



Encontro **Empreendedora**

A vida é feita de conexões e inspirações

Já reparou que as nossas histórias são únicas, mas também universais? A trajetória de uma mulher pode inspirar tantas e tantas outras... E um único negócio é capaz de incentivar muitos outros.

VISA

 **Sicredi**

ÍNDICE

<i>O projeto</i>	03
<i>As convidadas</i>	04
<i>Frases de destaque sobre: preconceito, busca conhecimento e rede de apoio</i>	05
<i>O que aprendi com os erros</i>	10
<i>Para que servem os prêmios</i>	11
<i>O que esperar do futuro</i>	12
<i>15 dicas para você e seu negócio</i>	13
<i>O empreendedorismo feminino em números</i>	14

Encontro Empreendedora

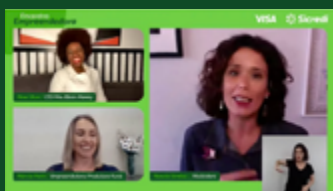


No Dia Mundial do Empreendedorismo Feminino (19/11), data criada pela ONU em 2014, o Sicredi e a Visa lançaram o projeto Encontro Empreendedora, para promover conteúdo voltado ao empreendedorismo feminino das pequenas e médias empresas brasileiras.

Com as histórias, dicas e insights de duas mulheres empreendedoras, **Nina Silva** e **Márcia Piatti**, o foco é inspirar e empoderar mulheres que desejam empreender, ampliar seus negócios e prosperar. Nina é da área de tecnologia e Márcia atua no segmento agro, mas têm muito em comum: ambas venceram em ambientes predominantemente masculinos, enfrentando imensos desafios.

A abertura do encontro foi feita por **Angelita Marisa Cadoná**, presidente da Sicred Alto Uruguai/ RS/SC/MG, que destacou a importância do empreendedorismo feminino e a motivação da realização do projeto.

"Para nós do Sicredi, esse é um tema importante porque ele é aderente aos princípios do cooperativismo, alinhado aos valores sistêmicos e a nossa missão. Também faz muito sentido com o propósito inspiracional presente nos pilares do nosso planejamento estratégico, que é construir juntos uma sociedade mais próspera. Para nós, o **Encontro Empreendedora Visa Sicred** é um projeto muito especial, onde desejamos acolher, levar informação, contribuir com o autoconhecimento e desenvolvimento da mulher, inspirando e fortalecendo seu empreendedorismo. São encontros de negócios, mas principalmente são encontros de pessoas".



O evento gratuito e virtual contou com a mediação da jornalista **Renata Simões** e está disponível no link ao lado.

Acompanhe nas páginas a seguir os principais insights deste encontro inspirador.

<https://www.youtube.com/watch?v=hq1rljEYYqM>

As convidadas

As duas convidadas são empreendedoras com histórias de superação, vitórias, prêmios e que conquistaram representatividade em suas comunidades e na nossa sociedade.



Nina Silva

Executiva em tecnologia há mais de 20 anos, **Nina Silva** é fundadora do Movimento Black Money, especializada em gestão de projetos internacionais e transformação digital. Também é mentora, escritora e palestrante. Nina é uma das 100 pessoas afrodescendentes mais influentes do mundo com menos de 40 anos (MIPAD - Most Influential People of African Descent) e faz parte da lista das 20 brasileiras mais poderosas pela Forbes em 2019.



Márcia Piatti

Filha mais velha de 4 irmãs, **Márcia Piatti** assumiu de forma inesperada a fazenda da família, em Céu-Azul, no oeste do Paraná. Professora de matemática, ela não tinha conhecimento do agronegócio e, mesmo assim, assumiu o desafio, ao lado de sua mãe, e hoje é referência na região em termos de produtividade e manejo da terra. Aumentou seu potencial de produção em 40%, o que trouxe reconhecimentos e diversos prêmios locais e nacionais.



Frases de destaque

Mesmo em áreas diversas e com história tão singulares, as experiências de Márcia Piatti e Nina Silva se cruzam em vários momentos, como na coragem, determinação, preconceito, superação, abertura para o novo e a busca constante pelo conhecimento.

PRECONCEITO

*“A todo momento eu era lembrada que aquele lugar que eu estava não deveria ser o meu lugar. Eu era lembrada que, por ser uma pessoa negra, eu não deveria estar comandando, chefiando times de mais de 60 pessoas e na sua maioria homens brancos. Por ser mulher, eu olhava para o lado e não via outras gestoras, outras pessoas que estavam ali enquanto liderança pensando o negócio de uma maneira diversa”, **Nina Silva.***

*“Na minha área de tecnologia e finanças, olhar para o lado e não ver outras mulheres não é apenas a questão do espelho, é também a questão de como nós conseguimos alavancar oportunidades umas para as outras”, **Nina Silva.***





PRECONCEITO

“Na cultura da região, na área agrícola, são os filhos homens que naturalmente seguem os passos do pai e são seus sucessores. Vivemos em um meio machista de piadas, comentários, envolvendo a mulher”, **Márcia Piatti.**

“Em palestras, cursos e eventos, eu era a única mulher no meio de muitos homens e eu era recebida com um olhar do tipo: o que você está fazendo aqui? De exclusão mesmo. Você está no lugar errado, muda de ideia enquanto dá tempo. Mas eu e minha mãe íamos juntas, firmes e fortes, para uma dar apoio a outra”,
Márcia Piatti.

“Em muitos lugares eu era recebida, mas não era atendida. Eu precisava comprar uma peça, um insumo, em uma loja que só entravam homens e eu entrava lá e as pessoas me passavam a vez. Meu marido ia comigo só para eu ser atendida,” **Márcia Piatti.**

“No início foi uma batalha muito difícil por aparentar que eu estava no lugar errado”,
Márcia Piatti.





BUSCA PELO CONHECIMENTO

*“Eu caí no meio da plantação sem conhecimento nenhum. Precisei aprender sobre tudo, inclusive entender sobre mecânica, lidar com colaborador, gestão. O Sistema S me ajudou muito. Eu fui atrás do catálogo. Todos os cursos que eram interessantes eu fiz. Participei de palestras interessantes. Eu tinha vergonha de perguntar naquela plateia repleta de homens e ficava até o final para tirar minhas dúvidas com o instrutor e eles sempre ficavam felizes em ajudar e agregar valor para mim”, **Márcia Piatti.***

*“A formação em matemática foi muito importante. Ela trouxe para mim o planejamento, a organização, a otimização, coisas que em uma pequena propriedade familiar, não se tem muito. A matemática e os cálculos me mostraram que, às vezes, investimentos eram muito importantes para otimizar tempo, espaço e operações, e eu conseguia financeiramente agregar valor. No momento que eu perdia valor no operacional, porque eu não entendia muito, eu agregava valor nesta otimização e isso equilibrava a propriedade”, **Márcia Piatti.***

*“Eu acredito no aprendizado para validação do seu lugar no mundo, para abrir novos espaços e novas possibilidades”, **Nina Silva***





BUSCA PELO CONHECIMENTO

*“A minha responsabilidade no meu primeiro trabalho era falar sobre o processo do negócio, mas na época eu vislumbrei que ali era uma oportunidade que nunca bateria na minha porta: a de adentrar na área de tecnologia, onde eu não tinha a mínima ideia de qual curso fazer, qual formação ter para se tornar especialista naquele sistema... Eu coleí nos especialistas para entender o dia a dia deles e consegui trazer um aprendizado que fez toda a diferença na minha carreira... Para aprender, eu imprimi o help do sistema em um fichário e todo dia, durante uma hora, eu lia e praticava as páginas daquele manual, testando no sistema”, **Nina Silva***

*“A experiência de 10 anos como gestora de projetos e gerente de TI em multinacionais me trouxe oportunidade de pegar mais aprendizado e conhecimento, para abrir a minha empresa. Eu consegui trazer este conhecimento de maneira diferenciada, conseguindo dialogar com grandes empresas, mas também entendendo a realidade do pequeno negócio, porque eu tenho uma empresa, que é um pequeno negócio que trabalha para auxiliar outros negócios e multiplicar os aprendizados”,
Nina Silva.*





REDE DE APOIO

“Tive apoio. Tenho a sorte de estar no meio do cooperativismo, que é muito forte. Tive as cooperativas de produção e a de crédito e investimento que me apoiaram, que me deram suporte, que trouxeram informações, que fizeram eu entender o que precisava para gerenciar para fazer aquela área produzir”,

Márcia Piatti



“Encontre uma rede de apoio. Busque redes de mulheres empreendedoras, como por exemplo, a Rede Mulher Empreendedora e o Grupo Mulheres do Brasil. Esses grupos têm rodadas de negócio, educação e apoio para mulheres que querem adentrar em diferentes espaços, além de trazer novas conexões com outras mulheres empreendedoras”, **Nina Silva**



O que aprendi com os erros

Especialistas garantem que o erro faz parte da inovação. E as histórias destas duas empreendedoras de sucesso confirmam isso.

PARA MÁRCIA

- Errar vai fazer parte da sua vida, mas esse errar vai te fazer crescer ou te desanimar? Isso é muito importante. Nós empreendedores temos que entender que ninguém é perfeito. Não tem um caderninho, com a receita de bolo pronto, você tem que construir a sua receita.
-

PARA NINA

- O erro traz um aprendizado, não só do que você não deve fazer, mas principalmente sobre novas experimentações.
-

PARA RENATA SIMÕES

- A gente aprende muito mais com os nossos erros do que com os nossos acertos.

Para que servem os prêmios

Tanto Márcia quanto Nina receberam vários prêmios importantes em suas áreas de atuação. Ambas ressaltam que se alegram com o reconhecimento, mas para elas o significado dos prêmios vai muito além.

PARA MÁRCIA

- Os prêmios de produtividade foram uma abertura para os homens começarem a aceitar as mulheres no agro e reconhecerem a capacidade delas dentro das lavouras.
- Os prêmios mostram para outras mulheres que elas também podem empreender.
- O maior significado dos prêmios é abrir o horizonte para novas mulheres, para novas empreendedoras.

PARA NINA

- A riqueza dos prêmios está em conhecer e se conectar com outras pessoas premiadas, para fazer negócio, entender seus propósitos, suas soluções e criar pontes entre estes negócios.
- Os prêmios só fazem sentido quando abrem oportunidades, diálogos e novos espaços.
- É sempre uma oportunidade de gerar novos negócios e dar visibilidade também para outras pessoas.

#FICAADICA

Reconhecimento serve para empurrar para frente e não para me acomodar.

O que esperar do futuro?

PARA MÁRCIA

- Ver o agro feminino crescer. Dar apoio, fazer parte. Estou na fase de construir um espaço melhor para as próximas gerações, sem rótulos, sem diferenças de gênero. Construir um mundo melhor e mais preparado para receber estas mulheres que são muito capazes, mas ainda são podadas. Ajudar as mulheres a se unirem para conseguir ocupar seus espaços.
-

PARA NINA

- Quando você chega perto do seu objetivo, o horizonte se amplia. Esta é a mágica. Ir galgando com conquistas, novos objetivos. Influenciar em propósitos maiores e ter aquela sensação que ainda falta algo e ir sempre ampliando o horizonte. Saber que é sempre possível construir um legado ainda mais positivo.
- Construir melhores caminhos para que a caminhada de outras pessoas seja mais fácil.

15 dicas para você e seu negócio

“Unidos e unidas somos ainda melhores”.

Confira **15 dicas** de Márcia e Nina que selecionamos para você.

1

Crie canais de conteúdo que direcionem para o call to action, ou seja, chamada para vendas.

2

Ame o que você quer empreender. Dedique-se!

3

Encontre uma rede de apoio. Peça ajuda e ajude.

4

Você pode chorar, mas chore no seu travesseiro e, no dia seguinte, amanheça com a coragem de conquistar, de fazer acontecer.

5

Empregue outras mulheres em seus negócios.

6

Tenha foco nos seus objetivos. Conheça a fundo seu negócio e descubra qual é o seu diferencial: é o atendimento, o serviço, o produto, a entrega, a comunicação?

7

Utilize as possibilidades de conteúdos na internet para alavancar seu negócio, mas sempre com foco.

8

Não se rebaixe por olhares que dizem que este não é o seu lugar.

9

Crie canais de conteúdo que direcionem para o call to action, ou seja, chamada para vendas.

10

Invista no omnichannel para melhorar o relacionamento com seus clientes, atendendo com a mesma linguagem e qualidade, tanto no ambiente físico como no digital. O digital é uma realidade que foi acelerada pela pandemia nos pequenos negócios.

13

Elabore uma comunicação persuasiva, com conteúdo semanal, para que as pessoas queiram seguir seu negócio nas redes sociais. Agregue valor até mesmo para quem ainda não comprou o seu produto.

12

Crie conteúdo e comunidades ao redor do seu negócio, para que as pessoas te procurem como uma fonte de informação relevante.

11

Utilize uma única linguagem no negócio físico e no digital. O objetivo deve estar claro nos diferentes canais.

14

Pesquise e descubra novas personas e públicos-alvo.

15

Deixe explícito o que você quer vender e onde quer vender.

O empreendedorismo feminino em números

Segundo a última Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNADC), realizada pelo IBGE, 9,3 milhões de brasileiras são líderes em seus negócios. Pesquisas mostram que as mulheres empreendedoras têm 40% menos sucesso ao transformar seu empreendimento em negócio do que os homens.

Veja alguns dados obtidos pelo Sebrae em 2019:

Em 2018, o Brasil teve a **7ª MAIOR PROPORÇÃO** de mulheres nos Empreendedores Iniciais (em 49 países). Em 2017, foi a 3ª maior.

A conversão de “Empreendedoras” em “Donas de Negócios” é **40% MAIS BAIXA**, se comparada aos homens. Há uma desistência maior.

A proporção de negócios por **NECESSIDADE** é maior no grupo das mulheres (44% de necessidade contra 32% no caso dos homens).

As mulheres respondem por **34%** dos 27,4 milhões de Donos de Negócio (Empregadores + Conta Própria) existentes no Brasil.

As Donas de Negócio são **MAIS JOVENS** do que os homens (43,8 anos contra 45,3 anos no caso dos homens).

As Donas de Negócio têm maior escolaridade **(16% MAIOR)**, do que os homens.

O empreendedorismo feminino em números

As Donas de Negócio são (cada vez mais) "Chefes de domicílio" **(45%)**.

As Donas de Negócio, em sua maioria, têm apenas um trabalho **(96%)**.

As Donas de Negócio, em sua maioria, estão há "2 anos ou mais" no trabalho atual **(75%)**.

Mais de 2/3 das mulheres Donas de Negócio trabalha sem CNPJ. **POUCAS TÊM SÓCIOS (19%)** e, quando têm, o número de sócios é baixo (o número médio de sócios é 0,58).

As Donas de Negócio trabalham menos horas no negócio do que os homens **(18% A MENOS)**.

As Donas de Negócio ganham menos do que os homens **(22% A MENOS)**.

Parcela expressiva das Donas de Negócio **(25%)** trabalha em casa.

As Donas de Negócio estão à frente de negócios de porte menor.

É mais baixa a proporção de mulheres empregadoras **(13%)**. É mais alta a proporção de mulheres que trabalham por conta própria **(87%)**.

As Donas de Negócio, em sua maioria, estão à frente de negócios com até 5 pessoas ocupadas, incluindo a dona **(94%)**.

O empreendedorismo feminino em números

As empregadoras mulheres têm **MENOS EMPREGADOS** que os empregadores homens.

As mulheres Empresárias (com CNPJ) tomam **MENOS EMPRÉSTIMO** (a proporção é menor e o valor médio do empréstimo é menor).

As mulheres Empresárias (com CNPJ) pagam **TAXAS DE JUROS MAIORES**, apesar da taxa de inadimplência das mulheres ser mais baixa.

Quase metade dos MEI existentes no país são mulheres **(48%)**.

As mulheres Empresárias (com CNPJ) têm **NÍVEL DE INFORMATIZAÇÃO** próximo ao dos homens.

As mulheres Empresárias (com CNPJ) registram mais informações financeiras **NO CADERNO** do que nas opções eletrônicas de controle dessas informações (excel/softwares/apps).

As mulheres MEI se destacam em atividade de **BELEZA, MODA E ALIMENTAÇÃO**.

As mulheres MEI trabalham mais em casa **(55%)**.

Empreendedora, vamos contar ótimas histórias juntos e juntas. **VOCÊ PODE!**

Encontro
Empreendedora



Encontro **Empreendedora**

A vida é feita de conexões e inspirações

VISA



Sicredi