

+Mulher
360

MOVIMENTO EMPRESARIAL
PELO DESENVOLVIMENTO
ECONÓMICO DA MULHER

WEC**o**nnect
INTERNATIONAL

E-BOOK 12

DIVERSIDADE NA CADEIA DE SUPRIMENTOS

COMO AMPLIAR A CONTRATAÇÃO DE
NEGÓCIOS LIDERADOS POR MULHERES



SUMÁRIO

Introdução _____	03
O que significa uma cadeia de suprimentos diversa ____	04
Cenário atual do mercado _____	07
Por que é importante promover esse tema _____	10
Boas práticas para aumentar a contratação de negócios liderados por mulheres _____	12





INTRODUÇÃO

Empreender é uma das formas que muitas mulheres encontram para conquistar o empoderamento econômico. Mas, neste caminho, elas enfrentam tantas barreiras quanto as que escolhem construir uma carreira corporativa. Além dos desafios que fazem parte da jornada dos pequenos negócios, empresas lideradas e operadas por mulheres enfrentam ainda mais dificuldades, como o preconceito, desvalorização e falta de espaço e visibilidade. E isso desestimula o empreendedorismo por parte delas e contribui diretamente para a perpetuação da desigualdade de gênero.

Neste cenário, as grandes corporações podem ter um profundo poder de impacto. A cada ano, trilhões de dólares são gastos com fornecedores e o volume de compras dessas empresas é capaz de impulsionar positivamente o crescimento e desenvolvimento de negócios liderados por mulheres e pessoas de grupos subrepresentados. Porém, segundo

um levantamento da Vazquez e Sherman (2014), menos de 1% desses gastos é direcionado para esse grupo de fornecedores e, com isso, perde-se a oportunidade de construir uma cadeia mais diversa, aumentar a competitividade no mercado e impactar a economia de forma equitativa e sustentável.

A partir de iniciativas estruturadas com o objetivo de promover a diversidade e, ao mesmo tempo, melhorar os resultados dos negócios, é possível alavancar o desenvolvimento dessas empresas e contribuir para um mundo mais justo e com oportunidades para todas, todos e todes. E este material tem como objetivo ajudar os profissionais das grandes corporações a entender a importância de dedicar esforços ao tema e como definir estratégias que ampliem a contratação de fornecedores liderados por mulheres e por pessoas de grupos subrepresentados.



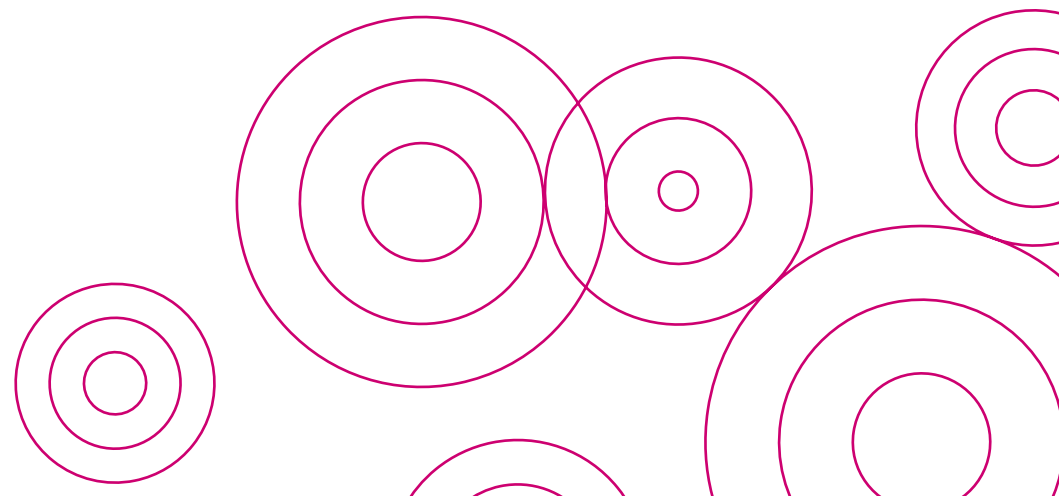
**O QUE
SIGNIFICA UMA
CADEIA DE
SUPRIMENTOS
DIVERSA**


A promoção da diversidade e equidade na cadeia de suprimentos está diretamente ligado ao **ODS** (Objetivo de Desenvolvimento Sustentável) 5 da **ONU**, Igualdade de Gênero, e um dos **7 Princípios de Empoderamento das Mulheres**, que tem o intuito de incentivar organizações a trabalharem juntas em prol da erradicação da fome e pobreza, da proteção do planeta, da prosperidade para todas as pessoas e da construção de sociedades mais pacíficas, justas e inclusivas.

Organizações que assumem o compromisso de promover a Diversidade, Equidade e Inclusão entendem que é cada vez mais importante desenvolver ações que impactem todo o seu ecossistema, ou seja, os colaboradores,

os clientes e a cadeia de suprimentos. Contar com empresas fornecedoras lideradas por mulheres é fundamental para a construção de um mercado mais sustentável, justo e inovador.

Ao promover o empreendedorismo feminino por meio das compras corporativas, será possível observar benefícios tangíveis para as organizações e para as fornecedoras, gerando impacto positivo e impulsionando a economia e o desenvolvimento sustentável. E, para que isso aconteça, é fundamental agir de forma intencional em processos de contratação de fornecedores e na revisão dos requisitos para formalização de contrato. Para que haja mudanças significativas, as empresas devem assumir essa responsabilidade e incorporar esse compromisso aos objetivos do negócio.





No Guia Corporativo de Compras Sensíveis a Gênero, da ONU Mulheres, é destacado que o investimento em negócios liderados por mulheres significa uma “economia inteligente”. Isso porque essas empresas contribuem significativamente para a economia e representam uma oportunidade comercial imbatível, já que 34% das organizações que diversificam sua base de fornecedores relatam impacto positivo nos lucros (dado do Conselho Nacional de Negócios liderados por Mulheres nos EUA, de 2015).

Outro ponto é a flexibilidade e agilidade que trazem as empresas pertencentes a mulheres, algo que ficou ainda mais evidente durante a pandemia da covid-19. Em 2020, quando o cenário mundial foi alterado drasticamente, essas empresárias puderam se adaptar mais rapidamente que fornecedores de grande porte, alterando sua proposta de valor quando foi necessário.

PORTANTO, CRIAR UMA CADEIA DE FORNECEDORES DIVERSA É UMA AÇÃO QUE APRESENTA VANTAGENS PARA TODAS AS PARTES ENVOLVIDAS. TAMBÉM CONTRIBUI PARA A BOA REPUTAÇÃO DA MARCA, ALGO QUE VEM GANHANDO MUITA IMPORTÂNCIA, CONSIDERANDO QUE OS CONSUMIDORES, COLABORADORES E CLIENTES CORPORATIVOS ESTÃO CADA VEZ MAIS PREOCUPADOS COM A RESPONSABILIDADE SOCIAL DAS EMPRESAS.

Além disso, segundo uma pesquisa da Vazquez & Sherman, quando as mulheres ficam sabendo que determinada organização apoia empresas administradas por mulheres: 78% experimentarão os produtos ou serviços daquela empresa; 80% consolidarão sua lealdade à marca; e mais da metade dará à empresa uma segunda chance caso o produto ou serviço não atenda às suas expectativas.



CENÁRIO ATUAL DO MERCADO

As pequenas e médias empresas são um componente crucial para uma economia sólida. No Brasil, elas são as principais geradoras de vagas de emprego. Segundo uma pesquisa do Sebrae, de 2021, esse setor foi responsável por criar 76% das vagas de emprego nos 15 meses anteriores ao período da pesquisa, e correspondem a 30% do valor adicionado ao PIB do país, segundo estudo do Sebrae e FGV.

O cenário empreendedor no Brasil é próspero, mas, quando se trata de empresas lideradas por mulheres, as barreiras são muito maiores. As mulheres estão à frente de apenas 34% dos negócios no Brasil, segundo pesquisa recente do Sebrae. E existem diversas razões para que o número de empreendedoras seja menor em relação aos homens, como o acesso a capital financeiro, acúmulo de funções além das atividades profissionais, como cuidados com a casa, filhos e família, e o acesso ao desenvolvimento.



BARREIRAS DE ACESSO A FINANCIAMENTOS E INVESTIMENTOS

Segundo pesquisa da EY, empresas que começam com capital mais alto têm mais chances de obter melhor desempenho e as mulheres, em sua maioria, iniciam seus negócios com baixo capital, muitas vezes por terem menos acesso a financiamentos do que os homens. Muitas instituições financeiras consideram que empréstimos para mulheres tendem a ter mais riscos, mais custo e menos retorno financeiro. E essa barreira prejudica o crescimento de negócios liderados por mulheres e até desestimula sua continuidade e expansão.

2 ACÚMULO DE TAREFAS DOMÉSTICAS E DE CUIDADO COM A FAMÍLIA

Mulheres assumem mais de 76% do trabalho não remunerado – como cuidar dos filhos, da casa e da família. E esse trabalho consome, em média, 4 horas e 25 minutos do seu dia. Este trabalho invisível, constante e não remunerado de gerenciar, planejar e executar tarefas, na maior parte dos casos, recai sobre a mulher e se transforma numa imensa carga mental. E esta é uma das principais razões pelas quais negócios liderados por mulheres tendem a se desenvolver de forma mais lenta do que de homens, que, majoritariamente, não se encarregam dessas funções.

3 BARREIRAS NAS CONEXÕES DE NEGÓCIO

Ao longo dos anos, as mulheres empreendedoras têm vencido diversos desafios que as impediam de se conectar com grandes corporações e estabelecer relações sólidas de trabalho. Mas ainda existem obstáculos para que elas se aproximem dessas empresas. Ações como a da Organização Brasileira de Mulheres Empresárias, que promove networking entre empreendedoras e potenciais compradores e treinamentos, são essenciais para que elas possam acessar esses contatos e evoluir para parcerias profissionais.





**POR QUE É
IMPORTANTE
PROMOVER
ESSE TEMA**



Atualmente, empresas lideradas por mulheres contribuem significativamente para a economia mundial, mas seu potencial ainda não é explorado ao nível máximo. Um estudo feito pelo Hackett Group concluiu que organizações que apostam na diversidade de fornecedores e fornecedoras não deixam de economizar nas compras ao fazê-lo.

Porém, são muitos os desafios institucionais no que tange a participação de mulheres nessas negociações. No Brasil, as empresas se encontram em níveis de avanço diferentes, algumas pioneiras já têm bons resultados e conseguem visualizar uma cadeia mais diversa, mas a maioria ainda está nos primeiros passos para a mudança. É importante **reforçar a necessidade de promover esse tema** e incentivar que cada vez mais organizações assumam o compromisso de ter um olhar crítico para sua cadeia de valor e a partir disso criar ações intencionais para acelerar o avanço.



**BOAS PRÁTICAS
PARA AUMENTAR
A CONTRATAÇÃO
DE NEGÓCIOS
LIDERADOS POR
MULHERES**

Para empresas lideradas por mulheres, a oportunidade de se tornar um fornecedor de grandes corporações é um catalisador para o crescimento e desenvolvimento do negócio. Elas já começam essa jornada em desvantagem, comparado às empresas lideradas por homens, portanto, é fundamental rever processos contratuais e de busca por fornecedores para que elas também sejam vistas e consideradas como possíveis parceiras. Por isso, elencamos aqui as melhores práticas para avançar nesse tema.



OTIMIZAR PROCESSOS DE CONTRATAÇÃO

Este é um passo importante para abrir portas para essas empresas. O modelo de contratação atual na cadeia de suprimentos tende a ser extremamente burocrático e custoso, o que gera ainda mais barreiras para mulheres empreendedoras ingressarem nesse mercado. Simplificar o processo, além de reduzir os custos e o tempo dedicado, permite que as organizações ampliem sua rede de fornecedores e deem espaço para negócios diversos.



FLEXIBILIZAR PRAZOS DE PAGAMENTO

Muitas corporações costumam pagar 90 ou 120 dias depois que o serviço foi entregue, uma prática que muitas vezes prejudica as empresas pertencentes a mulheres, que não podem esperar tanto tempo para ter esse retorno. Uma boa prática é que as corporações flexibilizem seus prazos de pagamento para 30 ou 60 dias, facilitando assim o fluxo de caixa e a operação dessas empresas.



3 ESTABELECE CRITÉRIOS JUSTOS E CONDIZENTES

Para a contratação de fornecedores, as grandes empresas possuem requisitos que, muitas vezes, vão além do que seria realmente necessário para garantir que o serviço prestado fosse adequado. Pequenas empresas, principalmente as lideradas por mulheres, têm dificuldade de preencher todos os requisitos e isso muitas vezes acaba com a possibilidade de um contrato de prestação de serviço.

Além disso, é importante se atentar ao critério de preço. É comum as grandes organizações fazerem concorrências e selecionarem a proposta que prometa entregar o que for necessário pelo menor preço. E, muitas vezes, pequenas empresas lideradas por mulheres não conseguem competir quando o preço é o fator predominante nos critérios de seleção. Nesse contexto, as empresas contratantes acabam ignorando os custos do ciclo de vida associados às compras, mas também deixam passar muitas soluções inovadoras oferecidas por esses negócios.



4 AMPLIAR REDE DE RELACIONAMENTO

Para os fornecedores, ter uma rede de relacionamento com clientes em potencial é fundamental para que entendam as necessidades do cliente e tenham a oportunidade de divulgar seus produtos e serviços. E, para mulheres, a perspectiva de ter que criar relacionamentos com compradores corporativos pode ser mais desafiadora do que para homens.

Para isso, é importante contar com o apoio iniciativas que atuam especificamente na capacitação e desenvolvimento de fornecedores liderados por mulheres para adentrar nessa rede de relacionamentos. Uma referência internacional para isso é a WEConnect International, ONG que capacita e prepara empresárias, para que sejam mais competitivas e aumentem suas perspectivas de negócios com grandes multinacionais. Também é a única no Brasil a oferecer a certificação “Empresa de Mulher”, processo que avalia e formaliza se uma empresa pertence a uma ou mais mulheres em pelo menos 51%, de

acordo ao padrão universal reconhecido pelas equipes de compras das principais corporações globais.

Considerando que ter acesso a redes de relacionamentos também é uma barreira para empresas pertencentes a mulheres, a WEConnect International também conecta as empresárias de sua rede com grandes corporações (além de conectá-las com outras empresárias), facilitando assim seu acesso a processos de compras para que possam obter mais oportunidades e expandir seus negócios.

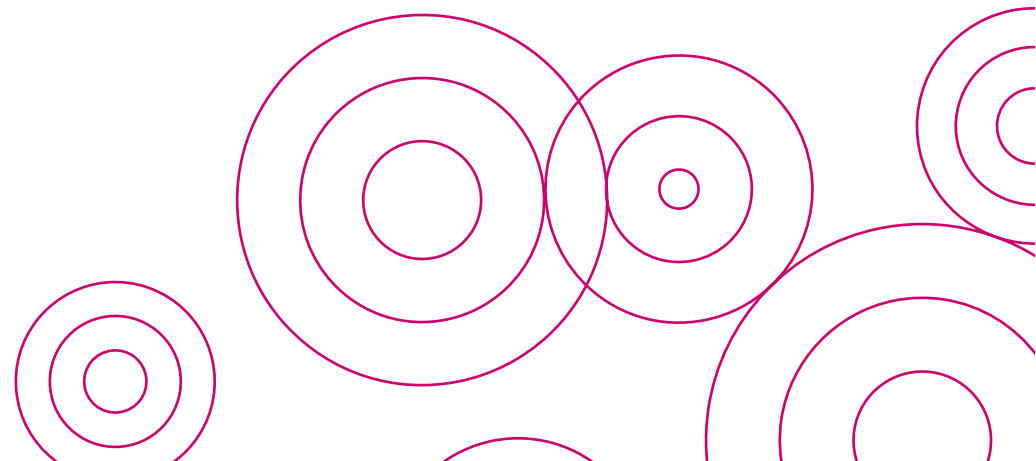
Além da WEConnect International, grandes empresas no Brasil podem contar com a Integrare, que ajuda empresas pertencentes a grupos minorizados e busca gerar oportunidades iguais negócio dentro das corporações. E também o Instituto Rede Mulher Empreendedora, uma organização sem fins lucrativos com foco em causas sociais, políticas públicas e mulheres em situação de vulnerabilidade social, que atua fomentando a geração de renda da mulher, através do empreendedorismo e empregabilidade.



5 DESENVOLVER FORNECEDORES

Para além das ações de identificar e eliminar as barreiras que impedem as empresas lideradas por mulheres chegarem à cadeia de suprimentos das grandes empresas, estas contratantes podem investir em setores para desenvolver negócios capazes de atendê-las. A fim de realmente avançar na jornada de criação de uma cadeia mais diversa, elas precisam fazer mais que simplesmente abrir portas. Precisam desenvolver a capacidade dessas empresas de competir e serem bem-sucedidas como fornecedoras.

Investir em programas de assistência, mentoria empresarial, infraestrutura e apoio financeiro reflete diretamente no desenvolvimento desses pequenos negócios. Esta é uma forma de encorajar mulheres a buscarem oportunidades em grandes empresas, e assim essas corporações ampliam seu leque de opções de fornecedores, consequentemente abrem mais oportunidades para inovações e bons resultados nos negócios.



DIVERSIDADE NA CADEIA DE SUPRIMENTOS

QUER SABER MAIS?

Acesse nosso **banco de práticas**
e ouça nosso podcast **MM360Cast**.

Se preferir, envie um e-mail para
contato@movimentomulher360.com.br

WeConnect

cribeiro@weconnectinternational.org

weconnectinternational.org

[@weconnect_international_brasil](https://www.instagram.com/weconnect_international_brasil)

+Mulher
360
MOVIMENTO EMPRESARIAL
PELO DESENVOLVIMENTO
ECONÔMICO DA MULHER

WEC  nnect
INTERNATIONAL