



Sejam bem-vindas!



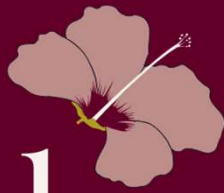
O Sistema Fecomércio MG, formado pela Fecomércio, Sesc, Senac e a Confederação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) o qual tem por objetivo promover o comércio mineiro e contribuir, principalmente, com o desenvolvimento social e econômico de Minas Gerais através da promoção da saúde, educação, cultura, do esporte, lazer e social. Além de oferecer apoio ao setor por meio de consultorias, benefícios, produtos e serviços especializados. Desde 1938, a Fecomércio MG é a representante máxima do setor terciário em Minas Gerais, acompanhando as transformações no comportamento do consumidor e ajudando as empresas a se reinventarem. Com 54 sindicatos filiados, a Fecomércio MG representa mais de 740.000 empresas do setor terciário em 853 cidades mineiras. Oferece produtos e serviços voltados ao desenvolvimento dos negócios e atua para defender os interesses do setor, requisitar melhores condições tributárias e celebrar convenções coletivas de trabalho.

O cenário atual revela o papel do empreendedorismo feminino na economia brasileira e mineira, representando uma parcela expressiva e dinâmica do tecido empresarial. No entanto, essas empreendedoras enfrentam desafios significativos no seu dia a dia, desde questões operacionais até complexidades

tributárias, de crédito, desafios de gestão, entre outros. Posto esse panorama e, pensando nos desafios que o Empreendedorismo Feminino enfrenta que a Fecomércio-MG, criou o Programa Fé Nelas.

O Programa é sustentado pelos pilares e pela expertise social e educacional do Sesc e do Senac, com o propósito de apoiar mulheres em suas diversas jornadas de desenvolvimento. Ele acolhe desde mulheres em situação de vulnerabilidade, desempregadas, trabalhadoras informais, mães, mulheres 50+, microempreendedoras individuais (MEI) e gestoras de micro e pequenas empresas, oferecendo inclusão, capacitação, conexões estratégicas e oportunidades reais de crescimento. Além disso, o Fé Nelas busca, por meio de um ecossistema integrado e colaborativo com múltiplos parceiros, impulsionar e fortalecer o empreendedorismo feminino, contribuindo para a geração de emprego e renda, o aumento da produtividade e o desenvolvimento das mulheres em todo o estado de Minas Gerais.

Fé Nelas



Fecomércio MG

Sesc

Senac

Sindicatos
Empresariais

Sistema Comércio





Fé
Nelas

METAS COM PROPÓSITO

Aula 01

Por que esta aula existe

Porque o lucro só se sustenta quando a empreendedora sabe por que faz o que faz. Sem clareza de propósito, a gente vive apagando incêndios e esquecendo do futuro. Nesta aula, você vai descobrir o que te move, como transformar isso em metas reais e como usar o propósito como ferramenta de planejamento.

O que você vai aprender

- Entender o que é propósito e o que é meta.
- Compreender por que tantas mulheres empreendem por necessidade.
- Refletir sobre desigualdade de renda e propósito social.
- Criar sua primeira meta com base no seu propósito pessoal.

Como vamos aprender

Com dados reais, exemplos de vida, e um exercício de autoconhecimento simples e profundo.

Resultado esperado

Você sairá desta aula com um mapa do seu propósito e uma primeira meta financeira alinhada a ele.

“Professora, eu sempre escuto que o lucro vem quando a gente encontra o propósito...que é preciso saber quais são nossas forças e fraquezas. Mas, sinceramente, eu nunca tive tempo pra pensar no que nasci pra fazer. Eu comecei a empreender pra sobreviver, fiz o que dava, do jeito que dava. Estudei quando pude, como pude, e tento fazer o meu melhor todos os dias. Só que, quando escuto que tudo depende de conhecer o propósito, eu fico desanimada... parece que tô sempre atrasada, como pessoa e como profissional.”

Fé
Nelas



40%

Brasil mantém cerca de 4 em 10 empreendedores iniciando por necessidade.

49%

Empreendem por necessidade

50%

Indicador máximo de empreendedorismo por necessidade durante a crise sanitária.

Fé
Nelas



Fonte: GEM Global Report 2024

40% — Brasil mantém cerca de 4 em 10 empreendedores iniciando por necessidade.

Fonte: GEM Global Report 2024/2025 (link oficial). [GEM Global Entrepreneurship Monitor](#)

Este dado mostra que começar a empreender “porque precisou” é a realidade de milhões de brasileiras. Ao reconhecer que a necessidade é comum, abrimos espaço para construir propósito e transformar “sobrevivência” em direção consciente para o negócio.

49% — Empreendem por necessidade.

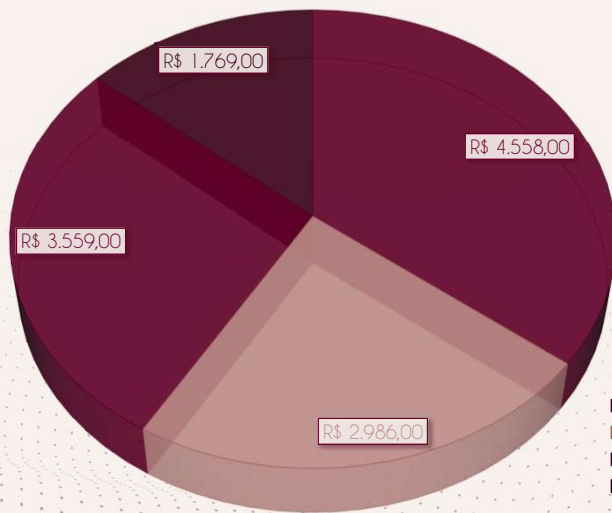
Fonte: GEM Global Report 2021/2022 (cobre o ano de 2021).

Ao redor da pandemia, a motivação por necessidade cresceu. Isso explica por que tantas de nós começamos sem planejamento de propósito e reforça a importância desta aula: alinhar por que fazemos ao como vamos sustentar o lucro com sentido.

50% — Indicador máximo de empreendedorismo por necessidade durante a crise sanitária.

Fonte: GEM Global Report 2020/2021 (cobre o ano de 2020).

No auge da crise, a necessidade atingiu seu ponto mais alto, o que ajuda a entender sentimentos de cansaço e improviso. A partir daqui, nosso passo é resgatar o propósito e convertê-lo em metas práticas que estabilizem o caixa e a vida.



-21%

Mulher Branca

-34%

Homem Negro

-61%

Mulher Negra

■ HOMEM BRANCO
■ HOMEM NEGRO
■ MULHER BRANCA
■ MULHER NEGRA

Fonte: Sebrae (2023)
Gráfico Feito pela Autora

6

Fonte: SEBRAE (2023). *Relatório de Empreendedorismo Negro no Brasil* – <https://datasebrae.com.br>

Renda dos Empreendedores

Homem branco – R\$ 4.558,00

Homem negro – R\$ 2.986,00

Mulher branca – R\$ 3.559,00

Mulher negra – R\$ 1.769,00

Esses números revelam uma verdade que atravessa gerações: a desigualdade de renda no Brasil não é pontual, ela é estrutural. As mulheres, especialmente negras e periféricas, continuam empreendendo sem o mesmo ponto de partida, carregando nas costas a herança de um país que ainda remunera de forma diferente o gênero e a cor. Isso não é coincidência, é construção histórica.

Por isso, para muitas mulheres, falar de propósito ou de sonho parece distante. Enquanto a luta diária é para pagar o aluguel, colocar comida na mesa e garantir segurança para a família, o espaço do sonho vai sendo adiado. Na Pirâmide de Maslow, o propósito só floresce quando as necessidades básicas e de segurança estão atendidas. Em contextos de desigualdade, esse topo

parece inalcançável, não por falta de capacidade, mas por falta de estrutura.

É exatamente aí que sonhar se torna um ato revolucionário. Em realidades desiguais, sonhar não é algo simples, nem óbvio. É quase um luxo. E ainda assim, toda mulher que chega até este curso, que escolhe acessar conhecimento e olhar para si com intenção, já está rompendo um ciclo. Já está dizendo que a sobrevivência não é o único destino possível.

Transformar consciência em ação é sair do modo de sobrevivência e entrar no campo da liberdade. É começar a construir escolhas onde antes só havia urgência. É criar futuro onde antes só existia repetição.

Falar de propósito, portanto, não é luxo. É justiça. O propósito não nasce isolado, ele é coletivo. Cada negócio liderado por uma mulher carrega mais do que geração de renda. Ele carrega reparação, avanço social e possibilidade. Prosperar, nesse contexto, não é só crescer financeiramente. É corrigir desigualdades históricas com a coragem de existir, produzir e seguir em frente com dignidade.



A palavra japonesa Ikigai (生き甲斐) significa literalmente “razão de ser” ou, em uma tradução mais poética, “aquilo que faz a vida valer a pena”.

O Ikigai é o ponto de encontro entre quem você é, o que você ama, o que o mundo precisa e o que te sustenta. Ele não é um conceito abstrato. É uma forma concreta de entender por que você levanta todos os dias e como pode viver com mais sentido, equilíbrio e dignidade.

O primeiro círculo representa o que você ama fazer. Aquilo que te faz perder a noção do tempo, que te dá prazer, que acende algo dentro de você. Pode ser algo simples, como cozinhar, organizar, cuidar, criar, ensinar, cantar. Aqui mora a paixão. É o espaço onde o coração fala mais alto. Mas quando a vida fica apenas nesse lugar, surge uma alegria que não se sustenta. É quando a gente ama o que faz, mas o dinheiro não acompanha. O amor é essencial, mas não pode ser o ponto final.

O segundo círculo representa o que você faz bem. Aquilo que parece natural para você, mas que tem muito valor para os outros. Pode ser ouvir, comunicar, cuidar, resolver problemas, vender, costurar, liderar, organizar. Esse é o campo da vocação. É onde vivem suas competências, seus dons, aquilo que já existe em você. Mas quando ficamos apenas aqui, surge uma sensação silenciosa de frustração. A gente sabe que é boa no que faz, mas não sente impacto real. É como viver abaixo do próprio potencial.

O terceiro círculo representa o que o mundo precisa. São as dores que te tocam, as causas que te movem, as pessoas que você quer alcançar com o seu trabalho. Pode ser apoiar mulheres, inspirar jovens, cuidar de idosos, educar, curar, levar beleza e dignidade. Esse é o campo da missão, o olhar social do Ikigai. Mas quando ficamos só aqui, o coração fica cheio e o bolso vazio. É entusiasmo misturado com medo. Muitas de nós já passamos por esse lugar.

O quarto círculo representa aquilo pelo qual você pode ser paga. É o que sustenta o seu negócio, o que paga as contas e garante autonomia. É a sua profissão, o serviço ou produto que transforma talento em renda. Mas quando a vida se limita apenas a isso, surge o conforto com vazio. Tudo está pago, mas o sentido falta. Trabalha-se muito, mas a alma cansa.

Agora olhe para as interseções, para os lugares onde esses círculos se encontram. Quando o que você ama se encontra com o que você faz bem, nasce a paixão. Quando o que você ama se encontra com o que o mundo precisa, nasce a missão. Quando o que você faz bem se une ao que pode ser cobrado, nasce a profissão. E quando o que o mundo precisa se encontra com o que gera renda, nasce a vocação. Todos esses caminhos são importantes e legítimos, mas nenhum deles sozinho leva ao centro.

Existem pontos que precisam ser evitados. Alegria sem prosperidade. Conforto com sentimento de vazio. Entusiasmo com incerteza. Satisfação acompanhada de sensação de inutilidade. Esses estados mostram desequilíbrio entre os círculos.

No centro está o Ikigai. O ponto onde prazer, talento, utilidade e sustento convivem. É quando o seu trabalho faz bem para você, para o outro e para o mundo, e ainda paga as contas com dignidade. Aqui, lucro e propósito caminham juntos. O negócio deixa de ser apenas uma forma de sobreviver e passa a ser uma forma de existir com sentido.

Nas bordas do desenho existem quatro tipos de vida (1 – 2 – 3 – 4). A vida baseada apenas no que se ama é prazerosa, mas frágil. A vida baseada apenas no que o mundo precisa é útil, mas cansativa. A vida baseada apenas no que paga é estável, mas pode ser vazia. A vida baseada apenas no que se faz bem é nobre, mas muitas vezes solitária. O Ikigai é o centro onde todas essas vidas se encontram, onde há prazer, contribuição, segurança e sentido ao mesmo tempo.

E aqui eu quero te dizer algo com verdade. Muitas mulheres no Brasil nunca tiveram a chance de pensar no próprio Ikigai. A vida foi urgente demais, as contas foram altas demais e o tempo para sonhar nunca apareceu. Sonhar, para muita gente, é um luxo. Antes do sonho vem a necessidade de comer, de dormir em paz, de estar segura.

Mas quando uma mulher chega até aqui, olha para dentro e decide descobrir o próprio propósito, ela está dizendo algo muito poderoso. Ela está dizendo que merece viver com sentido. Que merece prosperar com dignidade. E cada mulher que transforma o próprio trabalho em expressão de quem ela é ajuda a curar uma estrutura inteira de desigualdade.

Por isso, o seu Ikigai não é só seu. Ele carrega a história das que vieram antes e abre caminho para as que ainda virão.

FERRAMENTAS

- Inteligências Artificiais - Chatbots
- Mapas Mentais
- Cadernos, lápis e borracha



IKIGAI com IA (chatbots)

- **PASSO 1** – abrir o chatbot: pode ser ChatGPT (app ou web) ou Copilot no navegador/WhatsApp corporativo (se tiver).
- **PASSO 2** – gerar rascunhos dos 4 círculos

Copie e cole este comando (prompts prontos):

(A) O que eu amo fazer: Liste 10 atividades que eu amo fazer no meu trabalho e na vida. Depois, transforme essa lista em 1 frase curta que comece com: Eu amo...

(B) O que eu faço bem: Liste 10 coisas que eu faço bem (técnicas e humanas) com exemplos. Depois, faça 1 frase curta que comece com: Eu sou boa em...'

(C) O que o mundo precisa: Liste 10 dores/reais necessidades do meu público. Depois, faça 1 frase curta que comece com: O mundo precisa que eu...

(D) Pelo que eu posso ser paga: Liste 10 ofertas (produtos/serviços/resultados) pelas quais clientes pagam. Depois, faça 1 frase curta que comece com: As pessoas me pagam por...

PASSO 03 – CONSTRUIR A FRASE-CENTRO (IKIGAI)

Cole este comando:

Usando as quatro frases que escrevemos (Eu amo..., Eu sou boa em..., O mundo precisa..., As pessoas me pagam por...), escreva 3 propostas de frase-centro do meu IKIGAI com até 15 palavras, claro e verdadeiro.

PASSO 4 – CHECAGEM DE REALIDADE

- Filtro Maslow: minha frase respeita minhas necessidades de segurança (tempo, saúde, renda mínima)?
- Filtro do bolso: existe alguém pagando hoje ou disposto a pagar por esse resultado?

Se algum filtro falhar, peça ajuste: Ajuste minha frase-centro para garantir segurança financeira mínima de R\$ X/mês e tempo de cuidado com minha família.

PASSO 5 – 1 META PRÁTICA (SMART)

Crie 1 meta SMART de 30 dias coerente com minha frase-centro e uma tarefa semanal.

Exemplo: Meta 30 dias: “Vender 8 atendimentos de organização financeira de R\$ 500.”
Tarefas semanais: roteiro de stories, lista de interessadas, 2 lives curtas, 1 depoimento.

2) IKIGAI COM MAPAS MENTAIS (COGGLE, MINDMEISTER)

Serve para visualizar tudo de uma vez e enxergar conexões.

Passo 1 – centro: Crie um mapa e escreva no centro: “MEU IKIGAI”.

Passo 2 – 4 ramos principais:

- O que amo
- O que faço bem
- O que o mundo precisa
- Pelo que me pagam

Passo 3 – Preencher (5 a 10 itens por ramo): Seja específica: “faço bem bolo sem glúten”; “o mundo precisa de preço justo e clareza”.

Passo 4 – Marcar interseções: Ligue itens que se cruzam:

- Paixão: amo + faço bem
- Missão: amo + mundo precisa
- Profissão: faço bem + pagam
- Vocação: mundo precisa + pagam

Passo 5 – Achar o centro

Circule os pontos onde mais linhas se encontram.

- escreva 3 versões de frase-centro.
- escolha 1 e copie para seu caderno.

Passo 6 – 1 meta prática: Do ramo “pelo que me pagam”, escolha uma oferta e

descreva: o que é, para quem, preço, entrega, prova (depoimento/antes-depois).
transforme em meta de 30 dias com 4 marcos semanais.

3) IKIGAI NO CADERNO (LÁPIS E BORRACHA)

O processo começa com o **Passo 1**, que é desenhar o diagrama: faça quatro círculos que se cruzam formando uma flor. Em seguida, rotule cada um: no topo, escreva "O que eu amo"; à esquerda, "O que eu faço bem"; à direita, "O que o mundo precisa"; e embaixo, "Pelo que me pagam".

O **Passo 2** exige que você preencha livremente e sem julgamentos cada um desses quatro círculos (dedique 5 minutos por círculo). Você pode incluir elementos como trabalho, casa, igreja, comunidade e talentos escondidos.

No **Passo 3**, você deve sublinhar a ouro os três itens de cada círculo que mais te emocionam. Depois, passe um marca-texto onde existem pares que se encontram, ou seja, nas quatro intersecções entre os círculos.

O **Passo 4** é dedicado à criação da frase-centro (o IKIGAI). No centro do diagrama, escreva três tentativas de frases que comecem com: "Meu propósito é...", "Eu estou aqui para..." ou "Eu existo para..."

Chegando ao **Passo 5**, que trata de "realidade e cuidado", anote ao lado o seu tempo disponível, a renda mínima necessária e os limites de saúde. Este passo é crucial para ajustar a frase-centro, garantindo que ela se encaixe na sua vida real e sendo justo consigo mesmo.

Por fim, o **Passo 6** consiste em definir uma meta e um compromisso. Escolha uma ação para esta semana, como "abrir a agenda", "postar uma oferta" ou "ligar para 5 clientes", e escreva um compromisso formal: "Eu me comprometo a ___ até ___."

Existe, ainda, um modelo pronto para preenchimento e colagem em seu *slide* ou caderno, onde você sintetiza os pontos-chave: "Eu amo: ...", "Eu faço bem: ...", "O mundo precisa: ...", "As pessoas me pagam por: ...", a "Minha frase-centro (IKIGAI): ..." e, finalmente, sua "Minha meta de 30 dias: ...".