



Empreender é resistir

Guia prático para mulheres de
contextos populares e periféricos

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

E55

Empreender é resistir: guia prático para mulheres de contextos populares e periféricos /
Organização Isadora Bernardo Rezende, Lorena Amorim Piedade, Raíssa Bárbara
Nunes Moraes Andrade. – São Paulo: Pimenta Cultural, 2026.

Livro em PDF

ISBN 978-85-7221-723-1

DOI 10.31560/pimentacultural/978-85-7221-723-1

1. Empreendedorismo feminino. 2. Educação empreendedora. 3. Interseccionalidade.
I. Rezende, Isadora Bernardo (Org.). II. Piedade, Lorena Amorim (Org.). III. Andrade,
Raíssa Bárbara Nunes Moraes (Org.). IV. Título.

CDD 658.421

Índice para catálogo sistemático

I. Empreendedorismo feminino

ORGANIZADORAS:

Isadora Rezende

Lorena Amorim

Raíssa Andrade

ATENÇÃO!

Este eBook é protegido pela Lei de Direitos Autorais (Lei nº 9.610/1998, Brasil).

É proibida a reprodução total ou parcial deste material, por qualquer meio eletrônico ou mecânico, incluindo fotocópia, gravação ou distribuição em sites e redes sociais, sem a autorização prévia da autora.

A violação dos direitos autorais é crime, sujeito a sanções civis e penais.

É permitido citar pequenos trechos do conteúdo, desde que acompanhados da devida referência à autora e à obra.

São Sebastião do Paraíso, MG, 2026

elem

Prazer!

Somos ELEM, Elas Empreendem

Este material que você está lendo faz parte do Projeto ELEM, uma iniciativa pensada com muito carinho para apoiar mulheres empreendedoras como você, que estão na luta diária para manter seu negócio e transformar sua vida. O ELEM nasceu de uma parceria entre várias universidades do Brasil e do mundo:



UFPA - Universidade Federal do Pará



UFU - Universidade Federal de Uberlândia



UEMG - Universidade do Estado de Minas Gerais



Australian National University - Austrália



King's College London - Inglaterra



O projeto conta com apoio da FAPEMIG (Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Minas Gerais), por meio do Edital Universal, cadastrado sob o número APQ-00733-23.

Nossa proposta é desenvolver materiais simples, gratuitos e acessíveis para fortalecer o trabalho de mulheres empreendedoras de comunidades periféricas de Minas Gerais, contribuindo para a autonomia econômica e para a ampliação de redes de apoio entre elas.

A equipe responsável pelo projeto é composta inteiramente por mulheres, com trajetórias diversas e complementares, que uniram seus conhecimentos e experiências para construir uma iniciativa feita por mulheres e para mulheres.

Porque empreender é *resistir!*

Sabemos que ser mulher e empreendedora não é fácil. Tem que cuidar da casa, dos filhos, da vida e ainda correr atrás do sustento. Mas também sabemos da força, criatividade e coragem que existem em cada uma de vocês. Por isso, esta cartilha foi feita como uma ferramenta de apoio e fortalecimento da autonomia. Aqui você vai encontrar:

- Informações sobre o projeto ELEM
- Relatos de experiência de mulheres empreendedoras
- Dicas práticas para o seu dia a dia
- Ideias para crescer com mais segurança e apoio

Juntas, queremos:

- Fortalecer o empreendedorismo feminino
- Dar visibilidade à luta e à coragem das mulheres periféricas
- Contribuir para comunidades mais sustentáveis e solidárias

Esta cartilha é só o começo. Queremos caminhar lado a lado com você e com muitas outras mulheres que seguem firmes, fazendo a economia girar com talento, garra e amor.

Com carinho,
Equipe ELEM





ÍNDICE

1 INTRODUÇÃO

2 EMPREENDEDORISMO FEMININO DE
BASE NO BRASIL

3 QUAIS MUROS VOCÊ PODE ENCONTRAR
NO MEIO DO CAMINHO

4 PONTES QUE FACILITAM SUA JORNADA

5 HISTÓRIAS INSPIRADORAS

6 ONDE ENCONTRAR APOIO E REDES DE
SUPPORTO

7 FERRAMENTAS E DICAS PRÁTICAS

8 GLOSSÁRIO PARA EMPREENDEDORAS



INTRODUÇÃO

A FORÇA DO EMPREENDEDORISMO FEMININO

O número de mulheres que estão decidindo abrir o próprio negócio cresceu bastante nos últimos anos, tanto aqui no Brasil quanto em outros países. Tal movimento mostra que algo importante está mudando no mundo dos negócios.

Quando uma mulher resolve *empreender, ela não está só buscando uma fonte de *renda. ela também está movimentando a economia, trazendo novas ideias, criando oportunidades de trabalho e garantindo mais saúde e melhores condições de alimentação para suas famílias (Hanson, 2009).

Mas, em muitos casos, tanto aqui quanto em outros países em desenvolvimento, o trabalho delas ainda é deixado de lado por governos e pela sociedade (Ariffin et al., 2020).

Hoje, as mulheres têm um papel importante no empreendedorismo no Brasil.

Porém, a falta de apoio acaba dificultando o reconhecimento que elas precisam para crescer e fortalecer seus negócios, fazendo com que as empreendedoras enfrentem diversas barreiras consideradas “invisíveis”. Isso destaca a necessidade de escutarmos essas mulheres e criarmos redes de apoio para fortalecer seus trabalhos (Moreno-Gavara et al., 2019; Rudhumbu et al., 2020).

A CARA DO EMPREENDEDORISMO NO BRASIL DE HOJE

O empreendedorismo no Brasil está longe de ser apenas um plano B. Em 2024, os dados do relatório GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) mostram que cresceu o número de pessoas dispostas a abrir um negócio, mesmo diante de um cenário macroeconômico instável. Entre os destaques do relatório:

52,6%

dos brasileiros com idade entre 18 e 64 anos **conhecem alguém que empreendeu** nos últimos dois anos.

49,7%

acreditam **ter conhecimento, habilidade e experiência para abrir um negócio.**



39,5%

têm **intenção real de empreender** nos próximos três anos.

A pesquisa reforça que o Brasil é uma das economias com maior intenção empreendedora do mundo, ainda que enfrente desafios em termos de políticas públicas, apoio financeiro e acesso à *inovação.

Além disso, o relatório mostra uma forte presença feminina no empreendedorismo e destaca que o fator **“falta de oportunidades”** segue sendo um dos principais motivadores para iniciar um negócio, o que levanta alertas para questões estruturais do mercado de trabalho.



EMPREENDEDORISMO FEMININO DE BASE NO BRASIL

EMPREENDEDORISMO DE BASE

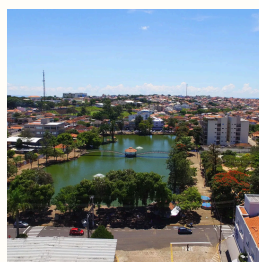
No Brasil, muitas mulheres empreendem sem registro formal. Isso significa que elas não têm CNPJ e trabalham de forma autônoma, sem vínculo empregatício.



O *empreendedorismo informal é comum porque abrir e manter um *negócio formal exige custos e burocracia que muitas não conseguem pagar.

Apesar de ser uma alternativa para gerar renda, a informalidade dificulta o acesso a crédito, a participação em feiras e programas de apoio, além de não garantir direitos trabalhistas e previdenciários.

Pensando em investigar os principais setores do empreendedorismo informal no Brasil, as pesquisadoras do ELEM desenvolveram diversos estudos em diferentes regiões do estado de Minas Gerais. O objetivo foi analisar as barreiras e os facilitadores encontrados por mulheres empreendedoras em seus contextos de trabalho.



Para isso, o projeto realizou visitas e ações de campo em municípios com realidades sociais e econômicas distintas, o que ampliou a compreensão sobre a diversidade das experiências empreendedoras no estado.



Descobertas feitas pelas pesquisadoras

Empreendedorismo feminino em regiões periféricas e marginalizadas:

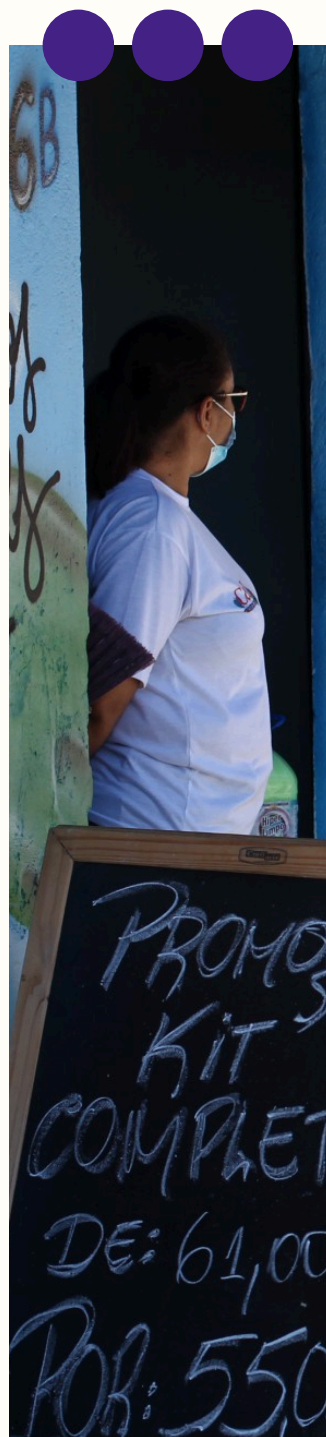
Nas periferias urbanas e em áreas rurais afastadas, muitas mulheres começam a empreender como alternativa para sustentar a família diante da falta de emprego formal. A casa, muitas vezes, vira local de produção, armazenamento e venda, e os clientes são vizinhos e pessoas da comunidade.

As barreiras são grandes: transporte precário, falta de internet de qualidade, pouco acesso a *crédito e insegurança nos bairros. Além disso, o racismo e o machismo estruturais tornam o caminho mais difícil, limitando oportunidades.

Por outro lado, existe uma forte rede de apoio comunitário, formada por familiares, vizinhos e outras empreendedoras. Trocas solidárias, parcerias e compras coletivas de insumos são estratégias que ajudam a reduzir custos e manter os negócios ativos.

Mulheres em periferias e áreas rurais enfrentam barreiras estruturais para empreender, mas, com criatividade e apoio comunitário, transformam seus lares em espaços de sustento e resistência econômica.

(ABRASEL, 2025)



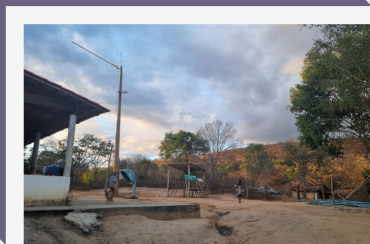
EMPREENDEDORISMO FEMININO EM COMUNIDADES QUILOMBOLAS



Araçuaí (Vale do Jequitinhonha-MG)

O empreendedorismo em comunidades quilombolas está profundamente ligado à cultura e à ancestralidade. As mulheres produzem artesanato, alimentos e cosméticos naturais usando saberes tradicionais transmitidos por gerações. A produção é artesanal e respeita o meio ambiente, fortalecendo a identidade cultural.

Apesar da riqueza cultural, essas empreendedoras enfrentam **isolamento geográfico, dificuldade de transporte, falta de políticas públicas específicas e alto custo de insumos**. Muitas vezes, a venda se restringe à própria comunidade ou a eventos esporádicos.



Quando conseguem participar de feiras e eventos culturais fora da comunidade, a visibilidade aumenta e as vendas melhoram. A organização coletiva e o turismo de base comunitária têm sido estratégias para ampliar o alcance dos produtos e fortalecer a autonomia econômica.

Autoras: Letícia Silva, Heila Veiha, Lígia Oliveira Silva e Aleida Borges



EMPREENDEDORISMO FEMININO NAS FEIRAS LIVRES



São Sebastião do Paraíso-MG

As feiras livres são mercados a céu aberto, realizados periodicamente e organizados pelos municípios, onde produtores vendem diretamente gêneros alimentícios e outros produtos básicos ao consumidor local. Espaços essenciais para que muitas mulheres possam comercializar seus produtos, divulgar seu trabalho e conquistar clientes.

Participar de uma feira, porém, exige esforço diário: acordar de madrugada, transportar mercadorias, montar barracas e enfrentar sol, chuva e longas horas de atendimento.

A pesquisa com as mulheres feirantes mostra que, apesar das dificuldades, muitas delas veem a feira como um espaço de troca, aprendizado e autoestima. No entanto, a infraestrutura precária como a falta de banheiros, cobertura adequada e segurança, torna o trabalho ainda mais cansativo. Além disso, mesmo em associações, nem todas as integrantes participam ativamente, o que acaba sobrecarregando as mais engajadas.



Ainda assim, o contato direto com o cliente, a oportunidade de apresentar novos produtos e o fortalecimento das relações com outras feirantes são fatores que mantêm muitas mulheres firmes nessa atividade.

Autoras: Isadora Rezende, Raíssa Andrade, Olívia Miziara, Leticia Silva, Heila Veiga, Ligia Oliveira Silva e Michelle Pereira.



EMPREENDEDORISMO FEMININO NA ÁREA DA ALIMENTAÇÃO



Belo Horizonte e Divinópolis - MG

A venda de alimentos é uma das formas mais comuns de empreendedorismo entre mulheres. Muitas começam produzindo em casa bolos, doces, pães, marmitas e outros produtos caseiros, preparados a partir de receitas de família ou até de criações próprias.

Esse tipo de trabalho exige dedicação, pois é preciso organizar bem o tempo para dar conta da produção, das entregas e, ao mesmo tempo, das responsabilidades domésticas e familiares. Além disso, quando o negócio ainda está na informalidade, surgem algumas barreiras: para participar de feiras maiores, por exemplo, muitas vezes são exigidas certificações sanitárias, registros e equipamentos adequados, que nem sempre estão ao alcance das empreendedoras. O custo dos ingredientes e das embalagens também pesa bastante, tornando-se um desafio constante.



Por outro lado, os alimentos caseiros possuem um grande valor afetivo e cultural, o que faz diferença na hora de conquistar clientes. O sabor de “comida de casa” desperta memórias e cria vínculos. Outro ponto positivo é a possibilidade de personalizar os produtos para datas especiais, o que aumenta as chances de crescimento das vendas.

Autoras: Marina Barbosa, Michelle Pereira,
Letícia Silva, Raíssa Andrade e Lígia Oliveira Silva

EMPREENDEDORISMO FEMININO NO ARTESANATO



Uberlândia - MG

O artesanato é um meio de sustento para muitas mulheres, especialmente em regiões rurais e quilombolas. As peças artesanais preservam histórias, memórias e identidades, transmitindo saberes de geração em geração.

Entretanto, as artesãs enfrentam custos altos para adquirir matéria-prima, pouco acesso a pontos de venda e dificuldade para competir com produtos industrializados mais baratos. O transporte das peças também é um problema, especialmente para quem vive em áreas mais isoladas.

A participação em feiras e eventos culturais é uma das principais formas de aumentar a visibilidade e as vendas. Associações e coletivos de artesãs ajudam a ampliar o alcance do trabalho e abrir portas para projetos e parcerias com apoio governamental ou de ONGs.

Autoras: Olívia Miziara, Letícia Silva, Heila Veiga, Lígia Oliveira Silva e Raíssa Andrade.





QUAIS MUROS VOCÊ
PODE ENCONTRAR NO
MEIO DO CAMINHO

OS NÚMEROS SOBRE O EMPREENDEDORISMO FEMININO PODERIAM SER BEM MAIS ANIMADORES SE NÃO FOSSEM AS DIVERSAS BARREIRAS QUE MUITAS MULHERES AINDA ENFRENTAM NO MERCADO



A VERDADE É QUE EMPREENDER JÁ É DESAFIADOR POR SI SÓ

Para as mulheres, especialmente aquelas que vivem em contextos periféricos ou atuam de forma informal, os obstáculos podem ser ainda maiores.

É por isso que, a seguir, vamos apresentar as principais dificuldades enfrentadas por mulheres que decidem abrir ou manter seu próprio negócio, como você.

Conhecer essas barreiras é o primeiro passo para superá-las e transformar realidades.



- 
1. Falta de apoio financeiro
 2. Dupla ou tripla jornada
 3. Falta de formação e acesso à informação
 4. Falta de autoconfiança
 5. Machismo e discriminação

Os números sobre o empreendedorismo feminino poderiam ser bem mais animadores, se não fossem as diversas barreiras que muitas mulheres ainda enfrentam no mercado. Entre elas, estão a falta de acesso à qualificação profissional, ao crédito, às redes de apoio (*networking), além da sobrecarga com tarefas domésticas e familiares e até mesmo barreiras legais e discriminação de gênero (Moreno-Gavara et al., 2019; Rudhumbu et al., 2020).

Muitas mulheres empreendedoras relataram dificuldades ao buscar apoio junto às prefeituras ou ao tentar participar de feiras e editais públicos. Seus depoimentos indicam que, embora haja divulgação de cursos e programas, na prática as vagas e oportunidades nem sempre chegam até elas.

“A gente precisa é de uma ajuda real. Não de propaganda. A moça falou que tinha curso (na prefeitura), cheguei lá e já tinha fechado as vagas.”

Cirley - artesã

Networking (rede de contatos): é criar relações e parcerias com outras pessoas, empreendedoras, clientes ou fornecedores, que podem ajudar no crescimento do seu negócio.



Além da falta de continuidade, muitas políticas são vistas como superficiais, sem considerar as necessidades reais do dia a dia:



“Eles acham que fazer uma feira uma vez no ano resolve tudo. E a gente? Vive de quê o resto do tempo?”

Kátia - artesã

Outro obstáculo constante é a exigência de documentos e formalização para acessar os programas. Para mulheres que trabalham na informalidade, isso representa uma exclusão automática:

“Trabalho na ilegalidade, porque senão você não vai abrir seu negócio. Porque a partir do momento que você vai na prefeitura pedir uma varada de lança sanitária lá dentro do seu estabelecimento e aí você tem que adequar, você não vai conseguir. Aí no seu ouvido de dentro você vai. O pequeno empreendedor não consegue atender a vigilância sanitária, porque ele não tem dinheiro.”

Conceição - padreira



As dificuldades também aparecem em relação aos editais públicos de financiamento. Muitas mulheres afirmaram que não participam porque acreditam que nunca serão selecionadas:

“Nem perco meu tempo tentando edital. É sempre para os mesmos. Já sei que não vai dar certo.”

Clementina - artesã

Quando as feiras não são organizadas pelo poder público, surgem ainda outros desafios, como o custo de participação e a falta de estrutura:

“Organizar feiras hoje virou um empreendimento, virou uma fonte de renda. Por que eu desisti de feira? Porque quem organiza não te dá uma estrutura mínima necessária.”

Lygia - doceira

“Te cobram o valor e falam, no dia 10 de outubro vai ter uma feira lá na praça, pra ir você tem que pagar 100 reais pra participar da feira e pronto, você tem que levar suas coisas, você tem que arranjar uma mesa, tem que arranjar alguém que põe uma barraca pra te proteger do sol, às vezes não tem banheiro, não tem água, nada tem lugar, então eu parei de frequentar.”

Edith - artesã

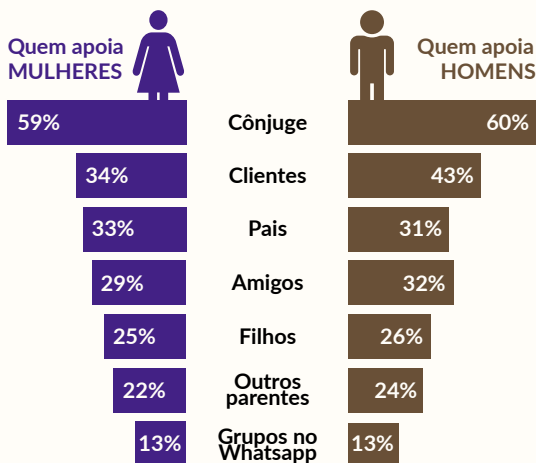


Conseguir crédito ou financiamento é uma das maiores dificuldades. Os bancos geralmente exigem comprovante de renda, bens ou garantias que muitas mulheres não têm. Além disso, os juros são altos e falta informação clara sobre programas de apoio acessíveis.



Uma pesquisa do Sebrae (2023) mostrou que os homens que empreendem costumam receber mais apoio do que as mulheres. Esse apoio vem de várias

pessoas: do companheiro ou companheira, dos amigos, da família e até dos fornecedores. A diferença fica ainda mais clara entre quem já tem um negócio funcionando. Por exemplo: os clientes/fornecedores ajudam 9% menos as mulheres do que os homens.



Quando falamos em dupla jornada, estamos falando da realidade de muitas mulheres que, além de trabalhar fora de casa, como empreendedoras, por exemplo, também são as principais responsáveis pelos cuidados dentro do lar. Isso inclui limpar a casa, fazer comida, cuidar dos filhos ou de familiares doentes e idosos.



A tripla jornada acontece quando, além do trabalho profissional e das tarefas domésticas, a mulher ainda participa de atividades comunitárias, sociais ou precisa estudar para se qualificar.

Ou seja: ela trabalha o dia inteiro em várias funções, sem descanso e muitas vezes sem reconhecimento. Isso causa muito cansaço físico e mental, dificultando o foco e o crescimento do próprio negócio.

De fato, as mulheres são as que mais cuidam da casa e da família.

11,7 horas

gastam em média os homens com tarefas domésticas por semana

21,3 horas

gastam em média as mulheres com tarefas domésticas por semana

(IBGE, 2023).

Quando somamos esse tempo ao trabalho fora de casa, seja no mercado formal ou no próprio negócio, a carga total de trabalho das mulheres chega a cerca de 54,4 horas por semana. Para os homens, essa média é de 52,1 horas por semana (IBGE, 2023).

Ou seja: além de empreender, muitas mulheres carregam o peso da casa, dos filhos e da família.

Tudo isso sem receber por esse trabalho extra.

Na maioria dos casos, a dupla ou tripla jornada está ligada a expectativas sociais e culturais, que ainda atribuem às mulheres a responsabilidade principal pelos cuidados com o lar e a família. A falta de políticas públicas, como creches acessíveis e licenças parentais equilibradas, e a pouca flexibilidade no ambiente de trabalho tornam a situação ainda mais difícil.

Para enfrentar esse desafio, é importante que as tarefas domésticas sejam divididas de forma mais justa entre todos os membros da família, que haja flexibilidade no trabalho e que as mulheres tenham acesso a redes de apoio, *planejamento financeiro e autocuidado.

Políticas públicas e iniciativas das empresas, como creches, licenças compartilhadas e incentivos à equidade, também são fundamentais para reduzir a sobrecarga e valorizar o trabalho feminino.

Planejamento: é organizar o que será feito no seu negócio, como comprar materiais, produzir, vender e cuidar das finanças. Um bom planejamento ajuda a evitar problemas e aumentar as vendas.



MUITAS MULHERES NÃO TIVERAM A OPORTUNIDADE DE ESTUDAR



Em 2023, uma em cada quatro mulheres de 15 a 29 anos não estudava e nem estava ocupada com trabalho ou outra atividade, ou seja, não tinha oportunidade para aprender nem para trabalhar.

Muitas vezes, empreender se torna uma boa alternativa para essas mulheres pagarem as contas de casa.



15%

dos lares brasileiros são liderados por mulheres que são as únicas responsáveis pelos cuidados com os filhos.

Então, o empreendimento dessas mulheres pode ser a única fonte de renda de uma porcentagem significativa dos lares brasileiros.

Por isso, iniciativas gratuitas de incentivo à informação e especialização profissional das mulheres empreendedoras, como, por exemplo, cursos, oficinas, materiais didáticos, etc., são essenciais para que você, ou qualquer outra mulher que empreende, não fique para trás.

(Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas, 2025).

FALTA DE FORMAÇÃO E ACESSO
À INFORMAÇÃO

Você já pensou que não iria conseguir cuidar de seu negócio ou que empreender não é para você?

VOCÊ NÃO ESTÁ SOZINHA!

O medo de errar, de não saber o suficiente ou de ser julgada são muito comuns entre as mulheres que empreendem



Isso vem de uma cultura que, por muito tempo, ensinou que lugar de mulher não era no comando de um negócio. Nós somos parte de uma sociedade que caminha a passos lentos para mudar essa situação.



Em 2023, as mulheres já ocupavam
38% dos cargos de liderança no Brasil

(Forbes Brasil)

Por isso, é comum nós internalizarmos o fato de que nosso lugar não é como proprietárias de um negócio, mesmo que sejamos. E essa cultura ensinada e internalizada por nós faz com que você se sinta insegura e incapaz em vários momentos. Mas isso não é culpa sua, e sim de uma sociedade que te ensinou a acreditar nisso.

Quer um exemplo? As mulheres líderes são muito bem vistas: metade dos funcionários que participaram da pesquisa disseram que as CEOs mulheres fazem um ótimo trabalho, e 79% confiam totalmente nelas. Isso mostra que, mesmo com as dúvidas e inseguranças, as mulheres têm muito potencial e são reconhecidas por isso.

Machismo

QUEM SE FAVORECE?

QUANDO O MACHISMO LÍMITA O SONHO DE EMPREENDER

Mesmo com muitos avanços nas últimas décadas, as mulheres que decidem empreender ainda enfrentam diversas formas de discriminação. O machismo, presente de maneira profunda na nossa cultura, coloca os homens em posição de superioridade e reforça a ideia de que as mulheres não seriam capazes de comandar um negócio ou tomar decisões financeiras importantes.

Essa visão limita o crescimento das empreendedoras em vários aspectos. Muitas vezes, elas não são levadas a sério por fornecedores, clientes ou instituições de crédito. É comum precisarem da presença de um homem para “validar” suas negociações, ou terem mais dificuldade para conseguir empréstimos e financiamentos, mesmo quando apresentam a mesma capacidade de pagamento que um homem.

“

Além disso, sobre elas ainda recai a responsabilidade principal pelos afazeres domésticos e cuidados com filhos e familiares. Isso faz com que precisem conciliar a rotina do negócio com uma dupla ou até tripla jornada, o que reduz o tempo e a energia que poderiam investir no crescimento do empreendimento.

”

“Você não vai conseguir tocar esse negócio sozinha.”
 “Mas isso não é caro demais para um trabalho feito em casa?”
 “Não dá para melhorar esse preço? É só um bolinho caseiro...”
 “Você não tem medo de sair para vender sozinha?”
 “Nossa, você trabalha tanto... e os filhos, quem cuida?”
 “Tá bonita hoje, cadê o sorriso para o cliente?”



Para transformar essa realidade, é preciso garantir mais apoio às empreendedoras: acesso justo a crédito e capacitação, redes de apoio comunitárias fortalecidas, espaços seguros de comercialização e políticas públicas que reconheçam o impacto do trabalho feminino na economia.

Quando as mulheres têm condições de empreender com dignidade e segurança, elas não apenas fortalecem suas famílias, mas também movimentam a economia local e criam oportunidades para toda a comunidade.

Para mudar essa realidade, é preciso um verdadeiro choque de cultura. As políticas públicas devem garantir mais acesso a crédito, capacitação, espaços de comercialização seguros, creches comunitárias e medidas efetivas contra o assédio e a discriminação. Também é fundamental valorizar as redes de apoio entre mulheres empreendedoras, fortalecendo iniciativas coletivas e comunitárias.

Com esse suporte, as empreendedoras poderão trabalhar com mais dignidade, expandir seus negócios e mostrar todo o seu potencial. E isso beneficia a todos, porque quando as mulheres avançam, não apenas suas famílias, mas também a economia local e a comunidade crescem junto.



PRETAS E PARDAS SÃO MAIS DISCRIMINADAS



No Brasil, a cor da pele ainda define (e muito) as oportunidades que uma pessoa tem. Mulheres negras, por exemplo, enfrentam dupla discriminação: por serem mulheres e por serem negras. Isso significa menos chances de conseguir um empréstimo, menos apoio das políticas públicas, mais dificuldade para encontrar bons espaços para vender seus produtos e ainda mais obstáculos no dia a dia.

E mesmo com tantas barreiras, são essas mulheres que estão na linha de frente da economia popular. Estão nas feiras, nas cozinhas, costurando, fazendo artesanato, vendendo pelas ruas, sustentando suas famílias com muita coragem e criatividade. Elas resistem, mas mereciam mais do que resistência: merecem apoio, espaço, respeito e oportunidade. Os dados mostram isso com clareza:



Entre 2016 e 2022

a taxa de trabalho informal entre mulheres e homens apresentou **diferença inferior a 2 pontos percentuais**.

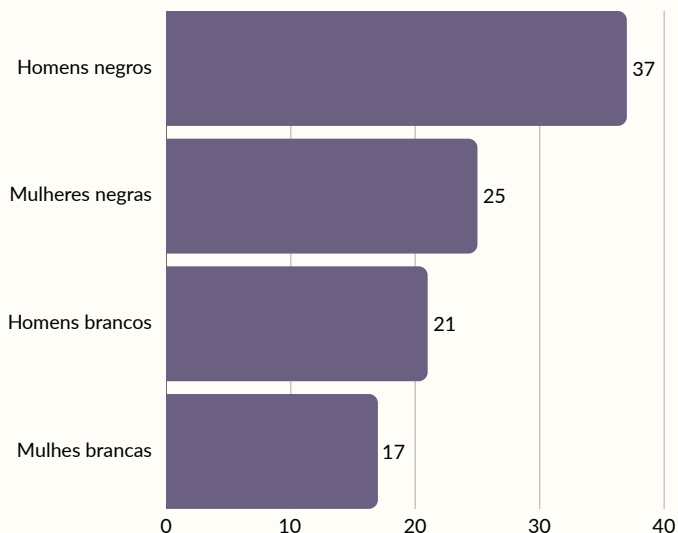
Em 2016

quase metade dos **homens negros (47,8%)** trabalhava de forma informal, enquanto apenas **32,4% das mulheres brancas** estavam nessa situação, uma diferença de mais de 15 pontos percentuais.

Em 2022

a diferença caiu um pouco, mas ainda era grande: **47,8% dos homens negros contra 35,7% das mulheres brancas**, ou seja, uma diferença de 12,7 pontos percentuais.

E QUEM É A MAIORIA NESSE CENÁRIO DE INFORMALIDADE?



*Esses números
mostram o quanto o
racismo estrutural
afeta a vida de quem
quer empreender.*



Mulheres negras ganham menos com seus negócios, enfrentam mais dificuldades e ainda têm seus trabalhos desvalorizados.

É o que a gente chama de barreiras que se sobrepõem: ser mulher, ser negra, ser periférica... Tudo isso junto torna o caminho mais difícil.

Por isso, quando falamos de empreendedorismo feminino, não dá pra falar como se todas estivessem na mesma situação. A mulher negra da periferia não precisa só de incentivo, ela precisa de acesso real ao crédito, de políticas públicas pensadas para sua realidade e de ser respeitada como empreendedora.

Empreender, nesse contexto, é muito mais do que abrir um negócio. É um ato de resistência, de sobrevivência e de luta por dignidade. E o primeiro passo para mudar essa realidade é reconhecer que essas desigualdades existem, só assim conseguimos criar caminhos mais justos para todas.

elem



PONTES QUE
FACILITAM SUA
JORNADA

NÓS NÃO QUEREMOS QUE VOCÊ DESANIME

Muito pelo contrário, queremos que você se mantenha atenta quanto aos desafios que encontrará no meio da sua trajetória como empreendedora.

Mas também queremos dar as ferramentas para que você quebre esses muros com mais facilidade e que, no caminho, você possa olhar para as pontes e não só para as barreiras que encontrar.

*Um grupo de mulheres
têm mais força que
uma mulher sozinha!*

"A gente conversa quase todo dia... Às vezes ela recebe uma faxina, me passa... a gente se ajuda bastante. A gente troca experiências, dicas, apoio financeiro... Acho legal essa parte."

Adélia, diarista

"Faço parte de um grupo de artesãs, a gente planeja feiras juntas"

Leci, artesã de velas

(Falas de entrevistas realizadas em Uberlândia)



Diante de tantas discriminações e desigualdades, as mulheres encontram umas nas outras muito apoio para, juntas, se fortalecerem e enfrentar os desafios. Eles não são os mesmos para todas as mulheres, mas existem coisas que só as mulheres sentem na pele.

No empreendedorismo, as mulheres planejam e participam de feiras juntas, se apoiam nos afazeres domésticos e cuidados com os filhos e trocam vivências, dicas e saberes. Em seu estudo, Miziara (2025) identificou que essas trocas são uma forma de resistir aos desafios que as empreendedoras informais encontram e meios que as mulheres encontram para viver de forma mais afetuosa, e não só sobreviver.

“Mas tipo assim, eu estou com um problema lá em casa. E aí só de eu conseguir sair de lá e estar aqui. Reunir, conversar aí. Em conversa, brincadeira. Eu acabo falando. Ah não, hoje não. Porque eu estou assim. Aconteceu isso, isso e isso. Então ali já vai ter um diálogo. E é isso que a gente quer. Sabe? Conseguir trabalhar com todas as mulheres.”

Simone (fala das entrevistas realizadas na Comunidade do Baú)

“Na minha primeira feira, uma mulher se ofereceu para me ajudar a expor. Disse para eu fazer as miniaturas e pôr meu cartãozinho na barraca dela. E ainda disse: não quero nada em troca.”

Carolina, artesã de feltro (fala das entrevistas realizadas em Uberlândia)

Por isso, não passe por seus problemas sozinha, talvez outras mulheres já tenham passado, ou estejam passando por uma situação parecida, e possam te ajudar! Uma ajuda a outra, uma divulga a outra e há um sentimento de cuidado e pertencimento entre os grupos de mulheres.



OS SABERES TÊM NOME: SÃO AS AVÓS, AS MÃES, AS TIAS, AS FILHAS...

Muitas mulheres empreendedoras contam que a força do seu trabalho vem de algo muito especial: os saberes passados de geração em geração. O que hoje é artesanato, culinária ou trabalho com a terra nasceu do aprendizado com mães, avós e outras mulheres da comunidade.

Nas entrevistas com mulheres empreendedoras do Vale do Jequitinhonha (cidade Araçuaí) - realizadas pelas pesquisadoras Heila, Ligia, Aleida e Letícia - muitas delas falaram sobre a história que é contada nos produtos que elas vendem. São essas histórias que dão identidade para essas mulheres e seus negócios. Veja como elas mesmas dizem:

"E quando a gente está numa feira também, o produto tem que ter história. Da onde veio, como cultivou. Aqui a minha amiga aqui, ela planta manáiba. Ela planta manáiba, ela faz farinha e tudo. Eles querem saber dessa história. Porque o cheio de venenos já sabe onde é que vem."

Maria

(Fala de entrevistas realizadas na Farmacinha do Lagoão)



"Eu e vô, nós fizemos bastante curso nessa área de culinária. Tem aquela... Ah, isso lembra minha avó. Minha avó fazia. Eu levei uma geleia de mocotó lá na Tamóis, uma amiga que fez. Aí o rapaz falou assim, o que é isso? Eu vou ver se é o que eu estou pensando. Ah, quando eu falei a geleia de mocotó, lembra tanto a minha avó? Aí ele degustou. Está igualzinha da minha avó. Então tem esse... Como é que fala? Esse sentimento. Lembra minha avó? Minha mãe fazia. Sabe? Então isso é muito bom."

Denise (falas de entrevistas realizadas na Farmacinha do Lagoão)



Esses saberes são mais que técnicas!

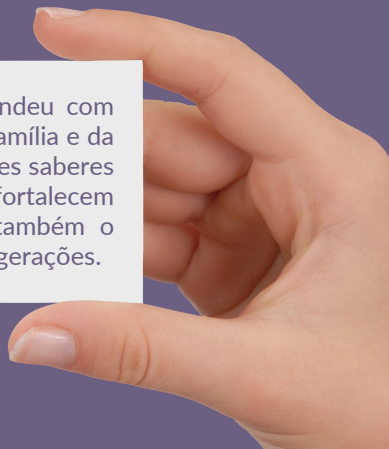
Eles guardam histórias, memórias e identidades.

Eles mostram que o trabalho de hoje está ligado a um passado de resistência e cuidado, e ajudam a fortalecer a autoestima e o orgulho de cada mulher.

*Recado
para você!*



Valorize o que aprendeu com as mulheres da sua família e da sua comunidade. Esses saberes são riquezas que fortalecem não só você, mas também o futuro das próximas gerações.



CRIAR PARA RESISTIR

O trabalho das mulheres empreendedoras é muito mais do que gerar renda: é também um jeito de resistir, sonhar e inventar novas formas de viver. Muitas vezes, com poucos recursos, elas encontram força para criar.

“Às vezes não tenho o tecido certo, mas dou um jeito, misturo um trem com outro, e sai coisa bonita.”

Elis, artesã

“Se não dá certo de um jeito, a gente inventa outro. Tem que ter fé e criatividade, né?”

Martina, artesã



A escassez vira terreno de invenção. Cada imprevisto é também um gesto político, mostrando que o valor do trabalho está na criatividade e não apenas no que é padronizado ou industrial. Esse processo não é só individual, mas também coletivo:

“Lá em casa a gente junta as vizinhas pra fazer as coisas, cada uma ajuda um pouco. Vai ficando bom, a gente vai se animando.”

Leci, artesã

Quando se unem, as mulheres criam espaços de apoio e amizade, onde o trabalho se mistura com o cuidado e a convivência. Esse processo não é só individual, mas também coletivo:

*“Eu não sou só mãe,
nem só costureira. Eu
sou muita coisa (...)”*

Kátia, artesã

O trabalho ajuda a mostrar diferentes identidades, que não se limitam aos rótulos da sociedade.

Até os sonhos que pareciam esquecidos podem ganhar novas formas de vida.

“Meu sonho era trabalhar com arte, mas aí a vida foi puxando pra outros lados. Hoje eu faço meus bordados e sinto que coloco um pouco disso neles.”

Cora, artesã

Cada bordado, cada doce, cada peça
de artesanato, carrega não só trabalho
mas também desejo, memória e
futuro.



DIVULGUE SEU TRABALHO!

Nas pesquisas realizadas pelo ELEM, observamos que muitas empreendedoras usam diferentes formas de divulgação para seus trabalhos. Entre as mais comuns estão o Instagram e a divulgação boca a boca. Cada uma tem suas vantagens e desafios, e muitas vezes elas se complementam.



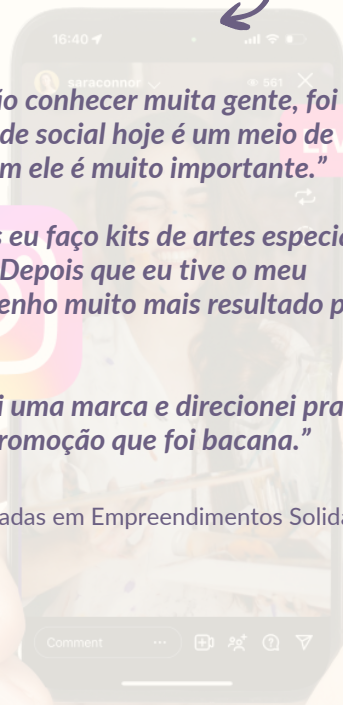
Algumas empreendedoras contaram que o Instagram ajuda muito a alcançar novas clientes e a organizar as vendas:

"O meu meio de comunicação, por não conhecer muita gente, foi Instagram, WhatsApp (...). Então a rede social hoje é um meio de comunicação para a gente. E para mim ele é muito importante."

"Às vezes eu faço promoção, às vezes eu faço kits de artes especiais, então pelo Instagram tem resultado. Depois que eu tive o meu Instagram e coloquei só pra isso, eu tenho muito mais resultado pelo Instagram do que pelo boca a boca."

"Eu também uso o Instagram. Eu criei uma marca e direcionei pra lá. No dia das mães mesmo eu fiz uma promoção que foi bacana."

Falas de participantes das entrevistas realizadas em Empreendimentos Solidários



VENDA BOCA A BOCA



Outras mulheres destacaram que o boca a boca continua sendo muito importante. Ele acontece quando clientes satisfeitas indicam o trabalho para amigas, parentes ou vizinhas:

“Eu trabalho mais com boca a boca, entendeu. (...) Eu não tenho tempo de ficar nas redes sociais. Eu teria que ter uma pessoa.”

“Às vezes eu faço um bolo para as minhas filhas (...) eu vou levar um pedaço de bolo para você experimentar. Porque através disso também a pessoa vai divulgar o meu trabalho.”

“A minha venda aqui era só mais pra parentes. (...) Eu dei um sabonete pra uma pessoa, ela gostou e no aniversário da amiga dela já me ligou pedindo.”

Falas de participantes das entrevistas realizadas em Empreendimentos Solidários

O que aprendemos?

- O Instagram pode trazer mais alcance e facilitar promoções e campanhas;
- O boca a boca gera confiança e credibilidade, porque vem da indicação de alguém próximo; e
- Usar as duas formas juntas fortalece ainda mais o trabalho das mulheres empreendedoras.



HISTÓRIAS
INSPIRADORAS

Relatos de coragem e *inspiração*

Durante a realização dos estudos do ELEM, as pesquisadoras tiveram trocas com diversas mulheres e histórias de muita inspiração. Por isso, traremos aqui alguns desses relatos com o intuito de que eles possam servir de inspiração para você também!

Cada história é única e a sua também é, por isso valorizamos muito as histórias confiadas a nós, pesquisadoras.

Então, sempre que nos referimos ao nome de alguma participante neste tópico, usamos nomes fictícios, pois queremos assegurar qualquer informação pessoal que pode ter sido revelada.

Conheça-as agora!



ÂNGELA

Ângela se define como uma mulher um pouco tímida, mas sua história mostra muita coragem e vontade de recomeçar. Quando se mudou para Araçuaí, encontrou na economia solidária um espaço de acolhimento e de novas oportunidades.

Ela conta que já tinha feito, durante a pandemia, um curso de sabonetes e artigos artesanais para o bem-estar físico e emocional. Mas, até então, esse aprendizado ficava guardado, como um hobby. A mudança de cidade e a maternidade solo a fizeram enxergar uma nova possibilidade:

"Eu cheguei em Araçuaí, mãe solteira, e decidi me ocupar com isso. Foi uma forma que achei de trabalhar em casa, continuar cuidando dos afazeres e tirar uma renda."

A economia solidária trouxe não apenas renda, mas também força coletiva. Ângela encontrou apoio em outras mulheres que, como ela, buscavam alternativas para enfrentar as dificuldades do dia a dia.

"A economia solidária me abraçou, e eu tive a oportunidade de somar forças, de não desanimar. Realmente é muito desafiador, às vezes a gente produz e não tem onde vender, às vezes recebe uma encomenda e não tem de onde tirar o recurso para atender."

Apesar dos desafios, ela acredita na potência do trabalho coletivo e na força que surge quando mulheres se unem:

"O que sabemos, somos capazes. E juntas somos mais fortes."

A história de Ângela mostra como o empreendedorismo feminino de base, aliado à *economia solidária, pode ser um caminho de resistência e esperança.



JANDIRA

A força da vida no Quilombo vem de muitas gerações. Essa empreendedora lembra com carinho do avô Antônio, que viveu até os 119 anos, um homem que sempre ensinou que não adiantava duvidar, era preciso acreditar e agir. Como ela mesma conta:

"Ele deixou, assim... um legado da nossa identidade, a nossa liberdade hoje. Porque muita coisa que a gente adquiriu, não só pela luta e pela força, mas também como uma aprendizagem, como resistência, foi através dele. (...) Ele dizia: eu vou fazer, eu vou conseguir. Ele passava muito essa energia boa pra gente."

No passado, a vida era baseada no plantio e na caça. Cada família cultivava sua horta. A empreendedora relembra:

"Pra sobreviver lá dentro do quilombo, você tinha que plantar pra comer o feijão, plantar o arroz, ter sua horta. A gente sempre plantou batata, mandioca, feijão... e também vivia muito da caça."

Com o tempo, vieram cursos e formações que abriram novas possibilidades. Foi assim que aprenderam a criar galinhas de forma mais organizada, a trabalhar com apicultura e a produzir mel, produto que até hoje é um dos primeiros a ser oferecido a quem chega na comunidade:

"A apicultura, a gente teve o curso, então hoje a gente tem a apicultura, vende mel. Lá no quilombo, eu acho que a primeira coisa que vai te oferecer é o mel."

As mulheres decidiram se unir em grupo e começaram a produzir juntas. Cada uma colabora do seu jeito: plantando hortaliças, fazendo queijos, doces, quitandas, crochê e costura. Elas montaram uma barraca no mercado, financiada pela prefeitura, e ali conseguem vender diretamente para as pessoas da cidade:

"A gente chega e expõe nosso produto: vai doce, vai queijo, vai hortaliça, vai quitanda. Tanto eu faço, como a Rosana também faz. E é rapidinho de sair."

Além disso, algumas mulheres também aprenderam a fazer xaropes de ervas, corantes naturais, sabonetes artesanais e o tradicional sabão preto para lavar roupas. Cada curso, cada troca de conhecimento, fortalece o grupo e abre novas formas de renda:

"A gente fez um grupo de mulheres: eu vou lá, planto umas coisas e a gente vende no mercado. Tem vez que vai um, tem vez que vai outro. O crochê lá é comigo e com a Rosaura. Agora também tem a costura. O nosso sustento vem de tudo isso que aprendemos a fazer dentro do quilombo."

MULHER MARAVILHA

Certa vez, uma pessoa perguntou a Lúcia se poderia chamá-la de Mulher Maravilha e Lúcia respondeu:

"Se você achar que esse nome deve me dar, tudo bem. Porque eu nunca me sentia ser uma Mulher Maravilha, mas ela falando, às vezes as pessoas observam mais as coisas."

Ela passou a se enxergar de outra forma e se define como uma mulher determinada e cheia de energia, com uma história marcada por coragem e criatividade. Desde os 15 anos, ela se dedica a diferentes trabalhos: já fez unhas, foi sacoleira, prepara bolos de aniversário, produz quitandas, vende plantas e roupas, e ainda cuida da mãe de 90 anos e da tia de 100 anos.

Ela conta que, nos últimos tempos, começou a inovar em sua produção artesanal e criou um biscoitinho que tem feito muito sucesso. Mas mesmo com tantas habilidades, vender nem sempre é fácil:

"Eu sou muito ocupada em casa e prefiro trabalhar daqui, cuidando da minha família. Por isso preciso de ideias, de apoio, para que meu trabalho seja conhecido sem precisar sair de casa."

Para Lúcia, o reconhecimento do seu esforço é motivador e reforça sua vontade de continuar empreendendo:

"Nos últimos meses, sinto que meu trabalho já está sendo mais reconhecido. E eu quero que seja ainda mais."

A história de Lúcia mostra como é possível transformar dedicação, criatividade e cuidado em oportunidades de renda e realização pessoal.

Mesmo diante de múltiplas responsabilidades, ela segue inventando, aprendendo e inspirando outras mulheres a acreditarem na própria força e na possibilidade de crescerem juntas.





**ONDE ENCONTRAR
APOIO E REDES DE
SUPORTE**

AÇÕES DO GOVERNO E INSTITUIÇÕES EM MG

Em Minas Gerais, algumas iniciativas importantes estão ajudando mulheres empreendedoras a crescerem e manterem seus negócios. Essas ações envolvem cursos, apoio financeiro e programas que fortalecem tanto a parte pessoal quanto a profissional das mulheres.

Empreender é mais que gerir um negócio: é um caminho para liberdade, autonomia financeira e reconhecimento social. O Sebrae Delas apoia mulheres empreendedoras com capacitação, conexões e desenvolvimento pessoal, ajudando-as a ampliar seus negócios e deixar um legado de liderança e impacto. O programa se estrutura em três pilares:

- EU (Desenvolvimento Pessoal): fortalecimento individual, autoestima e equilíbrio.
- MEU (Desenvolvimento Empresarial): apoio à gestão e visão empreendedora.
- NÓS (Empreendedorismo em Rede): estímulo à colaboração e construção de comunidade.

SEBRAE



Outro programa é o Comunidade Empreendedora, feito em parceria com a Secretaria de Desenvolvimento Social. Ele apoia mulheres de favelas mineiras, ouvindo as necessidades locais e fortalecendo os negócios de dentro da própria comunidade.

Uma das maiores dificuldades das empreendedoras é conseguir crédito para investir. Para ajudar, o Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG) criou linhas de crédito exclusivas para mulheres, com juros menores. Além do dinheiro, quem acessa o crédito também recebe consultoria gratuita para organizar as finanças e melhorar a gestão do negócio.



Outra opção é o BNDES Microcrédito Empreendedor, voltado para quem tem pequenos negócios, formais ou informais. O dinheiro pode ser usado para comprar insumos, equipamentos ou para capital de giro.

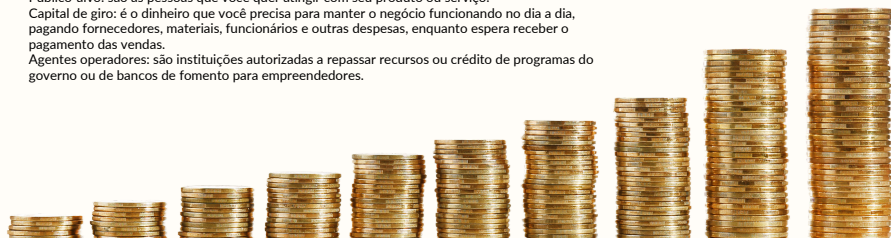
Confira os principais programas de fomento e financiamento disponíveis.

ORGANIZAÇÃO	PROGRAMA	FOCO	*PÚBLICO-ALVO	BENEFÍCIOS
SEBRAE MINAS	SEBRAE DELAS	CAPACITAÇÃO E NETWORKING	MULHERES EMPREENDEDORAS E ASPIRANTES	DESENVOLVIMENTO PESSOAL, EMPRESARIAL E DE REDE. CONTEÚDOS ONLINE E AGENDA PRESENCIAL
SEDESE & SEBRAE	COMUNIDADE EMPREENDEDORA	IMPULSO DE NEGÓCIOS LOCAIS EM FAVELAS	EMPREENDEDORES EM COMUNIDADES MINEIRAS, INCLUINDO MULHERES E NEGROS	MAPEAMENTO, DIAGNÓSTICO E CAPACITAÇÃO IN LOCO. PARCERIA COM ONGS LOCAIS
BDMG	LINHAS DE CRÉDITO PARA MULHERES	ACESSO A CRÉDITO E CAPACITAÇÃO	MICRO E PEQUENAS EMPRESAS COM 50% OU MAIS DE PARTICIPAÇÃO SOCIETÁRIA FEMININA	TAXAS REDUZIDAS (EX: 0,45% A.M. + SELIC), CARÊNCIA ESTENDIDA, ACESSO A CONSULTORIA GRATUITA DO SEBRAE
BNDES	BNDES MICROCRÉDITO EMPREENDEDOR	FINANCIAMENTO PARA MICROEMPREENDEDORES	PESSOAS FÍSICAS E JURÍDICAS COM RECEITA BRUTA ANUAL ATÉ R\$ 360 MIL	FINANCIAMENTO PARA *CAPITAL DE GIRO, INSUMOS, EQUIPAMENTOS, COM NEGOCIAÇÃO DE CONDIÇÕES VIA *AGENTES OPERADORES

Público-alvo: são as pessoas que você quer atingir com seu produto ou serviço.

Capital de giro: é o dinheiro que você precisa para manter o negócio funcionando no dia a dia, pagando fornecedores, materiais, funcionários e outras despesas, enquanto espera receber o pagamento das vendas.

Agentes operadores: são instituições autorizadas a repassar recursos ou crédito de programas do governo ou de bancos de fomento para empreendedores.



ONGS, COLETIVOS E REDES DE APOIO

Muitas organizações da sociedade civil ajudam mulheres empreendedoras a crescer. Elas atuam diretamente nas comunidades, ouvindo as necessidades locais e criando soluções que muitas vezes chegam antes mesmo das políticas públicas.

**Hubs e inovação na periferia*

A FA.VELA é um exemplo importante. É uma organização criada por pessoas negras, LGBTQIA+ e periféricas, que trabalha com formação em empreendedorismo, tecnologia e inovação para quem vive em territórios vulneráveis. O foco é preparar as pessoas para o futuro do trabalho e para gerar renda de forma sustentável.

Outro projeto é a *Startup da Quebrada, que apoia jovens de comunidades com poucas oportunidades. O programa oferece oficinas, mentorias e até premiações em dinheiro para ajudar ideias inovadoras a virarem negócios.



COLETIVOS DE MULHERES NEGRAS

O N'ZINGA Coletivo de Mulheres Negras, fundado em 1986 em Belo Horizonte, luta contra o racismo e trabalha para fortalecer a inclusão social e econômica de mulheres negras. Esses coletivos criam redes de solidariedade, onde as mulheres se apoiam emocionalmente, trocam experiências e divulgam os trabalhos umas das outras.



Já o Instituto Rede Mulher Empreendedora (RME) atua em várias regiões, com foco em aumentar a renda e as chances de emprego de mulheres em situação de vulnerabilidade.



ORGANIZAÇÃO	MISSÃO	PÚBLICO-ALVO	ÁREAS DE ATUAÇÃO
FA.VELA	HUB DE EDUCAÇÃO E APRENDIZAGEM EMPREENDEDORA E DIGITAL	EMPREENDEDORES NEGROS, LGBTQIA+ E PERIFÉRICOS	EDUCAÇÃO, INOVAÇÃO, TRANSFORMAÇÃO DIGITAL, E DESENVOLVIMENTO SOCIAL E ECONÔMICO
STARTUP DA QUEBRADA	PROGRAMA DE "PRÉ-ACELERAÇÃO PARA STARTUPS DE IMPACTO SOCIAL	JOVENS EMPREENDEDORES DA PERIFERIA	MENTORIA, "WORKSHOPS, CONEXÃO COM INVESTIDORES E PREMIAÇÕES
N'ZINGA COLETIVO MULHERES NEGRAS	ORGANIZAÇÃO FEMINISTA E NEGRA QUE LUTA CONTRA A DISCRIMINAÇÃO E O RACISMO	MULHERES AFRODESCENDENTES E SEUS FAMILIARES, POPULAÇÃO NEGRA, COMUNIDADES TRADICIONAIS.	INCLUSÃO SOCIOECONÔMICA, FORTALECIMENTO DE MOVIMENTOS POPULARES, JUSTIÇA E DIREITOS HUMANOS
INSTITUTO REDE MULHER EMPREENDEDORA (RME)	FOMENTAR A GERAÇÃO DE RENDA E A* EMPREGABILIDADE FEMININA	MULHERES EM SITUAÇÃO DE VULNERABILIDADE SOCIAL	EMPREENDEDORISMO E EMPREGABILIDADE

Workshop: é uma oficina ou curso prático e rápido, geralmente com poucas horas ou dias de duração, para aprender algo específico.
 Programa de aceleração: são programas que oferecem mentoria, capacitação e às vezes investimento para negócios que têm potencial de crescer rápido.
 Empregabilidade: é a capacidade de conseguir e manter um trabalho ou fonte de renda, seja como empreendedora, seja no mercado formal de empregos.

OPORTUNIDADES EM EDITAIS E PREMIAÇÕES

Existem formas de apoio que podem ajudar os pequenos negócios a crescer: os editais e as premiações. Eles servem como um empurrão para dar mais visibilidade e também podem trazer dinheiro para investir no seu trabalho. Além disso, ser selecionada em um edital ou reconhecida em uma premiação aumenta a credibilidade do negócio, o que pode abrir novas portas.

Já o Prêmio Sebrae Mulher de Negócios é uma das principais premiações do país para valorizar histórias de mulheres empreendedoras. Ele tem categorias que vão desde *Microempreendedora Individual (MEI) até pequenos negócios.

Um exemplo inspirador é o da mineira Elissandra Flávia Santos, da Niari Afrocosméticos, que conquistou o segundo lugar nacional. Sua vitória é importante não só para ela, mas para todo um setor: os negócios que se baseiam na identidade cultural. Esse tipo de reconhecimento mostra que valorizar a cultura e a história pode ser também um caminho de sucesso no empreendedorismo.



MEI (Microempreendedor Individual): É uma forma de formalizar pequenos negócios, com menos burocracia e impostos menores. O MEI permite emitir notas fiscais, ter acesso a crédito e direitos previdenciários.





FERRAMENTAS E
DICAS PRÁTICAS

COMO DIVULGAR O MEU TRABALHO

- Poste fotos claras e bonitas dos seus
- Use legendas simples, com preço e formas de contato;
- Faça promoções em datas especiais (Dia das Mães, Natal, aniversários...);
- Use stories para mostrar o dia a dia do seu trabalho; e
- Peça para amigas e clientes compartilharem suas postagens.



Boca a boca

- Ofereça uma amostra do seu produto para que as pessoas conheçam;
- Entregue sempre com carinho e capricho, porque isso gera confiança;
- Tenha sempre contato fácil: WhatsApp, cartãozinho ou redes sociais;
- Valorize cada cliente: um bom atendimento faz com que ela volte e recomende.



Quanto mais pessoas souberem do que você faz, mais chances você tem de vender.

COMO PARTICIPAR DAS PREMIAÇÕES

1. FIQUE DE OLHO NOS PRAZOS

Os editais e premiações têm datas específicas. Anote no calendário e não deixe para a última hora.

2. ORGANIZE SEUS DOCUMENTOS

Muitos pedem CNPJ, cadastro como MEI ou comprovação do negócio. Separe tudo com antecedência.

3. CONTE SUA HISTÓRIA

Esses processos valorizam a trajetória da empreendedora. Fale sobre seus desafios, suas conquistas e o impacto do seu negócio na comunidade.

4. MOSTRE SEU DIFERENCIAL

Explique o que torna o seu trabalho único. Pode ser a identidade cultural, o cuidado artesanal ou o impacto social.

5. PROCURE AJUDA SE PRECISAR

Se tiver dificuldade em preencher o edital, peça apoio em coletivos, associações, ou até em instituições como o Sebrae.

6. ACREDITE NO SEU TRABALHO

Muitas mulheres deixam de se inscrever achando que não vão ser escolhidas. Mas lembre-se: cada inscrição é uma chance de ser reconhecida.



COMO MONTAR O MEU PITCH

Sabemos o quanto pode ser desafiador falar sobre você, sua história, seu negócio e mostrar o seu valor em pouquíssimos minutos (isso quando não é apenas um minuto para falar isso tudo). Por isso, preparamos um modelo para você colocar em prática quando for escrever o seu *pitch.

Quem sou eu:

Meu nome é [SEU NOME], sou empreendedora em [CIDADE/COMUNIDADE].

O que eu faço:

Tenho um negócio de [DESCREVA O PRODUTO/ SERVIÇO – ex: cosméticos naturais, comidas típicas, artesanato cultural].

O que torna meu trabalho especial:

Meu diferencial é [EXPLIQUE – ex: uso de saberes tradicionais, valorização da cultura local, produção sustentável, geração de renda para outras mulheres].

O que eu busco com o edital/premiação:

Quero ampliar meu trabalho para [OBJETIVO – ex: comprar equipamentos, aumentar a produção, participar de mais feiras, alcançar mais clientes].





GLOSSÁRIO PARA EMPREENDEDORAS

1. Empreender

Significa criar ou gerir um negócio, buscar oportunidades para gerar renda e transformar ideias em realidade. Pode ser abrir uma loja, vender produtos feitos em casa ou oferecer serviços.

2. Negócio formal e informal

- Formal: quando o negócio está registrado legalmente, com CNPJ ou MEI, paga impostos e segue regras do governo.
- Informal: quando o negócio ainda não tem registro oficial. Muitas empreendedoras começam assim, vendendo de casa, nas ruas ou pela internet.

3. MEI (Microempreendedor Individual)

É uma forma de formalizar pequenos negócios, com menos burocracia e impostos menores. O MEI permite emitir notas fiscais, ter acesso a crédito e direitos previdenciários.

4. Renda

O dinheiro que entra com o seu trabalho ou negócio. Ter controle da renda ajuda a planejar o futuro e investir no crescimento do seu negócio.

5. Investimento

É o dinheiro ou esforço que você coloca no seu negócio para que ele cresça. Pode ser comprar matéria-prima, equipamentos ou cursos para aprender mais.

6. Lucro

É a diferença entre o que você ganha vendendo seus produtos ou serviços e o que você gasta para produzi-los. É o “ganho líquido” do seu trabalho.

7. Marketing

Conjunto de estratégias para divulgar seu negócio e atrair clientes. Pode ser pelo boca a boca, redes sociais, cartazes ou feiras de produtos.

8. Público-alvo

São as pessoas que você quer atingir com seu produto ou serviço. Por exemplo, se você faz bolos veganos, seu público-alvo são pessoas que seguem alimentação vegana

9. Networking (Rede de contatos)

É criar relações e parcerias com outras pessoas, empreendedoras, clientes ou fornecedores, que podem ajudar no crescimento do seu negócio.

10. Empreendedorismo feminino de base

Refere-se ao trabalho de mulheres que empreendem localmente, muitas vezes em casa ou na comunidade, criando renda para si e para suas famílias, enfrentando desafios do dia a dia.

11. Economia solidária

É um modelo de trabalho coletivo, onde pessoas se unem para produzir e vender, trocando apoio, conhecimento e recursos, fortalecendo umas às outras.

12. Sustentabilidade do negócio

É garantir que seu negócio continue crescendo e dando renda ao longo do tempo, sem depender só de sorte ou esforços isolados.

13. Inovação

É criar algo novo ou diferente, seja um produto, serviço ou forma de vender. Pequenas mudanças podem fazer grande diferença.

14. Planejamento

É organizar o que será feito no seu negócio, como comprar materiais, produzir, vender e cuidar das finanças. Um bom planejamento ajuda a evitar problemas e aumentar as vendas.

15. Resiliência

É a capacidade de enfrentar dificuldades, aprender com os erros e continuar tentando. Muito importante para quem empreende, porque nem sempre as coisas saem como planejado.

16. Pitch

É uma apresentação curta e direta do seu negócio ou ideia, feita para conquistar clientes, investidores ou parceiros. O objetivo é mostrar rapidamente o que você faz e por que é especial.

17. Capital de giro

É o dinheiro que você precisa para manter o negócio funcionando no dia a dia, pagando fornecedores, materiais, funcionários e outras despesas, enquanto espera receber o pagamento das vendas.

18. Linha de crédito

É um empréstimo oferecido por bancos ou instituições financeiras, que pode ser usado para investir ou manter o negócio. Pode ter juros menores em programas voltados para pequenos empreendedores.

19. Participação societária

Quando uma pessoa ou empresa investe em um negócio em troca de se tornar sócia, ou seja, passa a ter direito a uma parte dos lucros e responsabilidades.

20. Agentes operadores

São instituições autorizadas a repassar recursos ou crédito de programas do governo ou de bancos de fomento para empreendedores.

21. Hub

É um espaço de inovação e colaboração, onde empreendedores, startups e investidores se encontram para trocar ideias, aprender e criar parcerias.

22. Startup

É um negócio novo e inovador, geralmente ligado à tecnologia ou a soluções criativas, que busca crescer rápido e alcançar muitas pessoas em pouco tempo.

23. Workshop

É uma oficina ou curso prático e rápido, geralmente com poucas horas ou dias de duração, para aprender algo específico.

24. Programa de aceleração

São programas que oferecem mentoria, capacitação, conexões e às vezes investimento para negócios que têm potencial de crescer rápido.

25. Empregabilidade

É a capacidade de conseguir e manter um trabalho ou fonte de renda, seja como empreendedora, seja no mercado formal de empregos.

**CONHEÇA NOSSAS
PESQUISADORAS!**



RAÍSSA BÁRBARA NUNES MORAES ANDRADE

Raíssa Bárbara Nunes Moraes Andrade é graduada, mestre e doutora em Psicologia pela Universidade de São Paulo (USP). É uma das coordenadoras e pesquisadora do Projeto ELEM, atuando na orientação de estudantes, realização de entrevistas, análises de dados e escrita científica. Tem interesse na inserção e permanência de mulheres no mercado de trabalho, especialmente no empreendedorismo. Nascida e residente em São Sebastião do Paraíso, Minas Gerais, onde é docente da Universidade Federal de Lavras (UFLA), no Instituto de Ciência, Tecnologia e Inovação (ICTIN). Além disso, mas não menos importante, é a mãe da Maria Gabriela, que nasceu junto com o projeto.



LORENA AMORIM PIEADADE

Lorena Amorim Piedade é mestranda em Psicologia Social, Organizacional e do Trabalho na UFU e auxilia nas pesquisas desenvolvidas pelo ELEM. Também é psicóloga clínica e organizadora do livro "Mulher, isso tem nome! Guia Científico para Combater a Discriminação de Gênero nas Carreiras". Mora em Uberlândia, mas nasceu em Franca, interior de São Paulo. Além disso, já foi artesã e empreendedora de uma loja de macramê.



ISADORA REZENDE

Isadora Rezende é bacharela em Inovação, Ciência e Tecnologia e graduanda em Engenharia de Produção pela UFLA Campus São Sebastião do Paraíso. Apaixonada por comunicação e marketing, compartilha nas redes sua rotina acadêmica para incentivar meninas a acreditarem no poder transformador da educação. Atuou no Projeto ELEM, onde pesquisou sobre as feirantes de sua cidade e se conectou com histórias que revelam um lado mais humano e sensível da ciência.



MARINA MEIRELLES BARBOSA

Marina Meirelles Barbosa é graduanda do curso de Psicologia pela Universidade do Estado de Minas Gerais e pesquisadora vinculada ao NEAPS. Foi responsável pelas entrevistas da região de Divinópolis e Belo Horizonte. Tem interesse em pautas feministas e na construção de sujeito das mulheres.



KAMILA BATISTA DE MELO

Kamila Batista de Melo é contadora e doutoranda em Processos Organizacionais pela Universidade Federal de Uberlândia (UFU) e pesquisadora do ELEM. Sua pesquisa se dedica ao estudo do empreendedorismo de mulheres, especialmente mulheres imigrantes, com foco em gênero e interseccionalidades. Acredita que, ao capacitar mulheres, contribui não apenas para o desenvolvimento individual delas, mas também para o fortalecimento da sociedade como um todo.



MICHELE MORELO PEREIRA

Michelle Morelo Pereira é psicóloga, especialista em Avaliação Psicológica e mestre e doutora em Psicologia. Atua como professora adjunta do Departamento de Psicologia da Universidade do Estado de Minas Gerais (UEMG/Divinópolis) e é subcoordenadora do projeto. Natural de Cuiabá-MT, reside em Divinópolis-MG e além de docente/pesquisadora, produz peças artesanais em crochê.



LETÍCIA BARBOSA SILVA

Letícia Barbosa-Silva é psicóloga e professora da Universidade Federal de Uberlândia (UFU), onde também realiza seu doutorado em Psicologia, com foco em carreira e gênero. Integra o grupo de pesquisa Trabalhando com as Marias (CNPq), atuando no desenvolvimento e avaliação de intervenções de carreira para mulheres. Sua pesquisa investiga também a construção de noções de equidade de gênero, e a criação de abordagens interseccionais e situadas para promover transformações nas relações de trabalho.



HEILA MAGALI DA SILVA VEIGA

Heila Magali da Silva Veiga, Subcoordenadora do projeto ELEM, é Doutora em Psicologia Social, do Trabalho e das Organizações pela Universidade de Brasília (UnB) e Professora da Universidade Federal de Uberlândia (UFU). Sua profunda conexão com o tema do empreendedorismo feminino é pessoal: ela é filha e neta de microempreendedoras que encontraram neste caminho a chave para uma inserção digna e autônoma no mercado de trabalho. Essa motivação familiar guia sua atuação, que busca ativamente produzir conhecimento que resulte em transformação real e melhoria na qualidade de vida das mulheres. Sua ligação com Minas Gerais é forte: a família paterna é de Monte Carmelo, e ela reside em Uberlândia há mais de 15 anos e ama o estado.



OLÍVIA MIZIARA

Psicóloga, Mestre e Professora de Psicologia Social na Universidade Presidente Antônio Carlos (UNIPAC), com foco em desigualdades de gênero, perspectivas do Sul Global e da América Latina. Seus projetos de pesquisa concentram-se em intervenções para mulheres de grupos minoritários (mulheres, imigrantes, ricas, industrializadas, democráticas e desiguais), investigando como identidades interseccionais (gênero, etnia, raça, sexualidade, cultura e status socioeconômico) moldam suas experiências de vida, barreiras e empregabilidade.

LIGIA CAROLINA OLIVEIRA SILVA



Lígia Carolina Oliveira-Silva é uma das coordenadoras do Projeto Elem, professora do Instituto de Psicologia da UFU e pesquisadora do Programa de Pós-Graduação em Psicologia. Foi Senior Visiting Fellow no Global Institute for Women's Leadership da Australian National University, onde realizou pós-doutorado. Doutora e mestre em Psicologia Social, do Trabalho e das Organizações pela UnB, com estágio doutoral na Loughborough University (Reino Unido), investiga barreiras estruturais enfrentadas por mulheres no trabalho. Lidera o grupo "Trabalhando com as Marias", coordenando projetos focados em empreendedorismo feminino periférico e desigualdades laborais. Atualmente, dedica-se a desenvolver intervenções interseccionais e decoloniais para fortalecer a autonomia econômica e o bem-estar de mulheres do Sul Global.

VANUSA RODRIGUES DE OLIVEIRA



Vanusa Rodrigues de Oliveira é Bacharel Interdisciplinar em Inovação, Ciência e Tecnologia pela UFLA e atua como pesquisadora e desenvolvedora de projetos tecnológicos. Seu trabalho se concentra no desenvolvimento de soluções de inteligência artificial aplicada ao setor cafeeiro e na liderança de equipes de software. Mora em São Sebastião do Paraíso, onde é bastante engajada na comunidade, realizando diversos projetos por meio de empresas juniores e núcleos de pesquisa.

ALEIDA MENDES BORGES



Aleida Mendes Borges é pesquisadora e professora no King's College London, onde lidera um programa no Instituto Global para a Liderança das Mulheres. Seu trabalho analisa desigualdades envolvendo política, gênero e decolonialidade em diferentes regiões do mundo. Ela preside um grupo de especialistas em política africana, colabora com redes acadêmicas e de políticas públicas, coeditou um livro sobre respostas à pandemia e publica regularmente em inglês e português. Também atua como especialista em países lusófonos para organizações internacionais como V-DEM, OGP, Afrobarometer e Banco Mundial.

Mulher para *inspirar*

BEATRIZ AUGUSTO

Beatriz Augusto é artista visual, ilustradora, aquarelista, escritora e fotógrafa. Nascida em São Paulo (SP), filha do saudoso Sr. Geraldo Augusto e de Dona Maria, carrega Minas Gerais no coração. Seu olhar sensível se volta especialmente para os biomas brasileiros, em especial o Cerrado, retratando com delicadeza sua fauna, flora e cultura. Desde 2019, dedica-se à ilustração de livros infantis e já soma mais de 16 obras publicadas em parceria com diversos autores. Também é responsável pela ilustração da capa da atual cartilha. "A arte cura em suas diversas vertentes; basta nos entregarmos a ela." - Beatriz Augusto.



Para finalizar

Sabemos que empreender não é fácil, por isso criamos o projeto ELEM, para que você não precise caminhar sozinha. Cada pesquisa que realizamos, cada mulher que encontramos e cada história que escutamos foi essencial para que esse e-book chegasse até você. Cada passo que damos, cada ideia que colocamos em prática, fortalecem não só a nossa vida e das empreendedoras que participaram da pesquisa, mas também a de outras mulheres.

Lembre-se: suas mãos carregam saberes, sua voz carrega força e sua história tem valor.

Quando mulheres se unem, trocam experiências e apoiam umas às outras, novas oportunidades florescem e a caminhada fica mais leve.

Compartilhe o que você aprendeu. Envie esse e-book para uma mulher que você admira. Procure redes de apoio na sua comunidade. Incentive outras mulheres a acreditarem no próprio potencial.

O futuro que queremos começa com pequenos gestos de coragem hoje. E mulher, você é parte de uma grande rede de coragem. Continue acreditando, buscando apoio e inspirando outras mulheres. Juntas, somos movimento, somos resistência, somos mudança!

Com carinho,
Equipe ELEM
📷 projeto.elem



Referências bibliográficas

ARIFFIN, Aini Suzana; BAQUTAYAN, Shadiya Mohamed Saleh; MAHDZIR, Akbariah M. Enhancing women entrepreneurship development framework: Policy & institution gap and challenges in the case of Malaysia. **Journal of Science, Technology and Innovation Policy**, v. 6, n. 2, p. 22-33, 2020.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE BARES E RESTAURANTES (ABRASEL). Empreendedorismo feminino desenvolve o setor de alimentação fora do lar em comunidades e fortalece a economia local. 2025. Disponível em: <https://ndp.abrasel.com.br/noticias/noticias/empreendedorismo-feminino-desenvolve-setor-comunidades-economia-local251024054815/>. Acesso em: 02 nov. 2025.

GIMENEZ, Fernando Antonio Prado; FERREIRA, Jane Mendes; RAMOS, Simone Cristina. Empreendedorismo Feminino No Brasil: Gênese E Formação De Um Campo De Pesquisa (Female Entrepreneurship in Brazil: Genesis and Formation of a Research Field). **Gimenez, F., Ferreira, J., & Ramos, S.(2017). Empreendedorismo Feminino no Brasil: Gênese e Formação de Um Campo de Pesquisa. REGEPE-Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 6, n. 1, p. 40-74, 2017.

HANSON, Susan. Changing places through women's entrepreneurship. **Economic geography**, v. 85, n. 3, p. 245-267, 2009.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA (IPEA). Desemprego, informalidade, subutilização e inatividade. Brasília: IPEA, 2022. Disponível em: <https://www.ipea.gov.br/portal/categorias/268-retratos-indicadores/retratos-indicadores-mercado-de-trabalho>. Acesso em: 02 nov. 2025.

MONTEIRO, Solange. Mais da metade dos lares brasileiros é chefiada por mulheres, que ganham 30% a menos que os homens, aponta Janaina Feijó. **Conjuntura Econômica**, 2025. Disponível em: <https://ibre.fgv.br/blog-da-conjuntura-economica/artigos/mais-da-metade-dos-lares-brasileiros-e-chefiada-por-mulheres>. Acesso em: 02 nov. 2025.

MORENO-GAVARA, Carme; JIMÉNEZ-ZARCO, Ana Isabel; ALABI, Sherif AO. Challenges and opportunities for women entrepreneurs. Sustainable fashion: Empowering African women entrepreneurs in the fashion industry, p. 115-145, 2019.

MULHERES têm menos apoio para abrir ou gerir pequenas empresas, aponta pesquisa. Agência Sebrae de Notícias, 2022. Disponível em: <https://agenciasebrae.com.br/dados/mulheres-tem-menos-apoio-para-abrir-ou-gerir-pequenas-empresas-aponta-pesquisa/>. Acesso em: 02 nov. 2025.

NERY, Carmen; BRITTO, Vinícius. Em 2022, mulheres dedicaram 9,6 horas por semana a mais do que os homens aos afazeres domésticos ou ao cuidado de pessoas. Agência IBGE Notícias, 2023. Disponível em: <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/37621-em-2022-mulheres-dedicaram-9-6-horas-por-semana-a-mais-do-que-os-homens-aos-afazeres-domesticos-ou-ao-cuidado-de-pessoas>. Acesso em: 02 nov. 2025.

REDAÇÃO Forbes. Mulheres ocupam 38% dos cargos de liderança no Brasil e são mais bem avaliadas pelo time. **Forbes Mulher**, 2024. Disponível em: <https://forbes.com.br/forbes-mulher/2024/03/mulheres-ocupam-38-dos-cargos-de-lideranca-no-brasil-e-sao-mais-bem-avaliadas-pelo-time/>. Acesso em: 02 nov. 2025.

RUBIO-BAÑÓN, Alicia; ESTEBAN-LLORET, Nuria. Cultural factors and gender role in female entrepreneurship. **Suma de negocios**, v. 7, n. 15, p. 9-17, 2016.

RUDHUMBU, Norman; DU PLESSIS, E. C.; MAPHOSA, Cosmas. Challenges and opportunities for women entrepreneurs in Botswana: revisiting the role of entrepreneurship education. **Journal of International Education in Business**, v. 13, n. 2, p. 183-201, 2020.

