atividades à força



física e ao trabalho pesado, além dos altos custos para entrar nesses mercados. Já as mulheres tendem a focar em setores como saúde, educação, e atividades profissionais, que se relacionam com o cuidado e os serviços. Esses setores, por sua vez, têm uma barreira de entrada financeira menor, permitindo que novos negócios sejam criados com estruturas mais simples.

Essas diferenças refletem não só as preferências pessoais e culturais, mas também as condições econômicas que homens e mulheres enfrentam ao empreender. Enquanto os homens se voltam para setores ligados à produção e infraestrutura, as mulheres dominam áreas voltadas para o conhecimento e o cuidado, moldadas por fatores como o acesso desigual a recursos, diferentes percepções de risco e os papéis tradicionais que ainda influenciam o perfil dos negócios que ambos

Além disso, pode haver uma relação entre o nível de instrução e o setor de atuação da mulher empreendedora. Mulheres com ensino superior tendem a estar mais presentes em atividades que demandam maior qualificação, como atividades profissionais, científicas e técnicas, além de áreas voltadas para a saúde humana e serviços sociais. Esses setores geralmente exigem formação acadêmica mais especializada e oferecem oportunidades de trabalho com maior complexidade técnica e responsabilidade. Por outro lado, as mulheres sem ensino superior predominam em setores que exigem menos qualificação formal, como comércio e reparação de veículos automotores e motocicletas, outras atividades de serviços, indústrias de transformação e alojamento e alimentação. Esses setores geralmente oferecem ocupações mais manuais ou práticas e estão mais acessíveis para pessoas com menor nível educacional.