GUIA SOBRE EMPREENDEDORISMO FEMININO:
CONFIRA AS OPORTUNIDADES E DESAFIOS

SEBRAE

Introdução 3
Quem são os consumidores millennials? 5
Como falar a mesma língua dos novos consumidores? 11
Como conquistar os millennials nas redes sociais? 13
Conclusão 19
Sobre o Sebrae 21

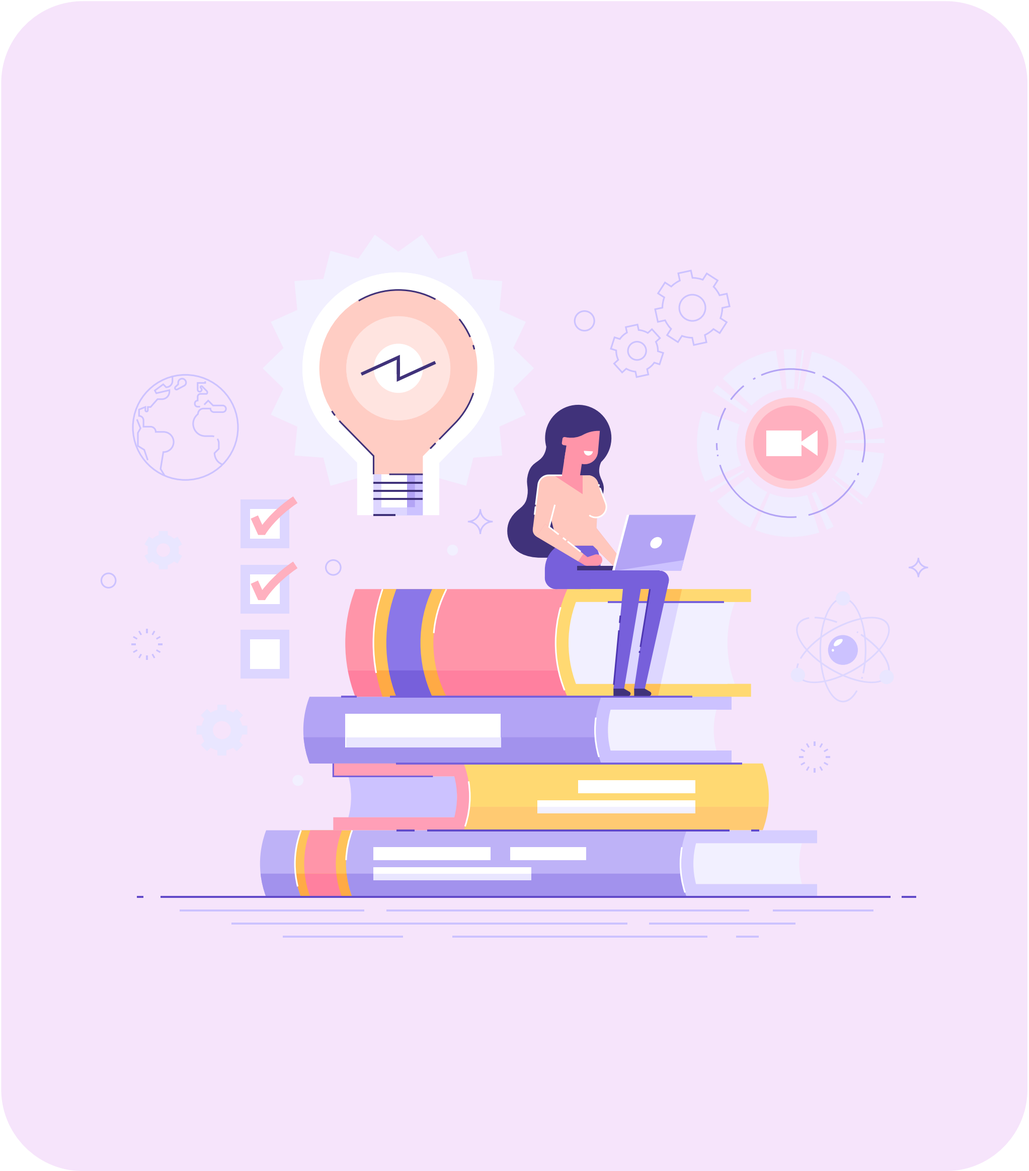
INTRODUÇÃO

A presença da mulher no empreendedorismo é algo tão comum atualmente que muitos esquecem do quanto elas precisaram lutar para chegar em posições de destaque. Se a sociedade antiga que subjugava a mulher tivesse ideia do seu potencial, criatividade, poder de negociação e relacionamento teria permitido que ela entrasse para esse universo dos negócios muito antes.

Foram décadas de lutas até que as mulheres conquistassem o seu lugar no mercado. A partir de então, **não demorou para que muitas figurassem como cabeça de milhares de empresas no mundo**. Porém, os desafios ainda são muito grandes para o empreendedorismo feminino.

Apesar de elas demonstrarem tanta qualidade e potencial para gerenciar um negócio de grande porte, ainda existe o preconceito por uma parte significativa da população. Além disso, existem há os desafios básicos que todo o empreendedor enfrenta e que estão relacionados à própria gestão e administração de uma empresa.

Pesando na importância do assunto, nós resolvemos escrever este e-book. Nele, você terá um guia completo sobre o empreendedorismo feminino, como superar os principais desafios e os cases de sucesso que compõem esse mercado. Acompanhe!



QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DAS EMPREENDEDORAS?

Neste primeiro tópico, destacaremos as principais características presentes nas empreendedoras de sucesso — e que você também precisa desenvolver. Continue lendo!

Multifoco e multitarefa

Uma das características mais interessantes que podemos notar em todas as mulheres é a **capacidade de observar diversas coisas em torno de um foco principal**. Por exemplo, é muito comum que as mulheres, ao assistirem algum programa de televisão ou observar algo na rua, consigam perceber detalhes que os homens, geralmente, não notam até o momento em que elas falam sobre eles.

Às vezes, é a estampa da roupa de alguma pessoa, a atitude de alguém ou qualquer outro detalhe que foge do foco principal ou do campo de visão natural das pessoas. Isso acontece porque a mulher tem mais capacidade de visualizar as coisas como um todo, o que possibilita dois benefícios muito interessantes, que são o **multifoco e multitarefa**.

O primeiro conceito se refere à facilidade de observar várias coisas de uma só vez e analisar todas as nuances que podem ser proporcionadas ao negócio. A multitarefa, no entanto, é a capacidade que muitas mulheres empreendedoras desenvolvem de fazer várias coisas com atenção e qualidade ao mesmo tempo.

Preparo maior

Outro detalhe interessante é que as mulheres tendem a buscar um preparo melhor, o que é resultado do seu multifoco e multitarefa. Esse preparo mais aguçado tende a ser um grande diferencial para a empreendedora na hora de colocar em prática o seu negócio.

Atenção aos detalhes

Outra característica muito comum nas mulheres empreendedoras é a atenção aos detalhes. Isso também acontece pelo fato de elas conseguirem observar determinadas situações de forma mais ampla, como já dissemos, **atentando-se para elementos que poderiam passar desapercebidos por pessoas que não têm essa característica**.

Essa habilidade pode fazer toda a diferença na hora de encontrar eventuais erros que possam estar prejudicando a lucratividade e o sucesso do negócio em determinada área. É muito comum que pequenos detalhes **sejam capaz de drenar consideravelmente a capacidade de geração de resultados de uma empresa**.

Em alguns casos, esses elementos começam de forma sutil e atingem patamares extremamente elevados, que só são observados quando já estão gerando um grande prejuízo. A mulher empreendedora, portanto, consegue ter mais atenção a esses detalhes e resolvê-los de forma mais rápida, antes que gerem resultados ruins.

Mais empatia

Outra característica marcante nas mulheres empreendedoras é a maior empatia no ambiente empresarial. Elas têm uma habilidade toda especial para lidar com as pessoas e conseguem conquistar a atenção e a credibilidade da maioria dos seus colaboradores, fornecedores e demais indivíduos ligados à empresa.

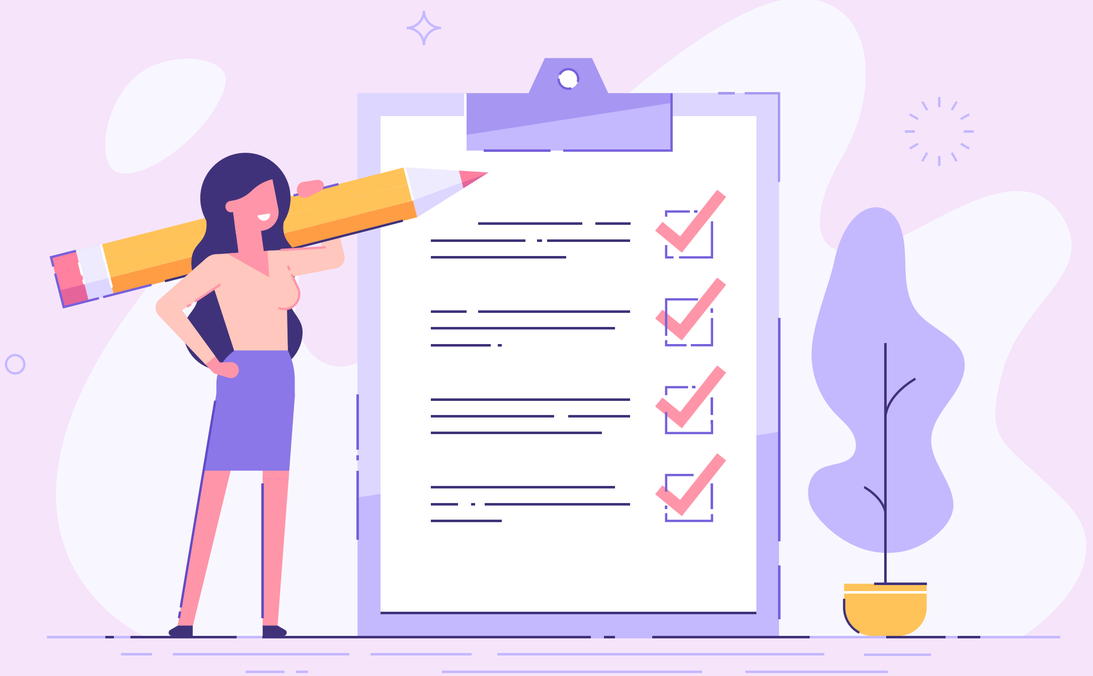
Facilidade no relacionamento

Por fim, a facilidade de gerar empatia nas pessoas também contribui muito para o relacionamento de modo geral dentro do ambiente empresarial. Consequentemente, **a empresa será um ambiente mais tranquilo e favorável aos negócios**, deixando o caminho aberto para a chegada dos resultados esperados.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS RAMOS EM QUE AS MULHERES COSTUMAM EMPREENDER?

Entendidas as principais características da mulher empreendedora, vale a pena ressaltar os ramos de atividade em que elas mais costumam atuar. Entretanto, é importante ter em mente que este é apenas um apanhado geral, e não um retrato estrito aos tipos de negócio que as mulheres costumam abrir.

Atualmente, é possível ver empreendedoras dos mais variados segmentos de mercado, e nós mostremos isso em outro tópico deste e-book. Porém, as áreas que mencionaremos a seguir são aquelas em que as mulheres costumam ter mais sucesso e que podem gerar resultados interessantes, tendo em vista que são setores com os quais elas costumam se relacionar com maior interesse e conhecimento. Veja quais são eles!



Setor de beleza

O **setor de beleza é um dos segmentos mais buscados pelas mulheres**. Quando mencionamos esse segmento de serviço, podemos perceber que **existe um grande leque de possibilidades para a atuação do empreendedorismo feminino**.

Existem empresas que criam produtos para maquiagem, cuidados com a pele, para os cabelos etc. Além disso, também existem aquelas prestadoras de serviços que atuam no ramo de beleza, como maquiadoras, cabeleireiras e outras atividades profissionais.

O setor de beleza é extremamente aquecido e **movimenta milhões de reais todos os anos**. Mesmo durante a pandemia vivenciada em 2020, podemos notar que esse segmento não foi tão abalado quanto outros e se manteve aquecido até nesse período em que as pessoas reduziram a quantidade de vezes em que saíram de suas casas.

Isso aconteceu, especialmente, nas empesas que atuam nesse segmento, porém, **na modalidade de e-commerce**. Isso mostra que os **cuidados com a beleza não são aplicados apenas para pessoas que saem para festas ou eventos**, mas por todas ou a grande maioria das mulheres que desejam se sentir bem consigo mesmas. Logo, temos aí uma grande oportunidade de negócios.

Segmento de alimentação

Outro segmento interessante e que possui diversas ramificações é o ramo de alimentação. Nesse caso, é possível apostar em fornecimento de alimentação saudável para as pessoas que desejam cuidar do corpo ou que praticam atividade física, bem como uma alimentação tradicional, que visa apenas suprir o prazer ou a necessidade por alimentos.

O **setor alimentício é mais um dos departamentos que movimenta milhões de reais todos os anos**, e durante o período de pandemia, em que as pessoas permaneceram em suas casas, **também foi percebido um aumento considerável nesse setor**. Além disso, muitas pessoas que perderam os seus empregos resolveram empreender nessa área.

Nesse caso, é importante que você que já está no segmento siga os passos que mencionaremos em outros tópicos deste e-book para potencializar as suas chances de lucratividade e crescimento ao longo do tempo.

Vestuário

O vestuário também é um segmento loteado por empreendedoras. Afinal, nesse setor é exigido muita criatividade e sutileza, bem como uma **visão multifoco de todos as tendências que vêm sendo aplicadas no mercado**. Essas são características inerentes à mulher empreendedora e, por isso, conseguimos entender porque elas dominam esse mercado.

Vale apena ressaltar que o segmento de vestuário não se restringe apenas às roupas ou acessórios femininos. Você pode apostar na fabricação de peças para homens, mulheres ou crianças. Tudo dependerá do seu foco e afinidade para produzir e colocar as peças à disposição de seus potenciais consumidores.

Arte

Outros segmentos que também podem ser interessantes para a mulher empreendedora é o de artes, em geral. No entanto, **algumas pessoas têm certo preconceito nesse setor por acreditarem que não têm a habilidade artística necessária para atuar nele**.

Nesse caso, é muito importante ter em mente que o empresário não precisa ser exatamente a pessoa que executa a atividade em si. É claro que se você tiver algum talento artístico dentro do negócio que deseja desenvolver pode conseguir produzir os itens da forma que deseja.

No entanto, isso não deve ser um impedimento para você ingressar em um novo tipo de negócio. É possível ser responsável pela gestão, captação de clientes e outros detalhes inerentes à empreendedora — e não tratar da produção em si.

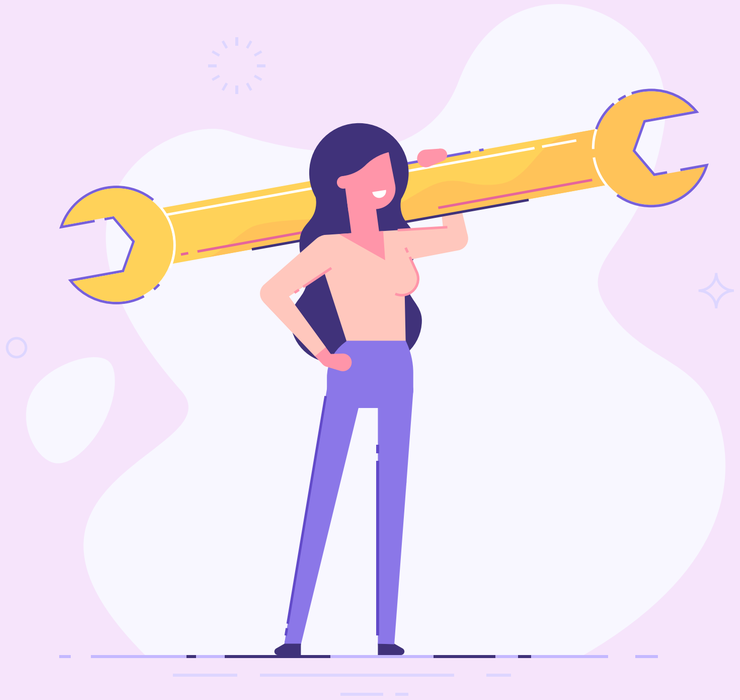
Na parte de produção artística é possível contratar um profissional da área para desenvolver esse trabalho junto com você. O interessante desse segmento para a mulher é que, geralmente, ela **tem mais sutileza para entender possíveis elementos que podem surtir efeito dentro do segmento artístico** e gerar receita para a empresa.

Da mesma forma que você não precisa ser uma artista para ingressar no segmento, também não é preciso ser costureiro para atuar no mercado de moda, e tampouco um farmacêutico para produzir produtos de beleza. Esses profissionais podem ser encontrados no mercado.

O que é preciso desenvolver é a veia empreendedora dentro de você e conhecer (ou, pelo menos, ter afinidade com) os segmentos do mercado em que pretende trabalhar. É muito comum que pessoas que já atuavam nesse mercado como funcionários abram um negócio dentro do segmento mesmo sem ter a habilidade para produzir, de fato, os itens que serão comercializados.

Setor de serviços técnicos profissionais

Por fim, temos o setor de serviços técnicos profissionais. Basicamente, são os segmentos em que as mulheres estão tendo certa posição de destaque já há algum tempo. **São exemplos desse setor as advogadas, contadoras, arquitetas, engenheiras, psicólogas, nutricionistas** e outras áreas.



QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DESAFIOS DA MULHER EMPREENDEDORA?

Como você pôde perceber no tópico anterior, existem diversos setores ou segmentos de mercado que podem ser aproveitados pelas mulheres. Mesmo assim, **ainda há alguns desafios que elas precisam superar para conseguirem ingressar ou, até mesmo, continuar em determinado ramo**.

Conhecer esses desafios faz toda a diferença para a mulher empreendedora. Portanto, neste tópico, mostraremos quais são eles e como você pode superar cada um com maestria. Continue lendo!

Lidar com preconceito

Sem dúvidas, um dos principais desafios que as mulheres precisam enfrentar no universo empresarial é o preconceito. Infelizmente, **em pleno século XXI, isso ainda existe e elas precisam lidar com ele todos os dias**.

Apesar de o mundo estar mudando e muitos tabus estarem sendo quebrados, muitas pessoas ainda enxergam a mulher como a responsável por cuidar da casa e dos filhos, jamais como empreendedora.

Obviamente, existem aquelas mulheres que desejam isso, e, da mesma forma, merecem ter os seus sonhos respeitados. Por outro lado, se você deseja empreender e se depara com esse desafio, o trabalho a fazer para superá-lo é muito simples: mostre resultados.

Nenhum preconceituoso é capaz de manter um pensamento retrógrado frente a uma mulher empreendedora de sucesso. Com o passar do tempo, você perceberá esse preconceito diminuir. Em um dado momento, as pessoas que duvidavam da sua capacidade passarão a admirá-la pela sua garra, coragem e, principalmente, espírito de empreendedora.

Conciliar a vida pessoal com o negócio

Outro desafio que muitas mulheres precisam enfrentar é a conciliação da vida pessoal e profissional. Por mais que o espírito empreendedor seja despertado em uma mulher, **é inevitável o fato de que muitas também sentem o desejo de construir uma família**.

O desafio, no entanto, seria conciliar esse desejo inato e pessoal com o profissional. Esse problema se torna ainda maior quando a mulher tem filhos e não tem com quem deixá-los. Uma das formas de conciliar a vida pessoal e profissional é contar com a ajuda da família. Ter pessoas ao seu lado pode fazer toda a diferença para superar esse desafio comum à maioria das mulheres empreendedoras.

Superar a falta de incentivo

Outro desafio que muitas mulheres precisam enfrentar é a falta de incentivo, especialmente, da família e amigos. **Não há nada mais prejudicial para quem deseja atingir um objetivo do que perceber que não tem o incentivo das pessoas que estão próximas de si**.

Infelizmente, essa não é uma realidade restrita apenas para as mulheres. A maioria das pessoas que decidem empreender é bombardeada com coisas do tipo: “isso não vai dar certo”, “você vai perder tempo”, “atividade x não dá dinheiro” ou “fulano já fez isso e não deu certo”.

Esse tipo de afirmação vinda de pessoas que você conhece pode colocar em risco a sua motivação para empreender. Tratando-se de mulheres empreendedoras, portanto, essa falta de incentivo é ainda maior.

Para superar isso não existe outra forma. **Ouça a opinião dessas pessoas, mas não aceite a sugestão**. Por mais duras que as palavras sejam, sempre tenha os seus objetivos em mente e mantenha o foco neles.

Um detalhe importante a ser mencionado é que as pessoas que dizem esse tipo de frase não querem que você fracasse. Na maioria das vezes, os seus amigos e, principalmente, familiares acreditam que estão lhe protegendo de fazer algo que vai ser prejudicial.

Ou seja, isso não é por mal. Na ideia dessas pessoas, elas querem apenas ajudar. Portanto, não fique com raiva. **Apenas ouça e siga os seus objetivos com foco e determinação**.

Desenvolver a autoconfiança

Muitas pessoas acabam absorvendo sugestões negativas de pessoas próximas e isso acaba prejudicando de forma significativa a sua autoconfiança. Mesmo que você tente não absorver essas frases, elas **ainda podem afetar as suas emoções e prejudicar a sua confiança na própria atividade**.

Para resolver esse problema é importante estar com os seus objetivos sempre em mente. Assim que o sentimento de dúvida sobre o seu negócio surgir, lembre-se dos seus principais desejos e do impulso empreendedor que existe dentro de você. Com o tempo, esse tipo de comentário deixará de produzir efeitos negativos.

E assim que você conquistar o tão sonhado sucesso no seu ramo de atividade, essas pessoas perceberão que estavam erradas, e o sentimento de medo e coitadismo que elas tinham ao seu respeito passarão a ser de admiração.

Vencer a concorrência

O universo empresarial está cada vez mais concorrido. Independentemente do segmento, é natural que existam outros empreendimentos lutando por um mesmo público. **Você precisa aprender a lidar com essa questão**, e isso se faz oferecendo diferenciais competitivos na sua empresa.

O primeiro passo é desenvolver um produto de qualidade e que proporcione benefícios verdadeiramente úteis para os seus consumidores, resolvendo problemas, medos ou anseios que as pessoas tenham. Além disso, é importante investir em um atendimento de qualidade para encantar os seus potenciais consumidores assim que eles tiverem o primeiro contato com o seu negócio.

Ao adotar essas medidas, você se colocará como uma empresa que tem um grande diferencial no seu segmento, o que garantirá uma posição de destaque no mercado e fará com que o seu negócio esteja na mente do seu público, auxiliando em muito na conquista para o sucesso.

COMO SER UMA BOA EMPREENDEDORA?

Entendidos os principais desafios de ser uma empreendedora de sucesso, é importante saber como chegar a esse ponto. Para tanto, separamos algumas dicas interessantes para que você possa iniciar. Acompanhe!

Não desista frente as dificuldades

Primeiro, é importante **não desistir frente as dificuldades que certamente aparecerão**. Você conferiu uma série de desafios que existem para as mulheres que desejam empreender. Não queremos assustar você, mas eles podem ser ainda maiores.

Esses desafios são relacionados ao empreendedorismo de modo global. Entretanto, o dia a dia do empreendedor também proporciona muitas dificuldades. Por exemplo: contas que precisam ser pagas, mas não existe dinheiro em caixa, falta de produtos, dificuldades com colaboradores ou fornecedores etc.

Por mais organizada que sua empresa seja **é inevitável que durante o dia aconteçam problemas que gerem dificuldades na rotina da sua empresa**. Você precisa se manter firme diante dessas dificuldades.

Pense na seguinte situação: se nem a falta de incentivo, o preconceito e a dificuldade de conciliar família e trabalho foram capazes de tirar você do seu foco, não serão esses pequenos problemas que farão com que você desista do seu sonho de empreender.

Seja uma boa liderança

Outro ponto importante é ser uma boa liderança. Você precisa estudar sobre como liderar a sua empresa como um todo, tanto as pessoas quanto a própria gestão do negócio, perante o mercado.

Quanto a essa questão, muitas pessoas levantam uma série de dúvidas. Afinal, o termo liderança pode parecer bastante superficial para algumas pessoas. Além disso, ele pode ser confundido com algo mais tirano, como um líder que não lidera a sua equipe, mas, sim, atua como um chefe que apenas manda nas pessoas.

Um bom líder é aquele que conduz os seus colaboradores, entendendo as limitações que eles possuem e até que ponto cada um pode ir. Uma empreendedora líder de sucesso é capaz de extrair o que tem de melhor nas pessoas, fazendo com que os seus talentos aflorem e utilizando-os da melhor forma possível dentro da empresa.

Uma líder também deve ser uma autoridade dentro do negócio, alguém que deve saber de tudo o que acontece durante o dia. No entanto, **esse termo é totalmente diferente do autoritarismo**. Nesse caso, a pessoa quer apenas controlar tudo — e não é isso que estamos destacando.

O controle por parte da empreendedora deve ser no sentido de saber os movimentos que acontecem dentro da empresa, mas que dá liberdade aos seus colaboradores de trabalhar da forma que eles acreditam ser mais prática e que gerará o melhor resultado na sua atividade individualmente.

Uma líder de sucesso também é uma boa ouvinte. Ela tem as suas convicções, porém, está sempre aberta a ouvir a opinião do seu time e, eventualmente, proporcionar modificações na sua forma de trabalho. Afinal, a liderança eficiente é flexível e aceita mudanças quando percebe que elas podem melhorar o dia a dia na empresa.

Tome a iniciativa

Outro ponto importante é que você sempre tenha a iniciativa para tomar determinadas atitudes. Existe uma frase que diz “**o mundo é dos ousados**”. Ela pode ser traduzida como: as melhores oportunidades são destinadas a quem toma iniciativas.

Portanto, assim que você notar uma oportunidade, não a deixe passar. Sempre tome a iniciativa de aproveitá-la quando surgir. Essa tomada de iniciativa também impacta na liderança: pessoas que são mais ágeis em identificar oportunidades inspiram os seus colaboradores a agirem de forma semelhante.

Estude sobre gestão e administração de empresas

Por fim, **é fundamental que você estude sobre gestão e administração de empresas**. O desenvolvimento das habilidades que mencionamos neste tópico são essenciais para desenvolver a concepção do seu negócio, o seu posicionamento no mercado.

Entretanto, também é importante conhecer sobre a gestão e administração da empresa. Ou seja, são coisas simples, como contas a pagar, a receber, contabilidade, gestão fiscal etc. Isso não significa que você será o responsável por executar essas atividades, na prática. Mas é importante saber quais são essas tarefas para ter um entendimento básico capaz de possibilitar a análise de demonstrativos que contêm informações valiosas sobre a questão financeira e administrativa do seu empreendimento.

Essas informações são interessantes para que você possa tomar decisões mais precisas sobre investimentos, compras, busca de recursos, entre outros. Isso pode fazer a diferença entre o sucesso e o fracasso da sua empresa.

Siga os ensinamentos das principais mulheres empreendedoras

Há uma frase que diz “**o sucesso deixa pistas**”. Não se sabe ao certo a autoria dela, pois já foi apropriada por grande empreendedores ao redor do mundo. Entretanto, existe um grau de verdade incontestável nessa sentença.

Pessoas de sucesso seguem certos padrões ou caminhos que já foram trilhados por outras. Nesse sentido, é importante conhecer as principais empreendedoras do Brasil para se inspirar a iniciar ou manter a sua jornada. Veja quem são elas!

Chieko Aoki

A empreendedora Chieko Aoki é uma empresária nipo-brasileira, fundadora da rede Blue Tree Hotels, que **em apenas 10 anos se transformou na maior empresária do setor hoteleiro em nosso país**. Em 2013, ela foi classificada como a segunda mulher mais poderosa do Brasil pela revista Forbes.

Além de administrar o seu próprio negócio, ela também atua no Conselho de Empresários da América Latina e no Grupo de Líderes, entre outros. Ela é formada em Direito pela Universidade de São Paulo e Administração pela Universidade de Sofia, na cidade de Tóquio.

Ao longo da sua vida, antes de fundar o seu próprio negócio, ela atuou em diversas empresas ao longo do mundo, agregando experiências diversas que facilitaram o seu espírito de empreendedora.

Alcione Albanesi

Alcione Albanesi é uma empreendedora que **fundou a gigante importadora de lâmpadas FLC, além da ONG Amigos do Bem**, muito conhecida por combater a fome e a miséria no Brasil. A empreendedora já trabalhou como modelo, porém, nessa época, ela já almejava ser dona de uma confecção de roupas — tudo isso com apenas 14 anos de idade.

Poucos anos mais tarde, com 17, ela fundou a sua confecção e já comandava 100 costureiras no negócio. No ano de 1992, a empresa foi vendida para outra rede desse segmento e, por fim, Alcione ingressou no mercado de lâmpadas fluorescentes de baio custo, se destacando e espalhando esses equipamentos por todo o Brasil.

Glaci e Danyelle Van Straten

Mãe e filha, Glaci e Danyelle Van Straten são duas empreendedoras **fundadoras de uma rede especializada em depilação, a Depyl Action**, que tem um valor de mercado de aproximadamente 100 milhões de reais.

A rede é especializada em soluções para depilação e tem lojas espalhadas pelos quatro cantos do Brasil e, até mesmo, na Venezuela. Glaci e Danyelle são exemplos clássicos de mulheres que se unem em sociedade para construir negócios milionários.

Camila Farani

Camila Farani é uma **empresária brasileira especializada em investimento anjo**, ou seja, um tipo de aplicação que os investidores fazem sem exatamente fazerem parte do quadro societário do negócio. Ela começou a sua jornada com apenas 21 anos, tendo a responsabilidade de multiplicar o faturamento da sua própria família.

Porém, Camila não parou por aí e criou a sua própria empresa de investimentos em startups, incentivando investidores em todo o Brasil — especialmente mulheres. A empreendedora ganhou grande visibilidade quando começou a participar do Shark Tank Brasil, um programa da Sony em que os empreendedores apresentam o seu negócio para que investidores possam adquirir parte dessas empresas.

A empreendedora já investiu em dezenas de negócios durante o programa e já foi a preferida por muitos empresários, principalmente as mulheres.

Cris Arcangeli

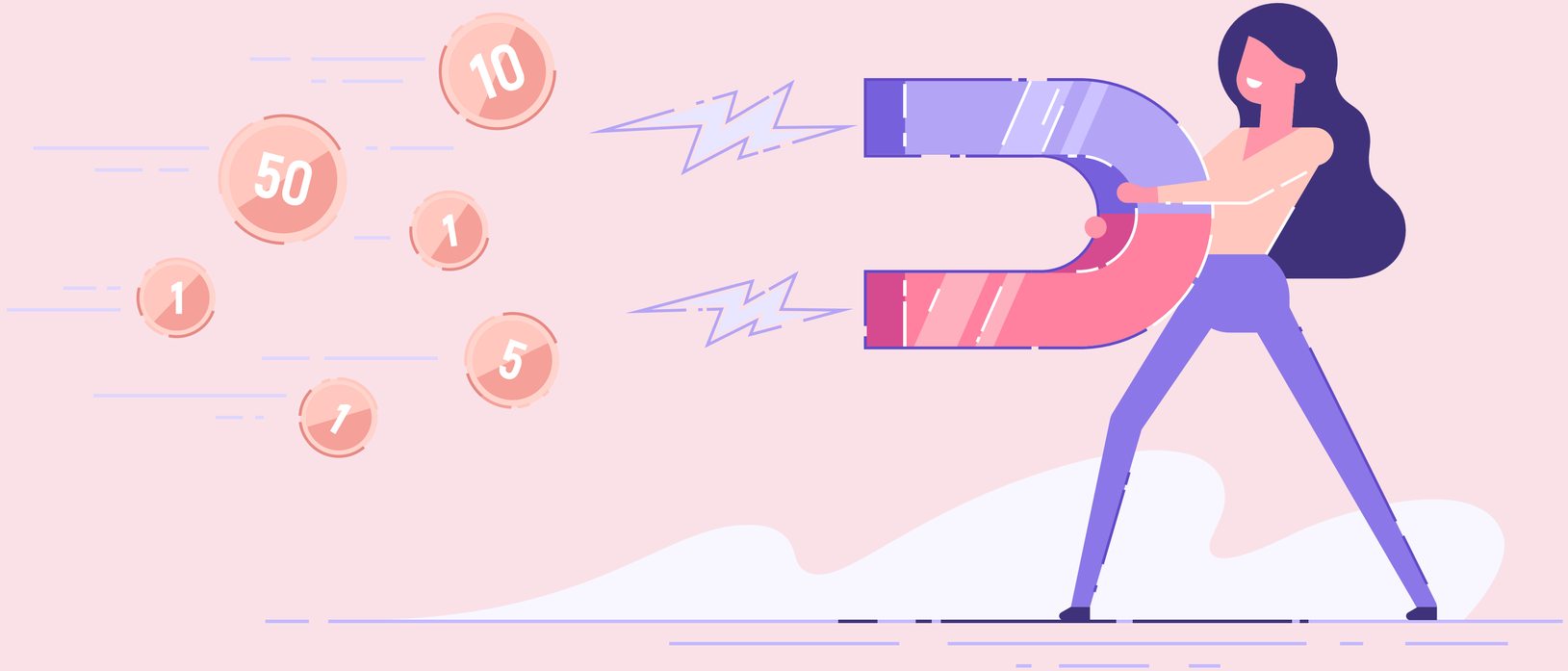
Outra empresária que pertenceu ao Shark Tank Brasil é a Cris Arcangeli. Formada em Odontologia, ela decidiu largar a profissão de dentista e investir na sua carreira como investidora e empreendedora. Atualmente, ela tem 5 empresas totalmente inovadoras.

A mais famosa é a Beauty'in, uma empresa que cria produtos de beleza femininos que aposta no colágeno para potencializar a sua qualidade. Ela é uma das principais investidoras do Fundo de Investimento Phenix, tem 3 livros publicados e milhões de seguidores que se inspiram nela para iniciar a sua trajetória no mundo do empreendedorismo.

Luiza Helena Trajano

Por fim, temos a Luiza Helena Trajano, **presidente do conselho de administração de uma empresa do setor varejista muito conhecida em nosso país, o Magazine Luiza**. A empreendedora conseguiu transformar uma pequena rede de lojas do interior de São Paulo em um grande negócio, batendo de frente com grandes empresas do segmento, como Casas Bahia e Ponto Frio.

Ela lidera o Grupo Mulheres do Brasil, que foi formado no ano de 2012 por 50 empreendedoras atuantes em diversos segmentos da economia e que têm um objetivo em comum: a melhoria do empreendedorismo no Brasil.



CONCLUSÃO

Como você pode perceber, o universo do empreendedorismo está repleto de mulheres que fazem muito sucesso com os seus respectivos negócios. Nesse sentido, **não tenha medo de se jogar nesse mundo e colocar em prática os seus sonhos empreendedores**.

O verdadeiro empoderamento feminino é aquele que permite à mulher ser dona das suas próprias decisões, tendo liberdade financeira, de tempo e localização — e isso só é possível por meio do empreendedorismo. Portanto, se você tem esse impulso, não perca tempo e comece a buscar o seu sonho empreendedor o quanto antes.

O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de Pernambuco é uma entidade privada sem fins lucrativos, agente de capacitação e de promoção do desenvolvimento, criado para dar apoio aos pequenos negócios. Desde 1972, trabalha para estimular o empreendedorismo e possibilitar a competitividade e a sustentabilidade dos empreendimentos de micro e pequeno porte.

Para garantir o atendimento aos pequenos negócios, o Sebrae em Pernambuco atua em todo o território estadual. Além da sede no Recife, a instituição conta com mais 5 unidades espalhadas pelo Estado. Com foco no estímulo ao empreendedorismo e no desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios, o Sebrae atua em: educação empreendedora; capacitação dos empreendedores e empresários; articulação de políticas públicas que criem um ambiente legal mais favorável; acesso a novos mercados; acesso à tecnologia e inovação; orientação para o acesso aos serviços financeiros.