

Empreendedorismo feminino: cinco estratégias para o Governo Federal adotar e incentivar mulheres

Carolina Gilberti (*)

O governo federal lançou um plano de metas para promover o empreendedorismo feminino

Dentro do projeto há um comitê composto por representantes de nove ministérios, instituições financeiras, o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e membros de organizações da sociedade civil. A ideia é ampliar renda, produtividade e sustentabilidade dos empreendimentos liderados por mulheres.

No entanto, empreendedorismo não é somente sobre começar um negócio. É também sobre criar oportunidades. O governo pode gerar valor através desse projeto, mas é necessário ter em mente que há objetivos a serem traçados. Para que o programa tenha eficácia e continuidade, é fundamental implementar estratégias para que se crie um ambiente de crescimento econômico não só para mulheres empreendedoras, mas para o país em geral.

Fundos de investimentos e redução da burocracia

Atualmente há inúmeras barreiras tributárias, burocráticas e jurídicas. Existem ainda obstáculos relacionados ao acesso a créditos e investimentos. Para se manter viva, a empreendedora precisa ter acesso ao mercado para atrair e captar mais clientes. Portanto, é necessário garantir facilidades a créditos e diminuir, por exemplo, as barreiras aos juros altos.

Acesso jurídico

O apoio jurídico é essencial para fazer o negócio crescer e florescer. Diante disso, o governo deve criar ambientes favoráveis para essas empreendedoras, simplificando os regis-

tros em juntas comerciais, propriedade intelectual e contratos, além de oferecer suporte.

Cultura do empreendedorismo

Para fomentar a cultura e os valores do empreendedorismo, é necessário investir em campanhas para que as mulheres se reconheçam como empreendedoras e contribuidoras para o ecossistema. A mudança de comportamento deve ser a base de tudo isso. Como fazer isso? Divulgar histórias de sucesso de empreendedoras, organizar eventos e conferências que promovam o empreendedorismo, além de reforçar campanhas de sensibilização sobre o tema.

Educação, capacitação e inovação

Para garantir sucesso e continuidade ao projeto, mulheres empreendedoras precisam estar treinadas. É preciso investir em educação e capacitações que envolvem um bom negócio, desde o marketing à tecnologia. O incentivo à inovação, como pesquisas e desenvolvimentos por parte do Governo Federal, também é crucial. São detalhes que fazem com que a empreendedora tenha recursos para tornar o seu negócio robusto e sustentável.

Networking e colaboração

As empreendedoras precisam entender a importância do networking e das conexões com empreendedores, investidores e especialistas. Para isso, o Governo Federal pode e deve criar oportunidades para encontros e rodas de conversa, por exemplo. Outra opção é garantir acesso a programas que dão mentoria e treinamentos por parte de empresas da iniciativa privada.

(*) CEO da Mubius WomenTech Ventures.

Vender mais para o mesmo cliente é solução para ampliar faturamento

Vender mais e aumentar o faturamento são objetivos desejados por qualquer empresa, entretanto, muitas delas acreditam que a fórmula para que isso aconteça depende da ampliação do esforço de trabalho, mas há soluções muito mais simples

Segundo Reinaldo Boesso, especialista financeiro e CEO da TMB, fintech que oferece a possibilidade de pagamentos parcelados por meio de boletos bancários, quando uma empresa quer crescer e acredita que a resposta está em colocar pressão sobre o time, ampliar a carga de trabalho e saturar os canais de aquisição atuais para conseguir novos clientes, ela não está pensando de forma inteligente. “Continuar replicando essa forma de agir não vai ajudar a acelerar resultados”, acredita. É preciso sair do piloto automático e buscar alternativas novas.

O jeito mais fácil de ampliar o faturamento em um negócio digital não é indo atrás de novos leads, mas vendendo mais para quem já é cliente. Ele explica que toda vez que uma empresa vai fazer uma venda, ela sofre com os mesmos problemas. “É



preciso investir em anúncios, captar leads e passar por todo processo de conscientização e construção de confiança, mas se você já vendeu uma vez para o cliente e ele ficou satisfeito, convencê-lo a comprar um novo produto é muito mais fácil”, avalia.

E como vender mais para um mesmo cliente? “A con-

fiança já foi conquistada, mas um problema que a empresa provavelmente terá de enfrentar é a falta de limite no cartão de crédito do comprador, já que a média de limite dos brasileiros é de apenas R\$ 1400”, diz o executivo.

Neste caso, Reinaldo aposta no oferecimento de novas

formas de pagamento, que facilitem a aquisição de novos produtos. Quando um infoprodutor disponibiliza, por exemplo, o boleto parcelado, ela passa a não perder oportunidades de venda para um lead que já foi conquistado e tem interesse em outros produtos dele. Não é à toa que grandes influenciadores, como Wendell Carvalho, Filipe Holzer, Renata Jardim, Rodolfo Mori e Andressa Malinsk optam por oferecer essa alternativa.

É possível dobrar o faturamento do negócio digital com o oferecimento de boleto parcelado. Cerca de 80% das pessoas deixam de comprar na internet por falta de limite. Nesse cenário, o boleto parcelado surge como uma ótima alternativa para quem quer vender mais sem ter que investir muito. - Fonte e mais informações: (https://www.tmbeducacao.com.br/).

Caminhões x Barreira Fiscal: como evitar a apreensão da mercadoria

Atrasos e erros no pagamento de guias de tributos podem causar prejuízos e dores de cabeça para empresas que dependem do transporte de mercadorias. Segundo a pesquisa Doing Business, do Banco Mundial, o Brasil é o país onde se gasta mais tempo para pagar impostos, uma média de 1.501 horas por ano, o que equivale a um pouco mais de dois meses de tempo gasto.

O não pagamento de taxas pode resultar em multas, juros e até mesmo na apreensão das mercadorias em barreiras fiscais. Diante desse cenário, a automatização dos pagamentos tem se mostrado uma solução eficaz para evitar transtornos e prejuízos.

De acordo com Marian Canteiro, CEO do Banco Útil, plataforma focada em agilizar e simplificar procedimentos financeiros, a morosidade no pagamento de guias de tributos são desafios recorrentes, especialmente para empresas que atuam em diferentes estados.

“Muitas vezes, os motoristas são impedidos de prosseguir viagem devido a pendências fiscais, como o não pagamento da GNRE e outros tributos para o transporte da mercadoria entre os estados. Isso gera atrasos nas entregas, custos adicionais e impactos negativos na reputação das corporações. O recurso de automatização garante que as empresas estejam em conformidade com suas obrigações fiscais, evitando a retenção de caminhões”.

No caso da solução da fintech, é possível realizar os pagamentos de forma ágil, segura e 100% digital, eliminando a necessidade de deslocamento até agências bancárias e evitando erros comuns, como a duplicidade de pagamentos. Além disso, a plataforma oferece a comodidade



do pagamento 24 horas por dia, 7 dias por semana, com autenticação bancária no comprovante e não recibo provisório, adaptando-se à rotina das empresas e garantindo que os prazos sejam cumpridos.

Outro benefício destacado pela CEO no caso de apreensão de mercadorias é a centralização dos pagamentos em um único canal, sem a necessidade de abrir contas em diversas instituições. “Muitos negócios enfrentam o desafio de lidar com diferentes instituições financeiras para quitar suas obrigações fiscais em cada localidade onde atuam. Com o Banco Útil, elas podem consolidar todos esses pagamentos em um único sistema, simplificando sua gestão e reduzindo o risco de inadimplência”, ressalta Marian.

Após efetuar as transações, as empresas recebem os comprovantes de quitação em até 15 minutos, resultando em agilidade em situações de liberação dos caminhões nas barreiras fiscais e garantindo a continuidade das operações logísticas. - Fonte e mais informações: (www.bancoutil.com.br).

Consórcio: como usar o lance a seu favor

Onúmero de consorciados bateu um novo recorde, ultrapassando os 10,4 milhões de usuários, de acordo com o último levantamento da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC). Nos últimos 10 anos, o volume de negócios cresceu mais de 43%.

Essa modalidade de investimento já existe há mais de 60 anos e é uma alternativa aos financiamentos, que perderam destaque nos últimos anos por causa da alta da taxa de juros. Outro motivo para atrair cada vez mais brasileiros é a menor burocracia para o acesso ao crédito, permitindo que seus membros

façam, inclusive, pausas no pagamento.

De acordo com o especialista Eduardo Rocha, CEO do Klubi, “o consórcio está entre as alternativas mais viáveis para adquirir um bem por conta da facilidade de comprovação de renda, além de não precisar de entrada e não ter juros.

A modalidade ultrapassou os 10 milhões de usuários, mas possui um público endereçável de aproximadamente 100 milhões de brasileiros, que podem se interessar tanto pelas categorias de veículos, como também com a de eletroeletrônicos, por exemplo,

que hoje representa apenas 2,8% dos contratos registrados pela ABAC”.

• **Dois formas de usar o consórcio** - O usuário pode escolher o valor do crédito, o prazo e o valor das mensalidades que deseja pagar, o que facilita o planejamento financeiro e o pagamento de parcelas que cabem no bolso, possibilitando um investimento a médio e longo prazo para aquisição de um bem de alto valor.

No entanto, além de pagar mês a mês e receber no final, há outras formas de se obter o crédito. Uma delas é o sorteio, que pode aconte-

cer a qualquer momento durante o pagamento das prestações. A outra é o lance, que é uma forma de antecipar parcelas.

Após contratar um consórcio, o membro que tiver recursos em caixa pode dar um lance correspondente a um percentual do total e receber todo o crédito, ficando responsável por pagar o valor restante das parcelas contratadas após ser contemplado com o bem que escolheu.

De uma forma ou de outra, a adesão a um consórcio vem representando uma forma do consumidor conseguir um bem de alto valor sem precisar recorrer ao

financiamento e as altas taxas de juros, que chegam a representar mais de 30% do valor de um bem na maioria dos casos.

“Hoje em dia todos querem fugir das taxas de juros que chegam a inviabilizar a compra de um bem como um carro ou celular, por exemplo. Desde o membro que usa a modalidade para executar um planejamento financeiro de médio e longo prazo ao membro que já possui um valor em reserva mas quer encontrar uma forma de aumentar o montante para a compra de um bem”, finaliza Rocha - Fonte e mais informações: (https://www.klubi.com.br).