



RELISE

ESTEREÓTIPOS E DISCRIMINAÇÃO DE GÊNERO NO FINANCIAMENTO DE ORGANIZAÇÕES SOCIAIS VOLTADAS PARA AS MULHERES¹

*STEREOTYPES AND GENDER DISCRIMINATION IN FUNDING SOCIAL
ORGANIZATIONS FOCUSED ON WOMEN*

Vânia Maria Jorge Nassif²

Alice Salvo Sosnowski³

RESUMO

Este artigo tem por objetivo apresentar uma análise dos estereótipos e discriminação de gênero enfrentados por organizações sociais focadas no empreendedorismo feminino, tendo como estudo de caso o Instituto Rede Mulher Empreendedora (IRME) e os obstáculos que enfrenta para capacitar mulheres em situação de vulnerabilidade econômica e apoiar a geração de renda. Por meio de uma metodologia que combina análise de dados internos do IRME, estudos externos e entrevistas com suas líderes, o trabalho demonstra como a organização, ao desenvolver metodologias e estratégias inovadoras para superar as dificuldades na captação de recursos, comprova que investir no potencial feminino não apenas impulsiona o desenvolvimento econômico, mas também gera projetos de significativo impacto social. O estudo evidencia as desigualdades de gênero presentes no ecossistema de financiamento de organizações sociais, revelando os desafios estruturais que dificultam a promoção do empoderamento feminino e destacando a necessidade urgente de superar os estereótipos de gênero que limitam o acesso a recursos para iniciativas voltadas ao desenvolvimento socioeconômico das mulheres.

Palavras-Chave: organização social, financiamento, impacto social, desigualdade de gênero, estereótipos, mulheres empreendedoras.

¹ Recebido em 29/07/2025. Aprovado em 06/08/2025. DOI: doi.org/10.5281/zenodo.17062393

² Universidade Nove de Julho. vania.nassif@gmail.com

³ IED São Paulo. alicesalvo@gmail.com



RELISE

231

ABSTRACT

This article aims to analyze the gender stereotypes and discrimination faced by social organizations focused on female entrepreneurship, using the Rede Mulher Empreendedora Institute (IRME) as a case study. It examines the obstacles the organization encounters in empowering women in situations of economic vulnerability and supporting income generation. Through a methodology that combines analysis of IRME's internal data, external studies, and interviews with its leaders, the study demonstrates how the organization, by developing innovative methodologies and strategies to overcome fundraising challenges, proves that investing in women's potential not only drives economic development but also generates projects with significant social impact. The study highlights the gender inequalities present in the funding ecosystem for social organizations, revealing the structural challenges that hinder the promotion of women's empowerment and emphasizing the urgent need to overcome gender stereotypes that limit access to resources for initiatives aimed at women's socioeconomic development.

Keywords: social organization, funding, social impact, gender inequality, stereotypes, women entrepreneurs.

INTRODUÇÃO

O objetivo principal deste artigo é refletir criticamente sobre estereótipos e discriminação de gênero no financiamento de organizações sociais cujo trabalho final se concentra no público feminino. O objeto de análise será o Instituto Rede Mulher Empreendedora (IRME), uma organização da sociedade civil sem fins lucrativos NGO criada em 2017 na cidade de São Paulo – Brasil, que tem como foco a empregabilidade feminina e a geração de renda para mulheres empreendedoras, especialmente aquelas em situação de vulnerabilidade social. Reconhecendo a urgência de enfrentar os problemas sociais e as desigualdades globais, o IRME alinha seu propósito com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), especificamente aqueles relacionados à Igualdade de Gênero (ODS5), Redução das Desigualdades (ODS10) e Parcerias e Meios de Implementação (ODS17).



RELISE

232

O Instituto também é responsável pela mais importante pesquisa anual sobre empreendedorismo feminino no Brasil. O IRME trabalha em parceria com organizações como a ONU Mulheres, instituições governamentais que apoiam as causas das mulheres e mais de 280 ONGs locais, além de fundações internacionais como Google.org, Mapfre Foundation e Visa Foundation. Os dados mais recentes do Relatório Anual de Atividades mostram que o IRME arrecadou mais de oito milhões de reais em 2024, sendo 5 milhões em projetos feitos com grandes empresas, 217 mil reais de doações de pessoas físicas e pouco mais de 162 mil reais de doações de pessoas jurídicas.

O financiamento é buscado nacionalmente e internacionalmente com organizações interessadas em desenvolver projetos sociais conjuntos, mas também vem de lucros doados por empresas em momentos específicos, como o Mês da Mulher/Mãe/Empreendedorismo Feminino. Para atingir pessoas físicas, o IRME utiliza o trabalho de plataformas colaborativas de doação. Com os recursos captados, o IRME utiliza metodologias inovadoras em seu trabalho, desenvolvendo competências socioemocionais (soft skills) e técnicas (hard skills) voltadas para a capacitação empreendedora e empregabilidade de mulheres.

Embora haja crescente reconhecimento do empreendedorismo feminino como solução social no contexto da desigualdade econômica (NASSIF et al. 2025), ainda é necessário compreender por que ele não atrai doações e financiamentos com a mesma intensidade. Através de entrevistas com a fundadora e atual diretora-presidente do IRME, bem como com a diretora de programas e captação de recursos, e por meio da análise documental, este artigo oferece uma análise crítica do financiamento das organizações do terceiro setor e sugere alternativas para melhorar essa situação.



RELISE

EVIDÊNCIA DE PESQUISA

A busca por soluções e a promoção de mudanças positivas são as principais metas das organizações sociais, que atendem a necessidades sociais, culturais, ambientais e comunitárias. Focando em causas humanitárias, educacionais, de saúde, ambientais, entre outras, essas entidades, frequentemente sem fins lucrativos, desempenham um papel vital na promoção do bem-estar social e na resolução de questões comunitárias (STEPHAN et al., 2016).

Operando em ecossistemas empreendedores, as organizações sociais impulsionam a inovação e o crescimento. Esses sistemas interconectados incluem cultura favorável, desenvolvimento de capital humano, exploração de novos mercados, suporte institucional, infraestrutura e financiamento (BRUSH et al., 2019). Atuando de forma interdependente, atores e instituições exercem influência mútua, sendo o conceito de ecossistemas uma expressão do crescente interesse em promover o empreendedorismo por meio de programas e políticas (ACS et al., 2017).

Uma discussão importante é a relação entre estereótipo, discriminação e financiamento. Segundo Brush et al. (2019), estereótipos de gênero podem influenciar a percepção de credibilidade e competência das mulheres empreendedoras e afetar suas chances de obter financiamento para seus empreendimentos. É fato que a discriminação de gênero no financiamento é uma das dificuldades enfrentadas pelas empreendedoras para conquistar espaço e recursos em um contexto masculinizado, onde a cultura é fortemente focada no patriarcado. Práticas discriminatórias limitam o acesso das mulheres a recursos financeiros, como empréstimos e investimentos, prejudicando suas oportunidades de crescimento e sucesso nos negócios (BRUSH et al., 2009).

Exemplos de discriminação de gênero no financiamento incluem taxas de juros mais altas para mulheres empreendedoras em comparação com



RELISE

homens, exigências mais rigorosas para comprovação de capacidade financeira e menor disponibilidade de capital de investimento. Essas barreiras financeiras dificultam o desenvolvimento e a expansão dos negócios liderados por mulheres, perpetuando a desigualdade de gênero no empreendedorismo (COLEMAN, 2019).

Além disso, é importante discutir os avanços e desafios enfrentados por mulheres à frente de organizações sociais (CORRÊA et al., 2024). Mulheres têm desempenhado um papel fundamental na liderança de organizações sociais, buscando soluções para questões sociais e promovendo mudanças positivas. No entanto, elas ainda enfrentam obstáculos, como a falta de acesso a recursos financeiros e a sub-representação em cargos de liderança, o que limita seu impacto e influência (DÍAZ-GARCÍA et al., 2016).

É importante ressaltar que a superação dos desafios enfrentados pelas mulheres em relação ao financiamento não é apenas uma questão de justiça social, mas também de benefício econômico. Estudos têm mostrado que a igualdade de gênero no empreendedorismo pode impulsionar o crescimento econômico, a inovação e a criação de empregos (COLEMAN, 2019). Portanto, investir em políticas e programas que promovam a igualdade de gênero no acesso a recursos financeiros é uma estratégia inteligente e benéfica para a sociedade como um todo.

Para além dessas conquistas, é importante compreender as barreiras que os negócios das mulheres enfrentam, refletir e propor soluções de como enfrentá-las para que o ecossistema empreendedor alavanque o poder econômico, sobretudo das mulheres, a fim de promover o crescimento e a consecução das metas de desenvolvimento (AHMAD & MUHAMMAD ARIF, 2015).

As mulheres enfrentam desafios significativos para obter créditos e financiamentos para seus empreendimentos devido a estereótipos de gênero



RELISE

arraigados e práticas discriminatórias. Essas barreiras, de modo geral e, mais especificamente, as financeiras, limitam suas oportunidades de crescimento e sucesso nos negócios, perpetuando a desigualdade de gênero no empreendedorismo.

Em um contexto em que organizações sociais focadas no público feminino buscam obter financiamento, estratégias de superação se tornam cruciais. A criação de fundos de investimento específicos para mulheres empreendedoras, por exemplo, é uma abordagem que tem sido utilizada para enfrentar os desafios de financiamento discriminatório (BRUSH et al., 2019). Além disso, campanhas de conscientização e educação sobre a importância da igualdade de gênero no empreendedorismo podem ajudar a mudar as práticas e atitudes (DÍAZ-GARCÍA et al., 2016).

No empreendedorismo social, a diferença de gênero é reduzida, visto que os valores defendidos pelos empreendimentos sociais têm forte identificação com as mulheres devido a papéis e estereótipos. Mulheres desempenham papel crucial nesses empreendimentos, preenchendo lacunas deixadas por instituições públicas incapazes de abordar todos os desafios sociais (NICOLÁS & RUBIO, 2016; ACS et al., 2017). Entretanto, obter financiamento adequado, especialmente para mulheres empreendedoras, é frequentemente difícil (AHMAD & MUHAMMAD ARIF, 2015).

Diante dessa complexa dinâmica dos ecossistemas empreendedores e das organizações sociais, é fundamental compreender como tais fatores interagem com as barreiras de financiamento enfrentadas pelas organizações que buscam capacitar mulheres empreendedoras. Essa questão é agravada pelo impacto dos estereótipos de gênero arraigados e da percepção no acesso ao crédito e recursos necessários para capacitar mulheres empreendedoras. A compreensão dos estereótipos e da identificação de gênero, conforme defendido por Koenig e Eagly (2014), revela que tais crenças e práticas persistentes podem



RELISE

criar barreiras, dificultando a obtenção de financiamento necessário para as organizações sociais auxiliarem as mulheres a superarem esses obstáculos e prosperarem no empreendedorismo.

Assim, as organizações sociais enfrentam um desafio duplo: não apenas enfrentar as barreiras de financiamento, mas também combater os estereótipos e discriminações que envolvem diretamente as mulheres empreendedoras que buscam apoio e crédito para suas iniciativas. Os estereótipos podem moldar as expectativas dos doadores e financiadores em relação ao potencial sucesso de organizações sociais voltadas para o público feminino.

Em termos sociológicos, gênero é definido como uma construção social que distribui poder por meio de relações em redes sociais de tal forma que eleva o masculino e subordina o feminino (MUSTAFA & TREANOR, 2022). Assim, as pesquisas em empreendedorismo utilizam a lente do gênero como uma variável para examinar as diferenças entre mulheres e homens empreendedores, para explorar como o gênero influencia o empreendedorismo.

Um exemplo dessa discriminação é a dificuldade vivenciada pelas mulheres empreendedoras ao solicitar empréstimos bancários para obter acesso ao capital. Essas ações restritivas espelham como um dos principais impedimentos para as mulheres que desejam desenvolver seus negócios (AHMAD & MUHAMMAD ARIF, 2015; BARDASI et al., 2011; LINDVERT et al., 2015). A influência do gênero na obtenção de financiamento de capital de risco demonstra como os empreendedores sinalizam a permissão de seus empreendimentos e como isso é interpretado pelos investidores. O gênero desempenha um papel não apenas nas diferenças entre masculino e feminino, mas também na interação entre ambos e os investidores (ALSOS & LJUNGGREN, 2017).

Mulheres, em regra, são discriminadas ao tentar acessar os recursos necessários para seus negócios, vivenciando diferentes desafios, principalmente



RELISE

aquelas que iniciaram seus negócios por necessidade de sobrevivência (LIMA et al., 2024) e dados da pesquisa de Guzman e Kacperczyk, (2019) revelam que os empreendimentos liderados por mulheres têm 63% menos probabilidade do que os liderados por homens de obter financiamento de capital de risco.

Por outro lado, o empreendedorismo feminino é estereotipado com características incompatíveis com aquelas observadas em empreendedoras que obtiveram sucesso em suas atividades empresariais. Isso significa que, por vezes, as mulheres empreendedoras recebem menos crédito do que os homens devido a preconceitos injustos como a crença de que as mulheres não são qualificadas para administrar o dinheiro (RUBIO-BAÑÓN & ESTEBAN-LLORET, 2016).

Os financiadores e investidores não podem observar a capacidade empreendedora de uma pessoa, exceto prever uma probabilidade diferente de sucesso, relacionando assim os fundos com base em indicadores. No entanto, ao analisarem as concessões com base na etnia e gênero, pode causar problemas de seleção adversas, fazendo escolhas ruins e perdendo oportunidades de investir em negócios potencialmente lucrativos (LINDVERT et al., 2015).

As consequências e impactos da discriminação de gênero no financiamento são, portanto, significativas. Além de limitar o crescimento econômico e a inovação, a exclusão das mulheres do acesso a recursos financeiros perpetua a desigualdade de gênero e reforça estereótipos prejudiciais. Isso resulta em uma sociedade menos justa e equitativa, onde o potencial das mulheres é subutilizado (COLEMAN, 2019), continuam a ser mal atendidas pelas instituições financeiras, dificultando a expansão de seus negócios (AHMAD & MUHAMMAD ARIF, 2015).

Para combater os estereótipos e a discriminação de gênero no acesso a recursos, são necessárias iniciativas abrangentes, tais como políticas e



RELISE

programas que promovam a igualdade de gênero no empreendedorismo, a criação de fundos de investimento específicos para mulheres empreendedoras (BRUSH et al., 2019), e campanhas de conscientização e educação para mudar percepções e atitudes (DÍAZ-GARCÍA et al., 2016).

Outra estratégia eficaz é o fortalecimento das redes de apoio e mentorias para mulheres empreendedoras. A falta de acesso a redes de contatos e mentorias pode ser um obstáculo significativo para as mulheres em busca de financiamento. Estabelecer programas que conectem mulheres empreendedoras a mentorias experientes e a uma rede de apoio pode fornecer orientação, conhecimento e oportunidades de networking, aumentando suas chances de sucesso na obtenção de recursos financeiros (BRUSH et al., 2019).

No entanto, há esforços em andamento para combater essa discriminação e promover a igualdade de gênero no acesso a recursos financeiros. Iniciativas como a criação de fundos de investimento específicos para mulheres empreendedoras, campanhas de conscientização e educação, o fortalecimento das redes de apoio e mentorias têm sido propostas como estratégias eficazes para superar esses obstáculos, como as promovidas pelo IRME.

METODOLOGIA: O CONTEXTO DE TRABALHO DO IRME

A Rede Mulher Empreendedora (RME) nasceu em 2010 durante o “Programa 10.000 Mulheres” fomentado pelo banco de investimento norte-americano Goldman Sachs Foundation e oferecido em São Paulo pela Fundação Getúlio Vargas. A fundadora, Ana Fontes, participou do programa e percebeu que as inquietações, dúvidas e dificuldades que enfrentava no empreendedorismo eram compartilhadas por outras mulheres, mesmo aquelas que não faziam parte do programa.



RELISE

Com essa percepção, em 2017, Ana Fontes decidiu ampliar os objetivos e fundou o Instituto Rede Mulher Empreendedora (IRME). Trata-se de uma associação sem fins lucrativos dedicada a ajudar mulheres em vulnerabilidade social a alcançarem autonomia econômica. Isso é feito por meio do desenvolvimento de habilidades socioemocionais, da educação para a geração de renda e do apoio a negócios liderados por mulheres.

O IRME atua em diversas frentes, incluindo capacitação, mentorias, conexão de negócios, recursos financeiros, eventos, pesquisas e apoio para políticas públicas. Suas metodologias são testadas, avaliadas e adaptadas em projetos que já beneficiaram mais de 400 mil mulheres até 2021, segundo relatório anual.

O Instituto também está comprometido em abordar problemas sociais e desigualdades globais, alinhando seu propósito com os Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS), com foco em Igualdade de Gênero, Trabalho Decente e Crescimento Econômico, e Redução das Desigualdades, incentivando mulheres empreendedoras na criação e desenvolvimento de novos negócios.

Para ampliar sua atuação e impacto, o IRME estabelece parcerias com organizações como a ONU Mulheres, instituições governamentais de apoio à causa feminina, mais de 280 ONGs locais e fundações internacionais como Google.org, Fundação Mapfre e Visa Foundation. Com essas colaborações, o Instituto busca fortalecer a luta pela igualdade de gênero e a inclusão econômica das mulheres.

O PERFIL DAS MULHERES ATENDIDAS PELO IRME

O Relatório do Instituto Rede Mulher Empreendedora (IRME) de 2024 mostra que o perfil atual das empreendedoras atendidas é, majoritariamente, negra (77%), sobressaindo o grupo que se autodeclarou como pardo. Em relação

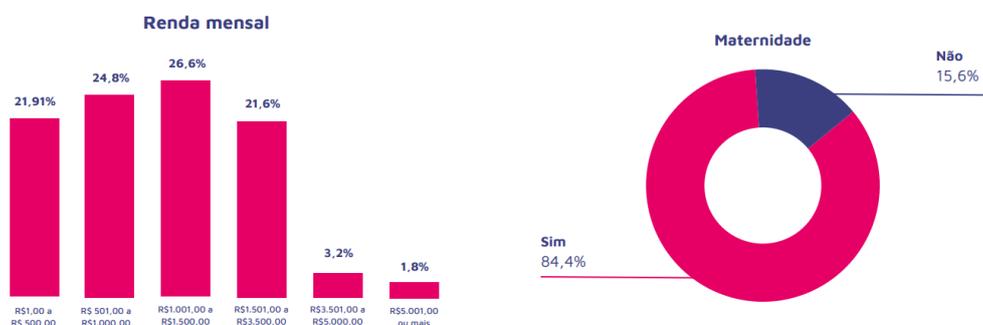


RELISE

240

à idade, predominaram as faixas que vão de 25 a 33 anos e de 34 a 42, juntas, representam 66% das mulheres. Aproximadamente 60% alcançaram o ensino médio, mais de 84% são mães e 73% são responsáveis pela renda, que, por sua vez, concentra-se em patamares baixos, sendo que pouco mais de 73% não ultrapassa R\$ 1.500,00, o equivalente a US\$ 264,00, conforme pode ser visto na figura 1. O foco de atuação do instituto é especificamente esse público que se encontra em vulnerabilidade social.

Figura 1: Quem são elas: Perfil geral das beneficiárias



Fonte: Relatório Anual de Atividades IRME (2024).

RESULTADOS: OBSTÁCULOS ENCONTRADOS NA CAPTAÇÃO DE FINANCIAMENTO.

Da mesma forma que as mulheres no mercado de trabalho, o IRME também enfrenta obstáculos relacionados a estereótipos e discriminação de gênero. Para entender quais são os obstáculos na captação de financiamento, foram realizadas entrevistas com as duas gestoras do IRME: a fundadora e atual diretora presidente, Ana Fontes, e a diretora de programas e captação de recursos Célia Kano.

Ana Fontes trabalhou por quase 20 anos no mundo corporativo, e também sofreu discriminação por ser mulher, nordestina e de origem negra. Em 2010, abandonou o emprego estável numa grande multinacional da indústria automobilística e fundou a Rede Mulher Empreendedora, um negócio social



RELISE

voltado ao apoio de mulheres empreendedoras. Sete anos depois, criou o Instituto Rede Mulher Empreendedora (IRME), uma associação sem fins lucrativos voltada para o apoio de mulheres em vulnerabilidade social.

Célia Kano é formada em Engenharia Mecatrônica e tem mestrado pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo - USP, trabalhou com gestão de negócios em diversos setores como automotivo, elétrico, infraestrutura, saúde, varejo e farmacêutico. Pós-graduada em Gestão de Inovação Social pelo Amani Institute, Célia faz doutorado sobre modelos de negócios com impacto social na Engenharia de Produção da Escola Politécnica da USP.

Juntas, as líderes do IRME responderam a uma série de questões contando como lidam com os obstáculos que envolvem a dificuldade de se obter recursos para financiar o trabalho do instituto.

As perguntas que fizeram parte do roteiro de entrevista foram baseadas na literatura (AHMAD & MUHAMMAD ARIF, 2015, KOENIG E EAGLY 2014, ALSOS & LJUNGGREN, 2017, GUZMAN & KACPERCZYK, 2019, COLEMAN, 2018 e BRUSH et al., 2018).

Desigualdades em diversos níveis

Existem diversos obstáculos na captação de recursos para organizações sociais no Brasil. O país é o 7º mais desigual do planeta, onde a concentração de renda é muito forte e os mais afetados pelas desigualdades são mulheres e pessoas pretas.

Historicamente, os negócios das mulheres são os que menos têm oportunidade de acesso a capital humano, social e financeiro no Brasil. De acordo com Global Entrepreneurship Monitor de 2023 (GEM), o volume de negócios de mulheres e homens é quase o mesmo, contudo eles têm tamanho - e investimentos - diferentes. Isso se deve a diversas questões sociais, como o



RELISE

242

acesso e valorização mais tardio das mulheres na educação formal, com taxas menores de mulheres em cursos de negócios como administração e engenharia.

A maioria dos investidores são homens e é difícil fugir dos vieses de gênero no networking, negociação e na empatia com a causa social. Por fim, a tomada de decisão é influenciada e privilegia os homens. Existe um comportamento social e histórico em que investir em mulheres é visto como uma filantropia social e não como um investimento real de mercado. Ana Fontes ressalta a discriminação que ela própria enfrentou ao captar investimento para as mulheres: “diversas vezes, sofri questionamentos sobre a importância do trabalho de geração de renda para mulheres como importante ferramenta de mudança social.”

Para as entrevistadas, o ecossistema de financiamento social e filantrópico ainda é embrionário no Brasil e também é desigual. Célia Kano explica que esta desigualdade de acesso à financiamento existe desde as pequenas organizações locais que têm forte presença feminina até as grandes organizações, que é um território bastante masculinizado, pois “as organizações sociais brasileiras que são lideradas por homens têm mais visibilidade e, como consequência, acabam conquistando mais recursos e espaços.”

As gestoras também contam que as instituições financiadoras mais conectadas com o setor financeiro (bancos e investimentos) preferem se voltar para causas mais generalistas como educação, combate à pobreza e Amazônia e que consideram a temática da mulher como nicho e transversal dentro das causas generalistas. Célia Kano salienta que os investidores desse setor financeiro transferem a visão de mercado e produtividade para o mundo social e filantrópico: possuem uma visão de rentabilidade, com menor investimento e maior ganho e, por isso, priorizam negócios maiores e que já estejam escalando. Isso acaba excluindo negócios que são menores, mas promissores. Além disso, Célia Kano reforça que existe uma falta de conhecimento dos financiadores de



RELISE

243

todos os setores nos obstáculos e oportunidades das mulheres com a geração de renda, que não entendem como o investimento nessa temática transversal pode gerar um ganho tangível para as causas mais generalistas como um todo. Por isso, Célia Kano reforça que as organizações sociais devem explicitar suas ações de impacto e implantar uma gestão orientada para o monitoramento e divulgação de métricas quantitativas de impacto com os investidores.

Formas de captação

O processo de captação do IRME acontece tanto de forma ativa como de forma passiva. O instituto capta doações de Natural Person Individual e Legal Entity que são empresas formalmente constituídas no país. Na Natural Person Individual, geralmente são micro doações de pessoas que se identificam com a missão social da NGO. O IRME participa de plataformas colaborativas de doação e as pessoas que se identificam com a causa das mulheres doam espontaneamente.

As pessoas jurídicas, normalmente, são grandes empresas privadas e fundações nacionais e internacionais. Normalmente, as empresas e fundações procuram o Instituto RME interessadas em desenvolver projetos sociais em conjunto. Também acontecem doações dos lucros das vendas de empresas em momentos pontuais (como no mês das mulheres/mães/empreendedorismo feminino). Nestes casos, o time de captação conversa, desenha o projeto, precifica, negocia e fecha o recebimento da doação.

Célia Kano comenta que um dos obstáculos é a negociação com as empresas privadas e fundações conectadas com empresas privadas que muitas vezes surgem com ideias de ações com as mulheres que não se conectam com a tese de impacto do IRME e exigem muitas contrapartidas de *marketing* e *branding*.



RELISE

244

Existe um lead time de negociação enorme até chegar em um desenho de projeto que faça sentido para os três lados. Primeiramente, temos que olhar para a população em vulnerabilidade, mas também apoiar a jornada social das empresas que doam e garantir a sustentabilidade financeira da nossa organização social. [Célia Kano - Diretora]

Já na prospecção ativa, o IRME busca e identifica as empresas, fundações e editais abertos e apresenta projetos e propostas. As gestoras explicam, no entanto, que os editais são onerosos com formulários de inscrição burocráticos e com muitas etapas e longo prazo, normalmente com pouco recurso envolvido. Ainda assim, o IRME submete projetos em vários editais continuamente, pois eles podem envolver prêmios e certificados que abrem portas para networking e captação internacional.

Existem obstáculos específicos na prospecção de financiamento feita via editais. Grande parte dos editais nacionais não têm recurso financeiro, e oferecem somente reconhecimento de prêmio e networking. Já nos internacionais, faltam profissionais internamente nas ONGs brasileiras que tenham competência básica para uma captação e negociação, como a falta de proficiência em inglês. A barreira de idiomas afeta diretamente o relacionamento para a captação internacional [Ana Fontes – fundadora].

Além dos obstáculos relatados, existem questões tributárias que servem de empecilho para as captações. O IRME desde 2022 possui isenção de alguns impostos. Contudo essa isenção não é comum para a maioria das ONGs, que devem pagar impostos sobre doações nacionais.

Para financiadores com visão de mercado e produtividade (maior impacto com menor capital), ter que ainda explicar que parte do recurso não será usado pelo instituto para a escala do impacto não é fácil. As ONGs brasileiras captam nos mesmos financiadores e tem vantagem no volume de impacto e na negociação com os financiadores, para quem tem isenção em impostos. [Célia Kano – Diretora]

Gestão e transparência do recurso

Os obstáculos também se estendem na gestão do recurso recebido. Os últimos dados do seu Relatório Anual de Atividades de 2021, mostram que o IRME captou mais de 7 milhões de reais em doações de Pessoa Jurídica, o



RELISE

equivalente a 1.400.000,00 dólares enquanto a de Pessoa Física arrecadou pouco mais de 24 mil reais no ano, o equivalente a 4.800 dólares.

Com esses recursos, o IRME cria projetos e iniciativas como o Potência Feminina, Ela Segura, Trampo Delas, Elas Prosperam e Empoderamento Feminino para Geração de Renda, além de trabalhar na captação de informação para a mais importante pesquisa anual sobre empreendedorismo feminino no Brasil e na elaboração de um mapeamento do ecossistema com o levantamento das instituições e empresas que apoiam o setor.

Por meio dessas ações, e de outras iniciativas, o IRME se consolida como uma das principais organizações sociais do país que atende mães, filhas, profissionais, empreendedoras, muitas vítimas de desemprego, fome, violência doméstica e discriminação.

Para realizar esse trabalho, o IRME atua com ONGs locais que atuam como parceiras territoriais que possuem reconhecimento nas comunidades e fazem atendimento presencial à população local. Para isso, o IRME se dedica a criar parcerias que desenvolvam as ONGs locais através do repasse de recursos financeiros ou fornecimento de equipamentos como computadores ou reforma de salas para capacitações. Um diferencial do IRME nessas parcerias é desenvolver as ONGs parceiras, não somente com a replicação da metodologia educacional do IRME. Conforme explica Ana Fontes:

Nosso objetivo não é descaracterizar as ONGs locais, mas sim, potencializarmos o trabalho delas como nossas parceiras. Isso gera um relacionamento mais justo, de longo prazo e uma rede de parceiras mais robusta e responsiva para trabalhos de atuação nacional, facilitando também a busca por financiamento. [Ana Fontes – fundadora]

Por outro lado, Célia Kano explica que este formato de parceria que se preocupa com o desenvolvimento e investimento das ONGs locais cria um obstáculo adicional em captação de financiamento:



RELISE

246

Não é fácil convencer os financiadores que é necessário recursos financeiros adicionais para investimento das ONGs locais parceiras. Defender a construção de uma rede de parceiras no qual o IRME investe financeiramente nas ONGs locais é inovador, pois outras grandes organizações sociais similares ao IRME criam modelos de franquias sociais simplificados sem investimento financeiro. Algumas podem envolver somente o compartilhamento de metodologias educacionais e divulgação de marca como parceiro de projeto. Para os financiadores, estas outras grandes organizações sociais influenciam negativamente quem dá os recursos e reforça a visão de mercado e produtividade. Em longo prazo, vemos que essas parcerias não se sustentam, pois para as ONGs locais não gera um relacionamento e legado de longo prazo. [Célia Kano – diretora]

Além dos investimentos para projetos que envolvem as capacitações, Ana Fontes explica que o IRME defende que os projetos não tenham somente o foco de capacitação através da transmissão de conteúdos, mas também projetos que forneçam recursos financeiros:

Nós temos defendido bastante que os projetos não podem ter só capacitação / conteúdo, mas temos que dar recursos financeiros (bolsa estudo, auxílio alimentação, prêmios financeiros, e outros) para que principalmente as mulheres em vulnerabilidade possam dar prioridade ao estudo e possam investir em seus negócios também. [Ana Fontes – fundadora].

A fala de Ana Fontes ressalta que os projetos não devem se limitar à oferta de capacitação e conteúdo, mas sim incluir a provisão de recursos financeiros concretos, como bolsas de estudo, auxílio alimentar e prêmios financeiros. Isso é crucial, especialmente para mulheres em situação de vulnerabilidade, permitindo que elas deem prioridade aos estudos e também invistam em seus negócios. Desta forma, O IRME reconhece a necessidade de abordagens abrangentes que atendem às múltiplas dimensões das desigualdades enfrentadas por essas mulheres. Portanto, a perspectiva abarca o aspecto financeiro como uma maneira eficaz de capacitar e contribuir para o progresso socioeconômico das empreendedoras em questão:

Obter recursos financeiros em espécie é um drama em captação, porque precisamos convencer os parceiros a dar dinheiro para isso. Para um impacto real, precisamos de recurso para repassar para as



RELISE

247

ONGs locais e para repassar para as mulheres investirem em seus negócios. [Ana Fontes – fundadora].

Célia Kano acrescenta uma perspectiva destacando o desafio de convencer os parceiros a investirem nesse tipo de suporte financeiro. Ela aponta que a necessidade de recursos para projetos maiores e mais abrangentes pode resultar em orçamentos mais altos e complexos com os parceiros. Essa dificuldade ilustra a barreira enfrentada pelas organizações sociais que buscam financiamento para projetos que vão além da capacitação. Este é um diferencial do modelo de atuação do IRME como o formato de modelo de parceria com ONGs locais e esse incentivo de dar recursos financeiros, que geram impacto real, mas dificultam a captação.

O IRME também atua em parceria com instituições governamentais que ampliam a escala de impacto através da criação de políticas públicas e articulação de parcerias locais com capilaridade local em nível nacional. Essas parcerias públicas locais podem envolver divulgação, mobilização e cessão de espaço para as capacitações. A parceria com instituições governamentais também reforça a reputação e credibilidade do IRME para financiamento.

O Instituto tem compromisso com a transparência e compliance. No site oficial (<https://institutorme.org.br/transparencia/>) é possível a qualquer pessoa acessar os relatórios anuais e de auditoria com órgãos externos. O Instituto também tem em sua governança um conselho consultivo e um conselho fiscal ativo que se reúne periodicamente para tomadas de decisões estratégicas.

O IRME realiza também uma prestação de contas anual pública através do relatório de atividades anual do IRME. Por fim, o LAB IRME se dedica ao monitoramento, avaliação e divulgação das métricas de impacto dos programas realizados e também pelo estudo de dados anuais, a pesquisa anual sobre os obstáculos das mulheres na geração de renda. Essas estratégias ajudam a gerar



RELISE

248

números, dados e fatos concretos sobre o trabalho e facilitam o posicionamento do IRME.

Figura 2 Recurso Financeiro



Fonte: IRME (2024).

Esses dados revelam que o Instituto executou R\$ 11.110.699,43 em saídas contra R\$ 8.290.074,96 de entradas, resultando em déficit de R\$ 2.820.624,47, que reflete a aplicação de recursos captados em exercícios anteriores para projetos plurianuais. Destaca-se que R\$ 2.488.012,00 (30% das entradas) foram transferidos diretamente para mulheres empreendedoras, demonstrando o cumprimento efetivo da missão institucional de apoio ao empreendedorismo feminino em situação de vulnerabilidade social. As despesas administrativas de R\$ 3.320.395,54 representam 40% das entradas, mantendo-se dentro de parâmetros adequados para organizações do terceiro setor que executam projetos estruturantes, evidenciando foco na execução finalística e impacto social direto junto ao público-alvo.



RELISE

249

Conquistas realizadas

Os obstáculos vivenciados pelo IRME são inúmeros e complexos. Há 15 anos atuando no setor, Ana Fontes comenta que é difícil manter o foco e não sucumbir a outras demandas que são muitas no campo das desigualdades no Brasil. Ela explica que é preciso atuar com firmeza na governança, e no acompanhamento de processos e pessoas. Para ela, manter uma equipe motivada e engajada numa causa tão importante diante deste cenário é um dos seus principais desafios como líder.

Mesmo assim, por meio de seus projetos, o IRME tem conseguido diversos avanços na causa da autonomia econômica e financeira da mulher. Algumas estratégias como, capacitação, mentorias, eventos e outras ações com metodologias desenvolvidas testadas e avaliadas, o instituto já alcançou mais de 400 mil mulheres, direta e indiretamente, em todas as regiões do Brasil, com números animadores: 88% de aprovação das mulheres após participarem dos programas, aumentando a renda do negócio em 63%, e 47% abrindo novos negócios.

Figura 3 Realizações do IRME



Fonte: Relatório Anual de Atividades IRME (2024).



RELISE

O IRME gera pesquisas anuais para a discussão de políticas públicas como acesso a capital, análises interseccionais, impactos da pandemia e recorte de gênero. A maior pesquisa sobre empreendedorismo feminino do país é publicada todos os anos pelo instituto no site oficial (<https://institutorme.org.br/lab-irme/>), com ampla divulgação na mídia brasileira.

Além disso, o instituto atualiza semestralmente o mapeamento do Ecossistema de Apoio às Mulheres Brasileiras, cujo objetivo é reunir e dar reconhecimento e visibilidade às diversas iniciativas direcionadas à capacitação, formação e apoio às mulheres, possibilitando o acesso a direitos e oportunidades para autodesenvolvimento.

O mapeamento possui critérios de seleção para indicar quais são as principais iniciativas e entre elas estão: instituições ou programas 100% focados no apoio às mulheres, com atuação ao nível nacional e em operação no momento de atualização dessa pesquisa, tendo ainda algum canal de comunicação ativo por site ou redes sociais. As iniciativas podem ser microempresas e empresas privadas, grupos e coletivos internos de instituições e ONGs.

O mapeamento de 2023 apresenta 200 iniciativas, algumas delas ONGs locais que trabalham em parceria com o IRME nos projetos, que se subdividem em 21 categorias, entre elas: empreendedorismo feminino, liderança, mulheres pretas, mulheres na política, mulheres 50+, mulheres refugiadas, mulheres imigrantes, mulheres no agronegócio, mulheres corporativas e combate à violência e assédio contra as mulheres.

Em reconhecimento às suas ações, o IRME recebeu importantes prêmios, como:



RELISE

Figura 4 Premiações Recebidas

PRÊMIO	RECONHECIMENTO
100 melhores ONGs do Brasil	Promovido pelo Instituto Doar e do Ambev VOA, reconhecer as ONGs do Brasil que mais se destacam anualmente pela sua excelência em gestão, governança, sustentabilidade financeira e transparência.
Empreendedorismo Social do ano em resposta à Covid-19 Prêmio Betinho, da Câmara Municipal de São Paulo	Vencedor na categoria Mitigação, da Folha de São Paulo. Reconhece instituições sem fins lucrativos que fazem projetos na capital de São Paulo para o combate à fome, a exclusão, a violência e a miséria.
O Selo Municipal de Direitos Humanos e Diversidade, da Prefeitura de São Paulo	Reconhece boas práticas de gestão da diversidade e promoção dos direitos humanos em empresas, órgãos públicos e organizações do terceiro setor.
Visionaris - Desafio UBS, instituição financeira presente nos principais centros financeiros do planeta	Reconhece e premia iniciativas de alto impacto social em cumprimento de um ou mais dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável estabelecidos pelas Nações Unidas.
1º lugar na categoria organizações não governamentais	4ª edição do prêmio Juíza Viviane Vieira do Amaral, promovido pelo Conselho Nacional de Justiça (CNJ)

Fonte: IRME (2023, 2024)

A despeito dos reconhecimentos atribuídos ao IRME, este cenário de captação de financiamento revela ainda obstáculos que as organizações sociais encontram para reduzir a desigualdade de gênero no campo de investimentos. O ecossistema de financiamento social e filantrópico no Brasil ainda é novo e desigual, com organizações lideradas por homens tendo mais visibilidade e recursos. Além disso, as instituições financeiras exigem causas generalistas, relegando a temática das mulheres para um nicho. Os financiadores muitas vezes transferem uma mentalidade de mercado para o setor social, excluindo negócios menores, mas promissores.

A captação de recursos acontece de forma ativa e passiva, envolvendo tanto doações de pessoas físicas quanto jurídicas, com obstáculos específicos em cada abordagem. A parceria com ONGs locais, embora necessária, exige convencer os financiadores da necessidade de investimento adicional. Parcerias com instituições governamentais ampliam a escala de impacto, mas fornecem



RELISE

estratégias para garantir o desenvolvimento das ONGs locais. A transparência e conformidade são prioridades para dar legitimidade nos investimentos sociais.

A busca por financiamento para apoiar as mulheres empreendedoras, conforme relatos das entrevistadas, enfrentam uma série de barreiras complexas, incluindo desigualdades de gênero arraigadas, falta de reconhecimento para a causa feminina e obstáculos na captação e gestão de recursos. Apesar disso, o IRME demonstra um compromisso notável em superar esses obstáculos e impactar positivamente a vida de mulheres em vulnerabilidade social.

CONCLUSÃO

O objetivo deste artigo foi refletir criticamente sobre estereótipos e discriminação de gênero no financiamento de organizações sociais cujo trabalho final se concentra no público feminino. O Instituto Rede Mulher Empreendedora (IRME) foi o objeto deste estudo, por ser considerado uma das principais instituições brasileiras de apoio à geração de renda para mulheres.

Este estudo oferece contribuições teóricas significativas ao analisar criticamente a intersecção entre estereótipos de gênero e barreiras de financiamento no terceiro setor, evidenciando como organizações sociais enfrentam um duplo desafio – combater não apenas a discriminação que afeta diretamente suas beneficiárias, mas também superar preconceitos que limitam seu próprio acesso a recursos. O trabalho amplia a compreensão sobre como fatores sociológicos de gênero influenciam ecossistemas empreendedores, particularmente no contexto de organizações voltadas ao empoderamento feminino.

Do ponto de vista prático, as análises do IRME comprovam que empreendedoras reinvestem e melhoram não apenas seus negócios e famílias, mas também apoiam outras mulheres e comunidades, gerando um ciclo



RELISE

multiplicador de desenvolvimento socioeconômico. Mesmo sendo o trabalho feminino uma solução evidente no contexto de desigualdade econômica, evidencia-se que organizações como o IRME ainda enfrentam obstáculos significativos para conquistar representação de iniciativas transformadoras.

As implicações para políticas públicas revelam que apoiar organizações focadas no empoderamento feminino significa melhorar a situação econômica e social de toda uma nação. Mais do que uma causa específica, as iniciativas femininas compõem um ecossistema robusto e promissor que transcende estereótipos de gênero e impacta toda a população brasileira, demandando políticas de financiamento mais inclusivas e conscientes das especificidades de gênero.

Ao destacar a trajetória do IRME, este estudo evidencia a complexidade sistêmica para captar recursos e sustentar iniciativas transformadoras no terceiro setor. Por outro lado, demonstra como suas ações na promoção da equidade de gênero e no empoderamento econômico de mulheres em situação de vulnerabilidade não só impactam individualmente as beneficiárias atendidas, mas também reverberam em direção a uma sociedade mais inclusiva, igualitária e próspera, oferecendo um modelo replicável para outras organizações sociais e contribuindo para o avanço do conhecimento sobre financiamento de organizações sociais com foco de gênero.

AGRADECIMENTO

As autoras agradecem ao instituto da Rede de Mulheres Empreendedoras - IRME, à fundadora da RME, Ana Fontes, e à diretora de programas e captação de recursos Célia Kano, que autorizaram a menção a seus nomes e forneceram dados da organização.



RELISE

254

REFERÊNCIAS

ACS, Z. J. et al. The lineages of the entrepreneurial ecosystem approach. **Small Business Economics**, v. 49, n. 1, p. 1-10, 2017. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9864-8>.

AHMAD, S. Z.; MUHAMMAD ARIF, A. M. Strengthening access to finance for women-owned SMEs in developing countries. **Equality, Diversity and Inclusion: An International Journal**, v. 34, n. 7, p. 634-639, 2015. DOI: <https://doi.org/10.1108/EDI-11-2012-0104>.

ALSOS, G. A.; LJUNGGREN, E. The Role of Gender in Entrepreneur–Investor Relationships: A Signaling Theory Approach. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 41, n. 4, p. 567-590, 2017. DOI: <https://doi.org/10.1111/etp.12226>.

BARDASI, E.; SABARWAL, S.; TERRELL, K. How do female entrepreneurs perform? Evidence from three developing regions. **Small Business Economics**, v. 37, n. 4, p. 417-441, 2011. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-011-9374-z>.

BRUSH, C. et al. A gendered look at entrepreneurship ecosystems. **Small Business Economics**, v. 53, n. 2, p. 393-408, 2019. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-018-9992-9>.

BRUSH, C. G.; DE BRUIN, A.; WELTER, F. A gender-aware framework for women's entrepreneurship. **International Journal of Gender and Entrepreneurship**, v. 1, n. 1, p. 8-24, 2009. DOI: <https://doi.org/10.1108/17566260910942318>.

COLEMAN, S. et al. Policy Support for Women Entrepreneurs' Access to Financial Capital: Evidence from Canada, Germany, Ireland, Norway, and the United States. **Journal of Small Business Management**, v. 57, n. S2, p. 296-322, 2019. DOI: <https://doi.org/10.1111/jsbm.12473>.

CONLEY, N.; BILIMORIA, D. Barriers and Mitigating Strategies of Entrepreneurial Business Growth: The Role of Entrepreneur Race and Gender. **Entrepreneurship Research Journal**, v. 12, n. 3, p. 391-439, 2022. DOI: <https://doi.org/10.1515/erj-2020-0061>.

CORRÊA, V. S. et al. Female entrepreneurship in emerging and developing countries: a systematic review of practical and policy implications and



RELISE

255

suggestions for new studies. **Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies**, v. 16, n. 2, p. 366-395, 2024. DOI: 10.1108/JEEE-04-2022-0115.

DÍAZ-GARCÍA, C. et al. **Women's entrepreneurship in global and local contexts**. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2016.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil: relatório nacional 2024**. Curitiba: IBQP, 2024. Disponível em: <https://ibqp.org.br/gem/>. Acesso em: [27/11/2024].

GUZMAN, J.; KACPERCZYK, A. Gender gap in entrepreneurship. **Research Policy**, v. 48, n. 7, p. 1666-1680, 2019. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.respol.2019.03.012>.

INSTITUTO REDE MULHER EMPREENDEDORA. **Pesquisa empreendedoras 2024**. São Paulo: IRME, 2024. Disponível em: <https://materiais.rme.net.br/pesquisa-empreendedoras-2024>. Acesso em: [15/06/2024].

INSTITUTO REDE MULHER EMPREENDEDORA. **Institucional**. São Paulo: IRME, 2024. Disponível em: <https://rme.net.br/>.

KOENIG, A. M.; EAGLY, A. H. Evidence for the social role theory of stereotype content: Observations of groups' roles shape stereotypes. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 107, n. 3, p. 371-392, 2014. DOI: <https://doi.org/10.1037/a0037215>.

KUSCHEL, K. et al. Stemming the gender gap in STEM entrepreneurship – insights into women's entrepreneurship in science, technology, engineering and mathematics. **International Entrepreneurship and Management Journal**, v. 16, n. 1, p. 1-15, 2020. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11365-020-00642-5>.

LIMA, R. M. et al. Female entrepreneurship in a developing context: motivations, challenges, and drivers to succeed in Brazil. **BAR-Brazilian Administration Review**, v. 21, n. 2, e220157, 2024. DOI: <https://doi.org/10.1590/1807-7692bar2024220157>.

LINDVERT, M.; YAZDANFAR, D.; BOTER, H. Perceptions of financial sources among women entrepreneurs in Tanzania. **African Journal of Economic and Management Studies**, v. 6, n. 2, p. 197-218, 2015. DOI: <https://doi.org/10.1108/AJEMS-10-2013-0090>.



RELISE

256

MUSTAFA, M.; TREANOR, L. Gender and Entrepreneurship in the New Era: New Perspectives on the Role of Gender and Entrepreneurial Activity. **Entrepreneurship Research Journal**, v. 12, n. 3, p. 213-226, 2022. DOI: <https://doi.org/10.1515/erj-2022-0228>.

NASSIF, V. M. J. et al. Threats and overcoming behaviors experienced by women entrepreneurs. **BAR-Brazilian Administration Review**, v. 22, n. 1, e240157, 2025. DOI: <https://doi.org/10.1590/1807-7692bar2025240157>.

NICOLÁS, C.; RUBIO, A. Social enterprise: Gender gap and economic development. **European Journal of Management and Business Economics**, v. 25, n. 2, p. 56-62, 2016. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.redeen.2015.11.001>.

RUBIO-BAÑÓN, A.; ESTEBAN-LLORET, N. Cultural factors and gender role in female entrepreneurship. **Suma de Negócios**, v. 7, n. 15, p. 9-17, 2016. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.sumneg.2015.12.002>.

STEPHAN, U. et al. Organizations Driving Positive Social Change: A Review and an Integrative Framework of Change Processes. **Journal of Management**, v. 42, n. 5, p. 1250-1281, 2016. DOI: <https://doi.org/10.1177/0149206316633268>.