

FUNDAÇÃO ESCOLA DE COMÉRCIO ÁLVARES PENTEADO

FECAP

CENTRO UNIVERSITÁRIO ÁLVARES PENTEADO

MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO

ALANA BUARIDE

BARREIRAS AO EMPREENDEDORISMO POR MULHERES

São Paulo

2020

ALANA BUARIDE

BARREIRAS AO EMPREENDEDORISMO POR MULHERES

Artigo apresentado ao Programa de Mestrado Profissional em Administração do Centro Universitário Álvares Penteado, como requisito para a obtenção do título mestre em Administração.

Orientador: Prof. Dr. Jesus de Lisboa Gomes

São Paulo

2020

FUNDAÇÃO ESCOLA DE COMERCIO ÁLVARES PENTEADO – FECAP

CENTRO UNIVERSITÁRIO ÁLVARES PENTEADO

Prof. Dr. Edison Simoni da Silva
Reitor

Prof. Dr. Ronaldo Fróes de Carvalho
Pró-reitor de Graduação

Prof. Dr. Alexandre Garcia
Pró-reitor de Pós-Graduação

FICHA CATALOGRÁFICA

B917b	Buaride, Alana Barreiras ao empreendedorismo por mulheres / Alana Buaride. - - São Paulo, 2020. 61 f. Orientador: Prof. Dr. Jésus de Lisboa Gomes Artigo (mestrado) – Fundação de Escola de Comércio Álvares Penteado – FECAP – Centro Universitário Álvares Penteado – Programa de Mestrado Profissional em Administração. 1. Empreendedorismo – Mulheres. 2. Empreendedorismo – Brasil. 3. Mulheres de negócios. CDD: 338.040981
-------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Bibliotecária responsável: Iruama de O. da Silva, CRB-8/10268.

ALANA BUARIDE

BARREIRAS AO EMPREENDEDORISMO POR MULHERES

Artigo apresentado a ao Centro Universitário Álvares Penteado, como requisito para a obtenção do título de Mestre em Administração.

COMISSÃO JULGADORA:

Prof. Dra. Vânia Maria Jorge Nassif
Universidade Nove de Julho

Prof. Dra. Miriam Pires E. M. Vale
Centro Universitário Álvares Penteado

Prof. Dr. Jesus de Lisboa Gomes
Centro Universitário Álvares Penteado
Professor Orientador – Presidente da Banca Examinadora

São Paulo, 17 de dezembro de 2020.

DEDICATÓRIA

Dedico esse artigo a minha irmã, Amanda.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiro aos meus pais, Fred e Sueli, por terem me proporcionado uma educação de qualidade que me permitiu chegar até aqui. Agradeço minha irmã, Amanda, por me incentivar a concluir mais essa etapa na minha vida. Agradeço ao meu namorado, João Vitor, por me apoiar nesse momento e por compreender minhas prioridades.

Agradeço também ao meu orientador Prof. Dr. Jesus e a minha co-orientadora Prof. Dra. Miriam Vale, por todo o tempo dedicado a mim, por todos os conselhos e orientações, por acreditarem em mim nos momentos difíceis e me orientar para que eu conseguisse chegar até aqui.

A todas as mulheres que dispuseram do seu tempo para participar desta pesquisa e por todas as histórias de superação emocionantes e inspiradoras que compartilharam comigo: muito obrigada!

Epígrafe

“Não importa o caminho que você faça, se são altos ou baixos, se é uma reta, não importa, continue no seu propósito que você vai conseguir”¹

“Se aquilo for realmente à sua paixão, independente de qualquer coisa, vai se realizar. E os obstáculos que tem no caminho são somente para melhorar sua experiência e te trazer benefícios. Porque lá na frente, você vai concluir e será muito recompensador”

“Ninguém vai te apoiar até você provar que está dando certo. E quando der certo, você será admirada”

¹ Frases ditas pelas empreendedoras ao longo da pesquisa.

Barreiras Ao Empreendedorismo Por Mulheres

Alana Buaride

Mestrado em Administração
alana.buaride@hotmail.com

Resumo

A quantidade de empreendedores tem crescido de forma constante no Brasil, mesmo nos períodos de recessão econômica. Os dados estatísticos têm indicado que o número de homens é maior do que o de mulheres empreendedoras. Diante disso, este estudo teve como objetivo identificar as barreiras que as mulheres enfrentam para empreender e analisar se estas barreiras, em sua maioria, são habituais no empreendedorismo por mulheres e, caso não sejam, apresentar os fatores que fazem com que uma mulher enfrente mais barreiras em relação às demais. O estudo se caracteriza como sendo uma pesquisa qualitativa, de natureza exploratória e descritiva. Os dados foram coletados por meio de um roteiro de entrevista semiestruturado. Os resultados indicaram que as principais barreiras encontradas pelas mulheres foram questões de ordem familiar e psicológica, gestão, crédito e condições do Brasil para empreender. Apenas as barreiras psicológicas e de crédito foram comuns a todas elas, sendo as demais barreiras variadas de acordo com a formação acadêmica, setor de atuação e maternidade.

Palavras-chave: Empreendedorismo por mulheres. Barreiras. Criação do próprio negócio.

Abstract

The number of entrepreneurs has grown steadily in Brazil, even during periods of economic recession. Statistical data has indicated that the number of men is higher than that of women entrepreneurs. Therefore, this study aimed to identify the barriers that women face to undertake and to analyze whether these barriers, in their majority, are habitual in entrepreneurship by women and, if not, to present the factors that make a woman face more barriers compared to the others. The study is characterized as a qualitative, exploratory and descriptive research. Data were collected using a semi-structured interview script. The results indicated that the main barriers encountered by women were issues of a family and psychological nature, management, credit and conditions for Brazil to undertake. Only psychological and credit barriers were common to all of them, the other barriers being varied according to academic background, sector of activity and maternity.

Keywords: Entrepreneurship by women. Barriers. Creation of the business itself.

1 Introdução

O empreendedorismo no Brasil vem crescendo de forma constante. Os dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio Contínua (PNADC) mostram que houve um crescimento de 14% no período de 2012 a 2018 (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística [IBGE], 2018). O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) (2014), destaca que a pesquisa do PNADC enquadra dois tipos de indivíduos como donos de negócios: o trabalhador por conta própria, que explora o seu próprio empreendimento sem ter empregado; e o empregador que explora o seu empreendimento com, pelo menos, um assalariado.

O *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) (2018) destaca que o crescimento do empreendedorismo no período de 2012 a 2018 foi de 7,8%. Esse número se manteve crescente mesmo no período em que o país enfrentava uma recessão econômica, entre 2014 e 2017. Com relação a estes dados, é pertinente destacar que o número total é composto pelo empreendedorismo inicial e estabelecido, sendo o primeiro composto pelas atividades nascentes (em fase de estruturação e sem qualquer forma de remuneração) e novas (gera alguma forma de remuneração e possui menos de 42 meses). Já o segundo, ou seja, o empreendedorismo estabelecido gera remuneração e possui mais de 42 meses. Nesse sentido, tem-se que, enquanto o inicial cresceu cerca de 2,5%, o estabelecido cresceu mais de 5% no período (GEM, 2018).

Bobera, Lekovic e Berber (2014) explicam que o processo empreendedor é complexo e que as pessoas podem ter diversas dificuldades para viabilizar seu negócio. Na concepção de Banha, Almeida, Rebelo e Ramos (2017) e Gorji (2011), as barreiras encontradas podem ser divididas em individuais, organizacionais e ambientais.

As barreiras individuais estão relacionadas à família, educação e questões psicológicas, sendo a insegurança, o medo de falhar e a aversão ao risco (Jain & Ali, 2013). Por sua vez, as do tipo organizacionais estão relacionadas com a dificuldade para gerir a empresa e com a obtenção de crédito. E as ambientais são as quais o empreendedor não tem controle, tais como questões regulatórias, tributárias e socioculturais².

No Brasil, a taxa de empreendedorismo inicial para homens e mulheres tem sido constante e semelhante para os dois gêneros. No entanto, analisando o caso do empreendedorismo estabelecido, verifica-se uma supremacia masculina quando, em 2018, a

¹ As barreiras socioculturais podem afetar as atividades empreendedoras através de crenças, religião, idioma e costumes (Global Entrepreneurship Monitor [GEM], 2019).

taxa de homens foi superior em 25% ao de mulheres (GEM, 2018) atuantes nessa modalidade. Os dados da Pesquisa Nacional de Amostra a Domicílio Contínua (PNADC) (2018) também reforçam estes números ao indicarem que, em 2018, os homens empreenderam mais que as mulheres, sendo 66% dos donos de negócios pertencentes ao público masculino. É válido destacar que essa predominância ocorre tanto para trabalhadores por conta própria, quanto para empregadores.

Tendo em vista as estatísticas apresentadas, as quais indicam que os homens empreendem mais que as mulheres no Brasil, este artigo foi elaborado visando responder a seguinte pergunta: Quais são as barreiras que as mulheres enfrentam no processo empreendedor?

Somado a estes dados, destaca-se a existência de uma lacuna na literatura com relação às dificuldades que as mulheres enfrentam no processo empreendedor, de modo que o foco das pesquisas tem sido, em grande parte, direcionado às motivações e questões referentes à dupla jornada. Para Alperstedt, Ferreira e Serafim (2014), as mulheres encaram conflitos familiares ao empreender e dificuldades de lidar com a dupla jornada e, muitas vezes, sentem-se culpadas por não poderem se dedicar tempo integral à família. O fato de o trabalho doméstico ainda ser visto como responsabilidade da mulher no Brasil também atua como reforçador destes entraves (Bertolin & Machado, 2018).

No que corresponde à literatura estrangeira, foram localizadas pesquisas específicas sobre as barreiras encontradas no processo empreendedor e alguns estudos específicos sobre aquelas enfrentadas pelas mulheres (Arora & Agarwal, 2019; Bardasi, Sabarwal, & Terrel, 2011; Davis & Abdiyeva, 2012). No estudo de Arora e Agarwal (2019) são enfatizados os conflitos familiares. Bardasi et al. (2011) destacam que os critérios para concessão de crédito à mulher são muito mais rígidos e, no caso da pesquisa de Davis e Abdiyeva (2012), são destacadas as barreiras socioculturais, que, em sua maioria, ocorrem quando o negócio é liderado por uma empreendedora.

Nesse contexto, o presente artigo tem como objetivos: identificar as barreiras que as mulheres enfrentam para empreender e analisar se estas barreiras, em sua maioria, são habituais no empreendedorismo por mulheres e, caso não sejam, apresentar os fatores que fazem com que uma mulher enfrente mais barreiras em relação às demais.

O estudo se caracteriza como sendo de caráter qualitativo e exploratório descritivo, norteado por um roteiro de entrevista semiestruturado como instrumento para a coleta dos dados. A amostra foi escolhida por conveniência e as mulheres foram localizadas através do Programa de Qualificação para exportação – PEIEX, unidade Fundação Escola de Comércio

Álvares Penteado (FECAP), por meio de mídias sociais e redes de relacionamentos. Foram contatadas 28 mulheres e a pesquisa foi composta por 10 participantes. A análise dos dados foi feita através de uma matriz de resultados e análise de conteúdo.

Diante disso, além da introdução e das considerações finais, o artigo está estruturado e dividido em três seções, sendo que: na Seção 1 é apresentado o referencial teórico, organizado em: Motivações para o empreendedorismo e o perfil empreendedor; Barreiras ao empreendedorismo; A mulher na sociedade. Na Seção 2 realiza-se a fundamentação teórico-metodológica. Na Seção 3, apresenta-se a discussão dos resultados da pesquisa bem como os aspectos ligados ao crédito, questões psicológicas comuns às mulheres e a maternidade, o setor de atuação e a formação como fatores que influenciam o processo empreendedor.

2 Empreendedorismo

Empreender é identificar uma oportunidade de negócio e desenvolver uma atividade econômica que gere valor para o indivíduo e para a sociedade (Carreira et al., 2015). Bernardi (2007) destaca que nem sempre um negócio começa por uma oportunidade, podendo ser também decorrente de uma necessidade. Nesse sentido, tem-se que o empreendedorismo por oportunidade ocorre quando um negócio em potencial é identificado em uma situação de mudança social, econômica ou política e que o empreendedorismo por necessidade força o indivíduo a obter novas fontes de renda através de um negócio próprio (Ardichvili, Cardozo, & Ray, 2013; Sivapalan & Balasundaram, 2012).

Silva, Furtado e Zanini (2015) explicam que o empreendedorismo por oportunidade possui menores taxas de mortalidade porque foi planejado, de modo que o empreendedor tem a oportunidade de se preparar, organizar o capital e, dessa forma, diminuir os riscos. Quando o empreendedorismo ocorre por uma necessidade, normalmente este acontece abruptamente e sem planejamento para suprir a falta de renda.

De acordo com Davis e Abdiyeva (2012), homens e mulheres empreendem porque buscam a independência, porém, a motivação do homem, em sua maioria, está envolvida com a atração ou oportunidade. A mulher também pode empreender por atração, mas há um leque de motivações além desta, entre elas a necessidade de uma renda, autossatisfação, propósito de vida e falta de melhores alternativas no mercado de trabalho.

No Brasil, a taxa de empreendedorismo por oportunidade, em 2018, foi de 61,8%. Na divisão por gêneros, o valor é de 43,9% para mulheres e 56,1% para os homens (GEM, 2018). A respeito disso, Machado, Barros e Palhano (2003) apresentam três razões pelas quais as mulheres empreendem. A primeira é por acaso, quando esta pratica alguma atividade sem o

objetivo de que aquilo se torne um negócio. O empreendedorismo forçado, ou por necessidade, ocorre quando a mulher precisa de renda. O último deles é o empreendedorismo por oportunidade ou criativo. Nele, a mulher abre a empresa por vontade própria, muitas vezes concretizando um sonho ou objetivo de vida.

Nassif, Andreassi, Tonelli e Fleury (2011) apontam que os principais fatores que levam a mulher a empreender é a busca pela independência financeira e a saturação do mercado de trabalho. Nesse sentido, Bardasi et al. (2011) revelam que as dificuldades encontradas pelas mulheres nesse contexto podem ser um fator determinante para levá-las ao empreendedorismo, sendo as principais delas, de acordo com Franco (2014): a desigualdade salarial, a dupla jornada, a dificuldade na construção de uma carreira e a falta de voz feminina ainda presente no mercado de trabalho.

Para Gelain e Oliveira (2014), as competências para empreender estão presentes em ambos os gêneros, porém, a liderança, a tendência a assumir riscos, iniciativa, coragem e determinação são características mais presentes nos homens. Já a busca por soluções, resolução de problemas e relacionamentos interpessoais podem ser encontradas com mais facilidade nas mulheres.

Homens e mulheres possuem boa comunicação oral e escrita, são perseverantes e entusiasmados com seu negócio. Homens são mais propensos a assumir riscos, são mais autoconfiantes, criativos e otimistas. Já as mulheres são mais disciplinadas e independentes, dedicam mais tempo ao trabalho e assumem mais para si as decisões (García & Cañizares, 2010). Sendo assim, verifica-se que as mulheres possuem um estilo de liderança mais colaborativa, são assertivas, valorizam o indivíduo, são mais sensíveis e compreensivas, buscam resolução para as situações de conflito e são favoráveis a ambientes familiares na organização (Franco, 2014). Ademais, elas são versáteis, flexíveis e detalhistas e, além de um bom relacionamento com funcionários, mantêm uma ótima relação com clientes e fornecedores (Gelain & Oliveira, 2014).

Tendo em vista as potencialidades e a capacidade de atuação quando o assunto é empreender, Nassif et al. (2011) complementam que é importante que as mulheres aprendam a negociar, aprimorar ideias, relacionamentos e parceiras, e lidem com situações adversas – o que contribui para a melhoria do nível de confiança empregado em sua prática.

3 Barreiras ao Empreendedorismo

No país, tomando-se como referência o relatório do GEM (2018), a taxa de empreendedorismo em estágio inicial cresceu de 13,5% para 17,9% no período de 2002 a 2018.

Já o empreendedorismo estabelecido saiu de 7,8% para 20,2% no mesmo intervalo de tempo. Na perspectiva de Souza, Coelho, Esteves, Lima e Santos (2017), a falta de um ambiente propício gera inseguranças ao empreendedor, fazendo com que muitas vezes ele desista de criar o próprio negócio por medo de fracassar.

O relatório em questão analisa ainda as condições em determinada economia para a criação de negócios. Nele, o Brasil ocupa a 43ª posição entre as cinquenta e quatro nações e a falta de condições propícias para empreender justifica o baixo índice do empreendedorismo inicial, sendo os indicadores considerados para essa análise o ambiente financeiro, as políticas governamentais e a regulamentação, a educação e capacitação, os programas de incentivo ao empreendedorismo, pesquisa e desenvolvimento, a infraestrutura física, de serviços, profissional e comercial, as barreiras de entrada e ainda as normas culturais e sociais (Global Entrepreneurship Monitor [GEM], 2020).

De acordo com o *World Bank Group* (WBG) (2020), o Brasil ocupa a 124ª posição entre cento e noventa países no ranking de facilidade para fazer negócios. O relatório intitulado *Doing Business* considera os seguintes aspectos: abertura da empresa, empregos, infraestrutura, burocracia, crédito e finanças, tributação, logística, regulamentação e ambiente para negócios.

O The Global Entrepreneurship and development institute (GEDI) (2018), também possui um índice que analisa as condições de um país para empreender, chamado ecossistema do empreendedorismo. No último relatório publicado em 2018, o Brasil ocupa a 98ª posição entre cento e trinta e sete países, sendo considerados os seguintes indicadores: percepção de oportunidades, habilidades para abrir uma empresa, nível de aceitação do risco, networking, suporte cultural, tecnologia, capital humano, competição, inovação, nível de crescimento, internacionalização e capital de risco (GEDI, 2018).

Machado, Gazola, Fabricio e Anez (2015) enfatizam que as mulheres possuem mais dificuldades para estabelecer seus negócios, pois as barreiras enfrentadas por elas são maiores que as enfrentadas pelos homens. Elas podem ser divididas em três grupos: I) individuais: relacionadas com questões psicológicas, familiares e de educação; II) organizacionais: abrangem questões relacionadas ao funcionamento e gestão do negócio, como crédito, rede de relacionamentos e operacional; III) ambientais: dizem respeito ao meio em que o negócio se encontra, envolvendo legislação, regulamentação e questões socioculturais (Banha et al., 2017; Bobera et al., 2014; Gorji, 2011).

Jain e Ali (2013) destacam que, no quesito psicológico, as principais barreiras ao empreendedorismo são a insegurança, o medo de falhar e a aversão ao risco. No Brasil, 44% das pessoas não empreenderiam por medo de fracassar (GEM, 2018) e, tal como destacado por

Alperstedt et al. (2014), para as mulheres as barreiras podem ser ainda maiores porque estas precisam lidar com conflitos pessoais que envolvem diretamente a relação com o marido, os filhos e os parentes e, na maioria das vezes, a falta de apoio deles.

As mulheres, ao empreender, muitas vezes abdicam do tempo que passariam com a família devido ao negócio. Por ter de aprender a conciliar as atividades empreendedoras, família e hobbies acabam sentindo-se pressionadas e culpadas, pois, tradicionalmente na visão da sociedade, sua função é cuidar dos filhos e das atividades domésticas (Alperstedt et al., 2014; Arora & Agarwal, 2019). Consequentemente, esta sensação faz com que as mulheres não se dediquem o quanto gostariam ao seu negócio, podendo corroborar para que a empresa tenha um desempenho inferior se comparadas àquelas geridas por homens (Lagde, Eddleston, & Sugiyama, 2019).

Atrelado a estas dificuldades, é importante considerar ainda a precariedade do sistema educacional e a ausência de cursos relacionados ao empreendedorismo como cenários que impactam diretamente na criação de novos negócios (Jain & Ali, 2013). Essa lacuna na educação voltada ao empreendedorismo – sem disciplinas e metodologia específica, faz com que os indivíduos não se sintam seguros e aptos para empreender (Banha et al., 2017).

Em decorrência disso, alguns autores têm indicado que as mulheres optam por criar empresas de menor porte por falta de conhecimento específico (Akehurst, Simarro, & Mas-Tur, 2012) e por conta de dificuldades relacionadas à vida financeira da empresa e falta de experiência em gestão (Fabrício & Machado, 2012). Para Davis e Abdiyeva (2012), há ainda a falta de treinamento e desenvolvimento profissional e lacunas de conhecimento nas principais áreas de negócios.

A dificuldade na obtenção de crédito é também uma das principais barreiras para homens e mulheres empreenderem. A falta de garantia para empréstimos acaba tornando o crédito de difícil acesso e, quando acessível, possui um custo elevado (Krasniqi, 2007) - tanto em instituições financeiras públicas quanto nas privadas. Isso porque além do setor público não facilitar o crédito para os novos negócios, não há incentivos para que o privado o faça, tornando este processo ainda mais trabalhoso (Jain & Ali, 2013). De acordo com o GEM (2018), no Brasil, 45% das pessoas indicam a falta de apoio financeiro como limitante ao empreendedorismo.

A falta de capital na criação do negócio pode ser determinante para sua sobrevivência, sendo o crédito inicial essencial para que a empresa se estabeleça e depois prospere (Akehurst et al., 2012). Bobera et al. (2014) explicam que a concessão de crédito e as suas condições estão

relacionadas a fatores demográficos, histórico financeiro do indivíduo, tamanho da empresa, idade e gênero.

Para Bardasi et al. (2011), as mulheres possuem mais dificuldade que os homens em obter recursos financeiros para o próprio negócio. Tal condição ocorre porque, até empreenderem, muitas mulheres eram dependentes financeiras de seus cônjuges ou familiares, e essa posição de dependência faz com que as instituições financeiras adotem posturas mais conservadoras para a concessão de crédito às mulheres, por não haver garantia (Alperstedt et al., 2014). Entretanto, Davis e Abdiyeva (2012) salientam que diversas mulheres independentes, com alto grau de escolaridade e sucesso comprovado, encontram também entraves nesse processo.

Mediante esses fatores, as mulheres tendem a priorizar a utilização de recursos próprios ao invés de financiamentos bancários. Todavia, caso opte por obter crédito no mercado, além de maior dificuldade para consegui-lo, será em condições menos favoráveis que o obtido pelos homens (Akehurst et al., 2012). De acordo com Lagde et al. (2019), essa dificuldade na obtenção do subsídio é um dos fatores que faz com que as empresas criadas pelo público masculino tenham uma performance melhor que as empresas criadas por mulheres.

As políticas governamentais de um país influenciam diretamente na atividade empreendedora. É preciso avaliar se o governo possui programas de incentivo ao empreendedorismo, as burocracias que envolvem a abertura de uma empresa e se as alíquotas de impostos são acessíveis para negócios nascentes (GEM, 2020).

Davis e Abdiyeva (2012) pontuam o quanto os programas de incentivos são importantes para que os empreendedores criem uma rede de relacionamento. Embora essas redes criem oportunidades e inspirem os empreendedores, os autores relatam que há falta de apoio às mulheres nos programas do Governo, atravancando ainda mais essas iniciativas. Vale, Serafim e Teodósio (2011) salientam que ter uma rede de relacionamentos é essencial ao empreendedor e, no caso das mulheres, ainda mais, pois estas tendem a se relacionar com pessoas mais próximas, que acabam não agregando substancialmente ao negócio. Enquanto os homens, por sua vez, se relacionam com pessoas que acrescentam ao empreendimento.

A falta de regulamentação e legislação adequada para o empreendedorismo implica em altos custos regulatórios e procedimentos burocráticos, tornando o processo mais penoso (Banha et al., 2017). A escassez de incentivos fiscais e de uma estrutura tributária adequada aos negócios em estágio inicial é uma das principais queixas dos empreendedores, sendo a forma de tributação tão complexa que é preciso buscar por auxílio externo – o que repercute em maiores despesas ao negócio (Krasniqi, 2007).

Os problemas relacionados à regulamentação e tributação fazem com que, muitas vezes, os indivíduos busquem formas de burlar o sistema, acarretando corrupção e concorrência desleal (Krasniqi, 2007). A regulamentação do mercado interno inclui desde políticas que evitam as práticas ilegais de comercialização e definição de preço, até políticas para novos entrantes (GEM, 2020).

O GEM (2020) destaca a importância de uma estrutura comercial e profissional adequada e de fácil acesso para apoiar os empreendedores uma vez que, durante todo o processo, eles precisam de orientação para questões burocráticas, de regulamentação, legislação e direitos trabalhistas (Bobera et al., 2014; Krasniqi, 2007).

Alguns elementos relacionados à estrutura física de qualidade também são essenciais para um negócio prosperar: os serviços de internet, telefonia, rodovias, transportes nacionais e internacionais (GEM, 2020). Em muitos países, de acordo com Davis e Abdiyeva (2012), os empreendedores enfrentam uma infraestrutura precária.

Davis e Abdiyeva (2012) destacam o fato de que ser mulher já é uma barreira ao empreendedorismo. As empreendedoras enfrentam barreiras sociais e culturais e, em alguns países esse aspecto é ainda mais agravado por barreiras legais, políticas e religiosas.

Arora e Agarwal (2019) relatam que as mulheres enfrentam, muitas vezes, percalços socioculturais por empreenderem em áreas consideradas masculinas. Em diversos setores há resistência e discriminação simplesmente por serem mulheres, fazendo até mesmo com que algumas delas ajam e vistam-se como homens para serem melhor aceitas (Alperstedt et al., 2014). A respeito disso, Machado et al. (2015) explica que culturalmente as mulheres são consideradas dóceis e frágeis, por isso não teriam capacidade de trabalhar em uma empresa.

Em suma, o termo empreendedorismo tem uma conotação masculina e isso faz com as mulheres sintam-se menos empreendedoras, pois quando se fala delas é necessário adicionar a palavra feminino ao termo. As mulheres, ao empreenderem, acabam assumindo características masculinas para sentirem-se mais empreendedoras. Isso indica a necessidade e importância de estudos que demonstrem, por meio de intervenções realizadas com este público, suas capacidades e potencialidades quando se trata da gestão e criação do próprio negócio (Lagde et al., 2019).

4 A Mulher na Sociedade

A primeira luta das mulheres por seus direitos buscava a igualdade formal por meio da reivindicação do direito ao estudo, ao voto e ao trabalho (Bertolin & Machado, 2018). Limongi,

Oliveira e Schmitt (2018) destacam que, em 1824, o termo cidadão não incluía as mulheres e somente em 1932, as mulheres adquiriram o direito de votar.

Somente em 1962, a Lei 4.121, conhecida como o Estatuto da Mulher casada, permitiu que as mulheres trabalhassem, retirando-as do lugar de incapazes. Até então, elas precisavam de autorização do marido para exercer atividade profissional e este poderia revogá-la a qualquer momento (Bertolin & Machado, 2018; Lei n. 4.121, 1962). Assim, em 1965, após intensas lutas e embates, as mulheres passaram a dispor de condições igualitárias às dos homens (Limongi et al., 2018).

Sem acesso ao crédito, uma das justificativas para negá-lo a elas seriam os filhos: alegava-se que as mulheres com filhos teriam mais despesas e, dessa forma, não conseguiram honrar o compromisso. A única forma de uma mulher obter crédito era com a assinatura do marido, ou seja, o empréstimo ou financiamento era feito em nome do homem. Mulheres solteiras e viúvas não tinham acesso ao subsídio mesmo que tivessem condições de honrar com a dívida. Face a essas condições, em 1974 os Estados Unidos criaram uma lei que proibia a discriminação de gênero na obtenção de crédito (Abraham, 2016).

Em 1979, a Assembleia Geral das Nações Unidas redigiu um tratado de modo a acabar com todas as formas de discriminação contra a mulher. Ele previa que homens e mulheres fossem tratados de forma igualitária, independente do estado civil da mulher. Os Estados-membros deveriam garantir que homens e mulheres fossem iguais perante a lei e tornar crime qualquer ato de discriminação contra elas. Assim, tal como estabelecido pela Lei n. 4.377 de 2002, que promulgou a Convenção sobre a Eliminação de Todas as Formas de Discriminação contra a Mulher, de 1979, as mulheres deveriam ter os mesmos direitos que os homens na esfera pública, na educação, no emprego, no serviço médico e na vida econômica, incluindo a obtenção de empréstimos e financiamentos bancários.

No ano de 1985, tem-se a criação do Conselho Nacional dos Direitos da Mulher e a primeira delegacia da mulher. Em 2006, a Lei n. 11.340, conhecida como Lei Maria da Penha, foi promulgada e caracterizou a violência contra a mulher uma violação de direitos humanos e uma forma de agressão baseada em gênero (Santos, 2010).

O Art. 5º, parágrafo I, da Constituição Brasileira de 1988, prevê que “homens e mulheres são iguais em direitos e obrigações” – nove anos após o tratado da ONU para acabar com a desigualdade contra a mulher. Em 2002, o novo Código Civil trouxe mudanças significativas para igualdade formal entre homens e mulheres e a palavra “homem” foi substituída por “ser humano”. Deixa de existir ainda o pátrio poder e estabelece-se que ambos são responsáveis pela educação dos filhos (Bertolin & Machado, 2018; Lei n. 10.406, 2002).

Nessa perspectiva, o direito de estudar, votar, trabalhar e até o de se divorciar gerou mudanças familiares e culturais e, conseqüentemente, provocou grandes impactos na sociedade. A partir de então, a mulher começou a enfrentar a dupla ou tripla jornada (Oliveira, Lopes, Watanabe, Yamaguchi, & Duarte, 2015).

Atualmente, as mulheres buscam uma igualdade que não se restringe aos direitos cívicos: elas buscam as mesmas oportunidades no mercado de trabalho e salários equiparados. Desejam que a responsabilidade das tarefas domésticas e da criação dos filhos não sejam apenas de sua incumbência, mas sim de ambos os gêneros e a representação política passa a ser uma de suas ambições (Bertolin & Machado, 2018).

Gebran e Nassif (2010) explicam que, atualmente, embora as mulheres tenham uma educação voltada para a carreira, as tarefas domésticas ainda são vistas como de sua responsabilidade. Seu salário é visto como complemento ao do marido e não como parte da renda familiar. Somando-se a isso, a licença-maternidade e a aposentadoria com menor tempo de serviço podem ser consideradas exemplos de desigualdades entre os gêneros. No caso da primeira, com exceção da amamentação, homens e mulheres têm iguais condições de cuidar de um recém-nascido. Entretanto, a licença só é concedida à mulher. No caso da aposentadoria, o Estado concede às mulheres o direito à aposentadoria com menor tempo de serviço devido à dupla jornada (Bertolin & Machado, 2018).

Estes fatores presentes em ambos os casos reforçam que a mulher é quem deve ser responsável por cuidar do lar e dos filhos. Arbitrariamente, se esta opta por cuidar do próprio lar é considerada como uma pessoa sem ocupação uma vez que o trabalho doméstico não remunerado não é reconhecido pela sociedade (Bertolin & Machado, 2018).

De acordo com o relatório sobre diferenças de gêneros, do World Economic Forum (WEF) (2020), o Brasil ocupa a 130ª posição no quesito de igualdade salarial entre homens e mulheres, em uma lista de 153 países. Ele também destaca que apenas 20% das empresas possuem mulheres em cargos de alta gestão e que o público feminino tem dificuldade de ascensão profissional quando chega aos cargos executivos. A barreira profissional, conhecida como teto de vidro, faz com que, quanto mais alto o nível hierárquico, menor seja a quantidade de mulheres (Lima, Carvalho, Lima, Tanure, & Versiani, 2013).

As mulheres precisam provar constantemente que são capazes e que possuem as competências necessárias para o papel que desempenham no mercado de trabalho. A discriminação e preconceito se fundem com o conflito trabalho-família – oriundo da dupla jornada, e faz com que se estabeleça uma barreira invisível que dificulta a ascensão da mulher no mercado de trabalho (Lima et al., 2013).

O sexismo é a “atitude, discurso ou comportamento, que se baseia no preconceito e na discriminação sexual” (Dicio, recuperado em <https://www.dicio.com.br/sexismo/>) e pode ser demonstrado através do preconceito contra a mulher, colocando-a em um lugar inferior ao do homem (Formiga, 2007). A crença social de que elas devem dedicar-se à maternidade fomenta o preconceito e discriminação no mercado de trabalho, fazendo com que optem por seguir carreiras que não ameacem o bem-estar da família (Verniers & Vala, 2018).

No âmbito da liderança, as mulheres também são frequentemente discriminadas. Por terem uma postura mais sensível e consensual, são vistas como líderes fracas e sem autoridade. Por exemplo, quando apresenta uma atitude inesperada, esse comportamento é visto como sendo uma fraqueza ligada ao gênero e atrelada às oscilações hormonais. Diferente da condição do homem que, ao ter a mesma atitude, é visto como preocupado com a situação (Lima et al., 2013).

Ao longo dos anos, as mulheres conseguiram entrar em segmentos até então dominados por homens, como a medicina, a engenharia e o direito. Entretanto, as profissões antigamente dominadas por mulheres, tais como professoras de educação infantil, domésticas e enfermeiras, continuam tendo, em sua grande maioria, este público (Bertolin & Machado, 2018).

Em termos estatísticos que representam esta condição, o relatório do GEM (2018) revela que 14,4% das mulheres empreendem em atividades relacionadas à beleza, enquanto esse número é de 3,3% para os homens. Os serviços domésticos representam 13,7% das atividades empreendedoras femininas e já para os homens, essa atividade não tem representatividade.

5 Metodologia

Este estudo se caracteriza como sendo de cunho qualitativo, de natureza exploratória e descritiva. De acordo com Godoy (1995), na pesquisa qualitativa não são empregados instrumentos estatísticos bem como não se tem como objetivo medir os eventos estudados, sendo os dados obtidos através do contato do pesquisador com a situação estudada. É pertinente destacar que este possui papel fundamental no processo de coleta de dados, pois cabe a ele observar e explorar o ambiente que está sendo estudado e utilizar isso na análise dos dados. Neste formato de pesquisa, todo o processo para a coleta de dados deve ser considerado e não apenas o resultado final.

A natureza é exploratória, pois, nele buscou-se identificar as barreiras que as mulheres enfrentam ao empreender, e analisar se essas barreiras são habituais entre as mulheres. E descritivo, pois, através das histórias contadas, procurou-se entender e identificar quais fatores fazem com que uma mulher enfrente mais barreiras em relação às demais (Godoy, 1995).

Para a coleta de dados, foi utilizado um roteiro de entrevista semiestruturado. Este instrumento segue um padrão de perguntas e oferece flexibilidade para que o entrevistado exponha sua percepção, sendo possível que o pesquisador explore melhor as respostas emitidas pelo participante e torne-as mais detalhadas e confiáveis. Além disso, o entrevistador tem a oportunidade de observar situações não verbais, como reações, expressões faciais e alterações na voz. O método qualitativo deve ser utilizado para compreender opiniões e crenças quando o assunto é confidencial ou sensível e também quando o entrevistado é relutante em ser sincero nas respostas (Smith, Thorpe, & Lowe, 1999).

O roteiro de entrevista (Apêndice A) foi dividido em nove blocos. Os dois primeiros abordaram o perfil empreendedor, a motivação e o mercado de trabalho. Do terceiro ao oitavo bloco, tratou-se das barreiras ao empreendedorismo, sendo elas as dificuldades de forma geral, questões psicológicas, questões familiares, de gestão e crédito, condições para empreender no Brasil e rede colaborativa. O nono bloco abordou as questões socioculturais e o papel da mulher na sociedade. Antes de iniciar a entrevista, foi solicitado que as mulheres contassem um pouco sobre as suas empresas, abordando temas como setor de atuação, tempo de mercado e informações sobre sociedade.

A amostra foi escolhida de forma intencional e selecionada com base em conveniência. A busca de mulheres foi feita através do Programa de Qualificação para exportação – PEIEX, unidade FECAP, mídias sociais e redes de relacionamentos. Foram contatadas 28 mulheres, das quais 14 demonstraram interesse em participar da pesquisa, 1 não teve interesse e 13 não retornaram o contato. Das 14 que demonstraram interesse, 10 participaram da pesquisa e as demais não participaram por incompatibilidade de agenda.

O número de participantes não foi definido previamente. A pesquisadora encerrou a fase de coletas de dados pelo método de exaustão, ou seja, quando identificou que novas entrevistas não estavam acrescentando maiores informações à pesquisa (Nascimento et al., 2018). A limitação do método está relacionada à amostra intencional e tendo em vista que a amostra é não probabilística, ela não pode representar a população estudada. Portanto, não é possível generalizar os resultados dela obtidos (Fontanella, Ricas, & Turato, 2008).

Todas as entrevistas foram previamente agendadas com as participantes e ocorreram através de videoconferência. Elas foram gravadas com a devida autorização das entrevistadas e posteriormente transcritas pela pesquisadora. O nome e empresa das participantes foram mantidos em sigilo.

No tocante aos resultados, estes foram analisados por meio de análise de conteúdo, seguindo as três etapas propostas por Bardin (2011). A primeira etapa consistiu na transcrição

e organização do material. Na segunda etapa, as entrevistas foram codificadas com base nos nove blocos do roteiro de entrevista. Para a categorização, observou-se que alguns dos assuntos abordados convergiam para um mesmo tema e com respostas interligadas.

Dessa forma, os resultados foram agrupados em sete blocos (Apêndice B), sendo eles: Perfil empreendedor; Motivação e mercado de trabalho; Dificuldades gerais; Questões psicológicas; Questões familiares, socioculturais e a mulher na sociedade; Gestão, crédito e condições do Brasil para empreender; Rede colaborativa.

Na última etapa, foi elaborada uma matriz com as respostas, para que elas pudessem ser comparadas tanto com a teoria como entre si.

6 Resultados de Pesquisa

6.1 Caracterização da amostra

No quadro abaixo são apresentadas as principais características das empreendedoras e de suas respectivas empresas. As participantes foram denominadas como: E01, E02, E03, E04, E05, E06, E07, E08, E09 e E10.

Tabela 1

Caracterização da amostra

Nome	Tempo de atividade	Setor	Sociedade	Área de formação	Fonte de Renda
Empreendedora 1	5 anos	Festas e Eventos	Sociedade por um período	Educação Física	Sim
Empreendedora 2	6 anos	Festas e Eventos	Sociedade por um período	Contabilidade	Não
Empreendedora 3	3 anos	Comércio Exterior	Nunca teve sociedade	Comércio Exterior	Não
Empreendedora 4	3 anos	Treinamento e Consultoria	Nunca teve sociedade	Turismo	Sim
Empreendedora 5	5 anos	Serviços Jurídicos	Sociedade por um período	Direito	Sim
Empreendedora 6	7 anos	Logística/Consultoria	Sociedade por um período	Comércio Exterior	Sim
Empreendedora 7	9 anos	Alimentação	Nunca teve sociedade	Turismo	Sim
Empreendedora 8	13 anos	Alimentação	Tem sociedade	Marketing	Sim
Empreendedora 9	1 ano	Treinamento e Consultoria	Nunca teve sociedade	Economia	Sim
Empreendedora 10	13 anos	Turismo	Nunca teve sociedade	Turismo	Sim

Ao longo das entrevistas, notou-se que algumas dificuldades que as mulheres enfrentam podem variar conforme tempo de atividade, setor e área de formação – itens estes que serão discutidos ao longo desta seção.

A questão societária foi abordada visando entender se as mulheres que têm ou tiveram sociedade possuem, de alguma forma, suas dificuldades amenizadas. Todas as empreendedoras

que nunca tiveram sociedade pontuaram que sentiam falta de alguém para discutir as ideias ao longo do processo. Sobre isso, a E09 relatou:

“tive várias vezes a sensação de solidão. Quando você é empregada numa empresa, se você tem alguma dificuldade, se está com dúvida de alguma coisa, você chama alguém para conversar. Quando você é empreendedora sozinha, como no meu caso, não tem com quem conversar”.

Já a E10 contou que estava acostumada a trabalhar em empresas nas quais havia alguém responsável por cada departamento: *“me organizar entre esses papéis, principalmente quando você empreende sozinha, é muito desafiador”*. A E03 disse: *“era sozinha, não tinha um braço forte, uma equipe para todo mundo pensar junto e desenvolver”*.

As empreendedoras 01, 02, 05 e 06 revelaram que as sociedades não deram certo e elas optaram por continuarem sozinhas. A E05 conta: *“depois de uns três ou quatro anos, nós decidimos segmentar o escritório”* e a E02 revela: *“[a sócia] tinha outra atividade e ela tinha dificuldade de conciliar o horário do trabalho dela”*. No caso da E08, esta mencionou que tem sociedade com duas outras mulheres e contou que elas se apoiam muito nos momentos difíceis: *“a cada 6 meses alguma desiste . . . e tem o apoio das outras duas”*.

Das dez participantes, apenas duas não têm mais a empresa como principal fonte de renda. A E02 contou: *“em termos financeiros, não considero que foi uma boa troca (CLT pelo empreendedorismo), mas, como experiência de vida, eu considero que foram duas faculdades que eu fiz”*. A E03, que atuava com exportação, perdeu seu maior volume de vendas e não conseguiu manter a empresa: *“meu fornecedor, de um dos meus maiores produtos, maiores volumes, descontinuou toda a linha de exportação”*.

6.2 Descrição dos resultados

6.2.1 Perfil empreendedor

Gelain e Oliveira (2014) e García e Cañizares (2010) relatam que a tendência a assumir risco é uma característica mais presente em homens. A maioria das entrevistadas relatou ter um perfil de moderado a arrojado, porém destacaram que antes de tomar qualquer decisão analisam o cenário antes de agir. A respeito desse aspecto, a E02 destaca: *“assumo os riscos, não tem como. Se você for muito assim, ao pé da letra, você não sai do lugar”*. A E05 também revelou: *“risco eu penso que ele faz parte do empreender. Se você não corre risco, você não pode ter uma empresa, porque quando você cria uma empresa você está sujeito a diversos riscos no dia a dia”*. No caso da E06, ela se considera moderada quanto a esse fator: *“hoje eu não começo um negócio se eu não enxergar quando que terei esse retorno e como vou tê-lo”*. A E08 seguiu

a mesma linha de pensamento: *“eu preciso ter assim todas as variáveis muito bem claras, muito bem entendidas para tomar um passo de assumir um risco”*.

De acordo com Franco (2014) e Gelain e Oliveira (2014), a busca por soluções, resolução de problemas e relacionamento interpessoal está mais presente nas mulheres. Elas também possuem um estilo de liderança mais colaborativo e valorizam o indivíduo. No caso deste estudo, a maioria das entrevistadas assumiu, em algum momento, a característica de centralizadora quando estão diante de um problema. A respeito disso, a E10 disse: *“eu resolvo, eu puxo, inclusive se não toca totalmente a mim, eu puxo a mediação disso”*. No caso da E09, esta relatou uma mudança em seu comportamento: *“eu já fui mais centralizadora, hoje eu ajudo, mas eu procuro delegar”*. A E02 reconheceu que deveria ter tido um comportamento diferente: *“eu acho que eu precisava ter delegado mais. Eu acho que eu sou centralizadora”* e, com relação ao estilo de liderança, a E04 destacou que gosta de ouvir outras opiniões, mas que: *“decisão é individual, decisão coletiva não é liderança”*. Já a E05 enfatiza: *“a liderança, ela tem que ser humilde. Ela tem que ser através de exemplos. Através de exemplos você consegue influenciar pessoas e você consegue de fato ter o resultado de uma boa liderança”*. A E08 destacou: *“eu confio bastante nas pessoas que a gente tem hoje, eu deixo elas fazerem o trabalho e eu avalio pelo trabalho”*.

Por meio dos relatos de fala apresentados, é possível identificar que a maioria delas valoriza o relacionamento interpessoal. A E06 diz: *“nunca me coloquei como chefe de ninguém, eu sempre me coloquei como parceira”*. E10: *“eu acho que eu sou muito participativa, muito, eu sempre disse essa questão de que eu estou ali para assumir o compromisso e a responsabilidade de todos e também para trabalhar pelos sonhos e realizações de todos ali”*. No caso da E05, ela concordou com o bom relacionamento interpessoal, mas pontuou a importância do estabelecimento de limites: *“a gente tem que sempre buscar criar um relacionamento mais familiar possível. Dentro, claro, de um limite de respeito, porque se não ninguém te respeita, ninguém cumpre ordem”*.

Tabela 2
Síntese perfil empreendedor

Empreendedora		Perfil	Literatura	Autores
E01	Resolução de problemas	"Eu acho que, na maioria das vezes, eu puxo para mim".	Corrobora	García e Cañizares (2010); Gelain e Oliveira (2014).
	Aversão ao risco	"Sou mais conservadora."	Corrobora	García e Cañizares (2010); Gelain e Oliveira (2014).
E02	Resolução de problemas	"Eu acho que eu precisava ter delegado mais. Eu acho que eu sou centralizadora".	Corrobora	García e Cañizares (2010); Gelain e Oliveira (2014).
	Aversão ao risco	"Assumo riscos. Não tem como. Se você for muito ao pé da letra, você não sai do lugar."	Contradiz	García e Cañizares; (2010); Gelain e Oliveira (2014).
E03	Resolução de problemas	"Para mim, a questão de ser líder no meu negócio eu tomo as decisões."	Corrobora	García e Cañizares (2010); Gelain e Oliveira (2014).
	Aversão ao risco	" Geralmente, eu tenho um comportamento mais agressivo, de ir para cima e de concluir."	Contradiz	García e Cañizares (2010); Gelain e Oliveira (2014).
E04	Aversão ao risco	"Eu acho que tenho um perfil louca, chamam de arrojada, de loucura."	Contradiz	García e Cañizares (2010); Gelain e Oliveira (2014).
	Bom relacionamento interpessoal	"O meu caso, estou sempre indo para um ambiente familiar."	Corrobora	Gelain e Oliveira (2014); Franco (2014)
E05	Aversão ao risco	"Eu tenho um perfil mais de estudar os riscos e, de acordo com o momento, verificar se eu quero assumir esse risco agora ou de repente mais à frente."	Contradiz	García e Cañizares (2010); Gelain e Oliveira (2014).
	Bom relacionamento interpessoal	"Quando a gente desenvolve relacionamentos, a gente tem que sempre buscar criar um relacionamento mais familiar possível. Dentro, claro, de um limite de respeito, porque se não ninguém te respeita, ninguém cumpre ordem."	Corrobora	Gelain e Oliveira (2014); Franco (2014)
E06	Resolução de problemas	"Primeiro, a gente vai resolver, não quero saber de quem é a culpa."	Corrobora	García e Cañizares (2010); Gelain e Oliveira (2014).

Continua

Empreendedora	Perfil	Literatura	Autores	Conclusão
----------------------	---------------	-------------------	----------------	------------------

E06	Bom relacionamento interpessoal	"Eu nunca me coloquei como chefe de ninguém, eu sempre me coloquei como parceira."	Corrobora	Gelain e Oliveira (2014); Franco (2014)
E07	Resolução de problemas	"Eu já chamo na hora para conversarmos todo mundo."	Corrobora	García e Cañizares (2010); Gelain e Oliveira (2014).
	A versão ao risco	"Eu sou uma pessoa acho que Moderada"	Contradiz	García e Cañizares (2010); Gelain e Oliveira (2014).
E08	Resolução de problemas	"Eu delego no primeiro momento e aí, se não tem solução, eu resolvo."	Corrobora	García e Cañizares (2010); Gelain e Oliveira (2014).
	Aversão ao risco	"Eu acho que eu assumo riscos, mas muito controlado."	Contradiz	García e Cañizares (2010); Gelain e Oliveira (2014).
E09	Resolução de problemas	"Eu sou mais da pessoa que delega, mas acho que isso veio com a maturidade, acho que eu já fui mais centralizadora."	Corrobora	García e Cañizares (2010); Gelain e Oliveira (2014).
	Aversão ao risco	"Eu acho que eu sou moderada."	Contradiz	García e Cañizares (2010); Gelain e Oliveira (2014)
	Resolução de problemas	"Eu puxo, eu puxo inclusive se não toca totalmente a mim, eu puxo a mediação disso."	Corrobora	García e Cañizares (2010); Gelain e Oliveira (2014).
E10	Bom relacionamento interpessoal	"Eu acho que tem a ver com essa questão família mesmo, não que eu trabalhasse com familiares, mas essa criação desse senso de família, esse senso de grupo mesmo, tribo, eles falam muito tribo."	Corrobora	Gelain e Oliveira (2014); Franco (2014).

6.2.2 *Motivação e mercado de trabalho*

As mulheres podem empreender buscando autossatisfação, propósito de vida ou a realização de um sonho. O motivo também pode ser a independência financeira, saturação do mercado de trabalho, conciliação da vida pessoal e profissional ou dificuldade de ascensão na carreira. A busca também pode ser pela necessidade imediata de uma renda (Davis & Abdiyeva, 2012; Franco, 2014; Machado, Barros, & Palhano, 2003; Nassif et al., 2011).

Apenas uma entrevistada pontuou a necessidade financeira, porém sempre vinculada a um sonho ou realização pessoal. A E01 contou: *"Eu tinha a necessidade de trabalhar; financeiramente, tinha uma necessidade financeira. Eu optei por trabalhar com alguma coisa que eu gostava, que eu sabia que eu me dava bem"*. Apenas a E03 relatou a saturação do mercado de trabalho e que empreendeu após uma demissão:

"Não conseguia trabalho de volta, não conseguia me recolocar no mercado por conta de falta de vagas de emprego na minha área mesmo. Então, eu falei: poxa, eu vou

empreender. Eu fiz um curso de empreendedorismo e esse curso me motivou a fazer uma mudança na minha vida, porque isso foi uma mudança”.

As duas empreendedoras do setor de alimentação vêm o processo de uma forma muito natural. E07 disse:

“E eu sempre gostei de cozinhar, sempre gostei de novidades, sempre fuçava as coisas. Tudo que tinha de novidades, ou saía, ou via, ou... ou mesmo na TV, ou mesmo em receitas não sei o que lá, eu já fazia, já experimentava. Sempre fui assim”.

A E08, que produzia em casa, contou: *“a casa dela [sócia] começou a ficar pequena e a gente sentia a necessidade de ir para uma cozinha, porque ali, ou tudo bem ficava lá e ganhava o dinheiro bem, só que tinha que começar a recusar pedido”.*

Algumas das empreendedoras eram bem-sucedidas em suas áreas de atuação e ocupavam altos cargos executivos e optaram por empreender devido à exaustão profissional. Sobre este fator, a E02 contou que chegou ao seu limite: *“era muito complicado, então eu estava sobrecarregada, cansada”.* Atrelado à exaustão, também há fatores relacionados à conciliação da vida pessoal e autossatisfação. Já a E04 disse:

“quando eu cheguei em uma posição e um salário bacana na hotelaria, isso implicava que eu estava sempre implantando e operando hotéis que já não eram mais em São Paulo, era cada hora em um lugar, e eu não tinha vida pessoal, minha vida era o trabalho, eu não tinha construído um relacionamento a dois, nada disso”.

E completou: *“Então era uma tentativa de voltar a mim, de me encontrar, o que é importante para mim sem ser o trabalho? Não sobrava nada, não tinha nada”.* E10 revelou: *“eu estava me sentindo “enjaulada”, como gerente de uma rede hoteleira, trabalhava sete dias por semana e chegou há ficar cinco anos sem férias: “eu via que eu estava voltando para aquele modelo de gestão onde olhar para minha vida seguiria em segundo”.* E completou: *“Então foi empreender para poder formar família”.* Ademais, a entrevistada contou que, durante o período de transição, chegou a ficar doente e procurar ajuda psicológica: *“eu parei meu carro no meio da rua tremendo porque eu não queria ir para o hotel”.*

A E09 contou: *“eu decidi empreender porque cheguei à conclusão que, dado um longo período atuando como gestora, em empresas como empregada, eu tinha adquirido uma experiência, um know how interessante, que já daria para trabalhar de forma autônoma, sem precisar ser empregada. Eu fui demitida da empresa onde eu trabalhava, mas eu poderia ter optado por procurar outro emprego”.*

E05 era concursada e disse:

“E nisso que eu estagiei, eu verifiquei que não era aquilo que eu queria, porque era muito estático, muito dia a dia e eu estava começando a ganhar dinheiro, porque aí eu comecei a pegar algumas ações e tudo mais e eu comecei a ver que era muito maior o

campo do empreendedorismo, da atuação com a sua liberdade, porque você pode até gerir melhor os seus horários e tudo mais, do que em um concurso público”.

A E06, seguindo a mesma linha de pensamento sobre a questão da realização pessoal, contou: *“aquela empresa já não me sustentava mais como eu queria, como achava que era certo, e aí abri o meu negócio”.*

Tabela 3
Síntese motivação

Empreendedora	Motivação	Literatura	Autores
E01	Necessidade de renda; independência financeira	Corrobora	Davis e Abdiyeva (2012); Machado et al. (2003); Nassif et al. (2011)
E02	Empreendedorismo ao acaso	Corrobora	Machado, Barros e Palhano (2003)
E03	Exaustão Profissional	Não localizado	
E04	Saturação do mercado de trabalho	Corrobora	Davis e Abdiyeva (2012); Nassif et al (2011)
E05	Conciliação vida pessoal	Corrobora	Franco (2014)
	Exaustão Profissional	Não localizado	
E06	Conciliação vida pessoal	Corrobora	Franco (2014)
	Autossatisfação; propósito de vida	Corrobora	Davis e Abdiyeva (2012); Machado et al. (2003)
E07	Autossatisfação; propósito de vida	Corrobora	Davis e Abdiyeva (2012); Machado et al.(2003)
	Empreendedorismo ao acaso	Corrobora	Machado et al. (2003)
	Autossatisfação; propósito de vida	Corrobora	Davis e Abdiyeva (2012); Machado et al. (2003)
			Continua
			Conclusão
Empreendedora	Motivação	Literatura	Autores

E08	Empreendedorismo ao acaso	"E a casa dela começou a ficar pequena e a gente sentia a necessidade de ir para uma cozinha, porque ali, ou tudo bem ficava lá e ganhava o dinheiro bem, só que tinha que começar a recusar pedido".	Corrobora	Machado et al. (2003)
E09	Autossatisfação; Propósito de vida	"Eu decidi empreender porque eu cheguei à conclusão que, dado um longo período atuando como gestora em empresas como empregada, que eu tinha adquirido uma experiência, um know how interessante, que já daria para eu trabalhar de forma autônoma, sem precisar ser empregada."	Corrobora	Machado et al. (2003)
E10	Exaustão Profissional Conciliação vida pessoal	"Quando eu me vi trabalhando no hotel, era como se fosse, eu estava me sentindo enjaulada". "Eu via que eu estava voltando para aquele modelo de gestão onde olhar para minha vida seguiria em segundo plano".	Não localizado Corrobora	Franco (2014)

6.2.3 Dificuldades gerais

Ao serem questionadas sobre as principais barreiras que enfrentaram ao empreender, as respostas convergiram para dificuldades relacionadas à gestão de uma forma geral, envolvendo desde dificuldades com determinadas áreas como contabilidade e finanças, até o conhecimento específico do mercado de atuação. A E10 pontuou que a principal dificuldade foi: *“me organizar em todos os papéis. . . O conflito entre meu papel de gestora geral, e poder estar nessa função de atendimento ao cliente, e buscar formas estratégicas de colocar o produto no mercado”*. A E01 também pontuou dificuldades relacionadas à gestão: *“conquistar uma clientela, conquistar novos clientes, manter os que você já tem . . . Questão de precificação, definir o preço, valor”*. E05 seguiu na mesma linha, ao pontuar que: *“na faculdade (de direito) você não aprende a gestão. Então, até você aprender a gerir . . . para você ter um negócio, você precisa da parte administrativa”*. A E06 disse: *“dificuldade de uma empresa é ter clientes, é vender, seja serviço, seja produto”*.

E04 colocou que sentiu dificuldade em questões específicas do mercado no qual iria atuar: *“conhecer melhor o mercado”*. A E09 seguiu na mesma linha: *“falta de conhecimentos específicos a respeito de aspectos comerciais, aspectos específicos de negócios”*.

E02 relatou dificuldades que não foram encontradas na literatura. Ela pontuou sobre a segurança financeira da família: *“Ele [marido] perdeu o emprego, e o negócio desandou, porque se pelo menos um deles tem segurança, suas filhas estão cobertas (benefícios CLT),*

está tranquilo. Você não tem segurança nenhuma. Eu não tinha plano de contingência". A E03 seguiu a mesma linha do relato da participante anterior: *"eu saí de uma empresa privada que me dava o recurso financeiro todo mês certinho, que era um valor x, você tem benefício, você tem uma perícia médica. Entrei numa questão que eu não sabia o quanto (iria ganhar)"* Ela também pontuou dificuldades com gestão, e contou ainda que: *"primeiro contador que eu contratei para fazer o meu serviço de abertura de empresa, sumiu, me deu um golpe"*.

E07 foi a única a relatar dificuldades psicológicas. Por questões familiares, precisou se mudar para o interior, porém deixou o marido e duas filhas na capital. Quando questionada, ela confirmou que não havia ninguém perto e disse *"acho que foi a ausência da família . . . e muitas vezes eu chorava de saudade"*.

A E09 comentou a dificuldade de estar sozinha à frente de uma empresa: *"tive várias vezes a sensação de solidão"*. E completou: *"Quando você trabalha para uma empresa, por mais que você acha que conhece muito, você sente lá e cumpre um pedaço dentro de um quebra-cabeça. Quando você é um empreendedor não, o quebra-cabeça é todo teu"*.

Tabela 4

Síntese das dificuldades gerais

Empreendedora	Dificuldade	Literatura	Autores
E01	Dificuldade de gestão; falta de conhecimento específico; dificuldade com a vida financeira	Corrobora	Akehurst et al. (2012); Davis e Abdiyeva (2012)
E02	Incerteza Financeira	Não localizado	"Quando você trabalha empreendendo, você não tem férias, você não tem 13º, você não tem horário definido, você não tem segurança nenhuma."
E03	Incerteza Financeira	Não localizado	"Eu estava saindo de uma atividade privada que me dava o recurso financeiro todo mês certinho que era um valor X que você tem o benefício, você tem uma assistência médica. Eu saí disso de uma hora para outra e entrei em uma questão que eu tinha uma ideia, mas não foi aquilo que aconteceu."
			Continua
			Conclusão
Empreendedora	Dificuldade	Literatura	Autores

E04	Dificuldade de gestão; falta de conhecimento específico; dificuldade com a vida financeira	"Faltou pesquisa minha também, acho que um conhecimento melhor do mercado faltou."	Corrobora	Akehurst et al. (2012); Davis e Abdiyeva (2012)
E05	Dificuldade de gestão; falta de conhecimento específico; dificuldade com a vida financeira	"Na faculdade, você também não aprende a gestão. Então, até você aprender a gerir, a saber que a advocacia ela é técnica. Mas você, para ter um negócio, você precisa da parte administrativa, que é a sua, a parte da gestão, a parte do financeiro, a parte do marketing. "	Corrobora	Akehurst et al. (2012); Davis e Abdiyeva (2012)
E06	Dificuldade de gestão; falta de conhecimento específico; dificuldade com a vida financeira	"A maior que eu acho, de qualquer empresa, é ter cliente; a maior dificuldade para uma empresa é ter cliente, para quem ela vender, seja serviço, seja produto."	Corrobora	Akehurst et al. (2012); Davis e Abdiyeva (2012)
E07	Distância da Família	"Eu acho que foi, assim, a ausência da família."	Não localizado	
	Solidão	"Eu sozinha, na realidade, eu estava fazendo tudo sozinha."	Não localizado	
E08	Dificuldade de gestão; falta de conhecimento específico; dificuldade com a vida financeira	"Dificuldade de contratar pessoas, a gente era muito inexperiente e a gente contratou pessoas, entre aspas, erradas para os cargos e isso desgastou demais."	Corrobora	Akehurst et al. (2012); Davis e Abdiyeva (2012)
E09	Dificuldade de gestão; falta de conhecimento específico; dificuldade com a vida financeira	"Foi a falta de conhecimentos específicos, a respeito de aspectos comerciais, alguns aspectos específicos assim de negócios."	Corrobora	Akehurst et al. (2012); Davis e Abdiyeva (2012)
	Solidão	"Quando você trabalha para uma empresa, por mais que você acha que conhece muito, você senta lá e cumpre um pedaço dentro de um quebra-cabeça. Quando você é um empreendedor, não. O quebra-cabeça é todo teu."	Não localizado	
E10	Dificuldade de gestão; falta de conhecimento específico; dificuldade com a vida financeira	"Essa questão de me organizar em todos os papéis, porque quando você está no papel de gestão em uma multinacional, você tem o departamento financeiro que te traz um relatório, você tem o operacional que funciona, você tem a área comercial que está ali para vender."	Corrobora	Akehurst, Simarro e Mas-Tur (2012); Davis e Abdiyeva (2012)

6.2.4 Questões psicológicas

As principais barreiras psicológicas ao empreendedorismo são a insegurança e o medo de falhar. A falta de apoio da família e de amigos pode tornar o processo ainda mais difícil (Alperstedt et al., 2014; Jain & Ali, 2013).

Todas as entrevistadas sentiram-se inseguras em algum momento durante o processo e metade delas revelaram ter recebido algum tipo de apoio. A E01 contou: *"já fiquei bem insegura, já pensei (em fazer) outra coisa. Será que vale a pena, será que é isso mesmo?"*. Já a E03 disse:

"administrar algo que é o sustento seu, da sua família é uma coisa assim totalmente diferente do cotidiano do que você vive naquela atual situação. Então, foi complicado. Muitas vezes, eu falei: não, não dá certo, isso não é para mim".

A E04 recebeu apoio: *"a minha rede de amigos deu muito suporte, muito apoio"*, mas quando questionada se alguém agiu diferente, ela contou: *"lembro de ter um namorado nessa época que disse: Cara, depois você não vai mais conseguir nenhum trabalho CLT e tal"*. E06 relatou: *"sentir insegurança, eu acho que não tem quem empreenda que não se sinta inseguro, porque você dá o passo sem conseguir enxergar ali na frente"*.

A E05 confirmou a insegurança e advertiu: *"o emocional da mulher, acreditar na sua capacidade, mesmo que outras pessoas falem diferente, é muito importante, porque você não acredita do que você é capaz, onde você vai chegar"*. Ela acrescentou: *"ninguém vai te apoiar até você provar que está dando certo, entendeu? E aí, quando der certo, todo mundo vai criar aquela admiração: Ai, puxa, ela estava certa desde o início"*. A participante se lembrou das falas do pai e complementou: *"[ele] disse assim: você tem certeza disso, que você vai apostar a sua vida nisso?"*

E09 relembrou uma história com uma amiga em que ela ouviu:

"você não leva o menor jeito para falar com o público, como assim, você vai ensinar o que? Você não sabe nada, você nunca trabalhou em restaurante. E me deu um banho de água fria. E é incrível como esse tipo de posicionamento te afeta, porque ela foi embora e eu fiquei me perguntando, e eu falei: gente será que eu estou achando que eu sou, que eu posso contribuir com alguma coisa para os meus clientes e eu de fato não posso?".

Tabela 5
Síntese questões psicológicas

Empreendedora	Questões Psicológicas	Literatura	Autores	
E01	Apoio de familiares	"De modo geral, sempre me apoiaram, incentivaram."	Contradiz	Alperstedt et al. (2014)
E02	Apoio de familiares	"As pessoas não entendiam. Elas falavam assim: "Mas você é louca, um serviço que trabalha de sábado a domingo. Mas você é louca."	Corrobora	Alperstedt et al. (2014)
E03	Apoio de familiares	"Essa questão mexe muito porque as pessoas perguntam para você "você não vai trabalhar?". Você já está trabalhando. "Ah, mas olha é muito melhor arrumar um emprego", mas você está trabalhando, você tem um emprego."	Corrobora	Alperstedt et al. (2014)
E04	Apoio de familiares	"Minha rede de amigos deu muito suporte, muito apoio."	Contradiz	Alperstedt et al. (2014)
E05	Apoio de familiares	"Ninguém vai te apoiar até você provar que está dando certo, entendeu? E aí quando der certo todo mundo vai criar aquela admiração: "Ai, puxa, ela estava certa desde o início."	Corrobora	Alperstedt et al. (2014)
E06	Insegurança; medo de falhar	"Sentir insegurança eu acho que não tem quem empreenda que não se sintam inseguro."	Corrobora	Jain e Ali (2013)
E07	Insegurança; medo de falhar	"Medo sim, largar não."	Corrobora	Jain e Ali (2013)
E08	Insegurança; medo de falhar	"A cada seis meses, alguma desiste, a cada seis meses, ou é a minha mãe, ou sou eu, ou é a minha irmã."	Corrobora	Jain e Ali (2013)
E09	Apoio de familiares	"A minha família me apoiou."	Contradiz	Alperstedt et al. (2014)
E10	Insegurança; medo de falhar	"Eu venho de uma linhagem oriental. Então a gente tem muito essa questão da autoexigência, da autocobrança, de ser excelente, de fazer o melhor em tudo e, com isso, vem esse enrijecimento de cobrança, de peso em si mesma. Então, sim tive medo."	Corrobora	Jain e Ali (2013)

6.2.5 Questões familiares, socioculturais e a mulher na sociedade

Ao empreender, as mulheres precisam aprender a conciliar a vida profissional e pessoal. Muitas vezes abdicam do tempo que passariam com a família para estar à frente do seu negócio. O sentimento de culpa e cobrança é constante nas empreendedoras. Além disso, na visão da sociedade, o papel de cuidar da casa, da família e dos filhos ainda é da mulher. Em alguns setores de atuação, as mulheres ainda enfrentam resistência para atuar por serem consideradas áreas masculinas (Alperstedt et al., 2014; Arora & Agarwal, 2019; Gebran & Nassif, 2010).

Das dez entrevistadas, apenas quatro delas não possuem filhos e, para elas, a conciliação acabou vindo de forma natural. Acerca disso, a E04 contou: *“Eu não tinha ilusões de que eu iria trabalhar menos, eu iria trabalhar mais livre, com maior poder de decisão e isso me fazia muito bem”*. Ela completou: *“Você começa a encaixar a agenda do jeito que é bom para você”*. E05 seguiu na mesma linha: *“acredito que isso faz parte da mulher atual, multitarefa, multicotidiana, cosmopolita. Tudo isso junto na mulher. E gerir isso é importante tanto, na verdade, para a mulher, quanto para o homem”*. E acrescentou: *“eu faço meus horários”*. Já a E06 pontuou: *“eu acabei organizando um pouco mais, e aí uma ou outra vez eu tive que trabalhar horas a mais”*. E09 destacou a quantidade de horas trabalhadas por dia: *“controlar a quantidade de horas que você trabalha por dia mesmo, eu já tive dias, sem exagero nenhum, de começar a trabalhar da hora que acordei até 11 horas da noite”*.

Das empreendedoras que são mães, o sentimento de culpa foi unanimidade. A E01 contou que se sente culpada e pensa: *“não estou sendo boa nada, não estou sendo boa mãe, não estou sendo boa dona de casa, não estou sendo boa profissional, não estou fazendo nada direito”*. E08 conta que, quando começou a empreender, não era casada e não tinha filhos. Mas, após se casar e tornar-se mãe, precisou começar a fazer escolhas: *“é bem difícil, tem que fazer algumas escolhas: às vezes, você escolhe seu filho, às vezes, você escolhe o seu marido e, às vezes, você escolhe o trabalho”*. Ela contou uma situação que ficou marcada em sua trajetória:

“eu já tive que sair no meio de curso, que a gente estava dando curso, porque a minha filha estava chorando e eu tive que ir para casa, aí você se sente super mal porque você quer dar conta de tudo”.

Ela completou que, às vezes, pensa:

“Será que eu sou uma boa mãe? Será que eu sou uma mãe ausente? Será que eu não posso... vêm todos esses pensamentos dentro da cabeça e é bem difícil. Esperam que a gente trabalhe como se não tivesse filhos e que seja mãe como se não tivesse que trabalhar”.

E10 contou que, ao iniciar a jornada empreendedora, estava grávida de sua primeira filha: *“eu tocava a agência e voltava para dar de mamar”*. Quando questionada sobre o sentimento de culpa, ela foi enfática: *“nasce uma mãe, nasce a culpa”*. E ela se lembrou, de forma emocionada, quando falou sobre sua filha mais velha: *“eu não estava quando ela deu os primeiros passos, eu estava a dez minutos de lá, mas eu não vi. Então isso pega até hoje, se eu for falar dá um nozinho na garganta”*. A E07 empreendeu quando as filhas já eram adultas. Como atua com alimentação, trabalha de segunda a segunda. Ela pontuou: *“se eu voltasse para trás, se eu tivesse em uma idade de 30, 30 e poucos anos, com filho ainda criança, eu acho que eu teria, eu acho que eu teria dificuldade”*.

E02 disse: “*eu acabei roubando o tempo que eu poderia estar com eles (filhos)*” Porém a empreendedora contou como fez para lidar com essa culpa: “*eu imaginava eles trabalhando em um embrião de uma coisa que pode ser uma coisa grandiosa da família*”. E03 seguiu a mesma linha e disse:

"batia esse sentimento (de culpa), mas, ao mesmo tempo, eu sabia lidar com isso porque eu pensava que eu não estava fazendo só para mim. Eu estou fazendo para todo mundo. É o sustento da família, e aquilo me confortava nesses momentos".

Quando questionadas sobre as crenças da sociedade em relação às mulheres, as entrevistadas concordaram que isso, de alguma forma, as prejudica no momento de empreender, mas divergiram sobre a forma de lidar com isso. A E03 contou:

"as questões que a sociedade impõe para a mulher atrapalham, hoje, a mim, eu muitas vezes venho esse pensamento de algum jargão que a sociedade já tem formado, mas eu consigo identificar e falar que isso não é certo, não é assim. E eu já vi muitas mulheres que realmente não se sobressaem por causa disso, do que a sociedade impõe. Sim, isso atrapalha muito. A mulher, eu acho que precisa se livrar dessas questões, desses padrões para ela evoluir e crescer profissionalmente".

Já a E05 destaca:

"influencia muito, de fato. É um desafio a ser transposto pela mulher. Ela tem que saber as regras do jogo, que é ela se posicionar, ela ser forte dentro do que ela tem de propósito de vida. E saber que ela ser empresária, ela ter a independência financeira dela não é um crime, como eu disse. É algo que ela decidiu, é o sonho dela, ela precisa se realizar profissionalmente. Agora, ela tem que entender que isso tem desafios, tem exclusões, tem pessoas desmerecendo. E eu costumo dizer que a mulher precisa provar a todo tempo, a partir da competência dela e da posição dela, o quanto ela é capaz".

A E08 contou: “*na minha casa, isso nunca foi exemplo, nunca teve mulheres que ficaram em casa, então acho que isso na sociedade já está mudando. Hoje, já se espera que duas pessoas contribuam para aumentar o dinheiro que entra em casa*”. Porém, ela relatou uma dificuldade durante a entrevista:

"eu tinha entrevista com você agora às dez, eu tinha a live da escolinha às dez para ensinar para a minha filha de quatro anos e eu tenho trabalho para fazer, o meu celular está apitando. O que é que eu vou fazer primeiro? Meu marido está aqui também, não passou pela cabeça dele se ele ia ter que participar da live da escolinha ou trabalhar, ele vai trabalhar. Eu falei: você pode fazer? Porque eu tenho uma entrevista, eu tenho umas coisas do trabalho. Ele falou: eu vou ver, deixa ela fazendo aí. Então é essa coisa masculina feminina que não bate muito bem às vezes".

Sobre a questão da fragilidade que é atribuída às mulheres, a E09 argumentou: “*a sociedade, no geral, inclusive muitas mulheres, sempre olham para a mulher como se ela fosse mais fraca do que os homens*”. E10 contou que as cobranças da sociedade desencorajam a mulher a empreender: “*emocional e psicologicamente falando, você começa a entrar num loop*

de auto cobrança tão forte, que desencoraja”. A empreendedora contou sua experiência pessoal sobre isso:

“minha mãe, de uma família oriental, que serviu muito ao meu pai, serviu aos filhos, sempre muito devota à família. Mas quando eu me casei, eu me vi exatamente como minha mãe . . . Ele [marido] chegava, eu dava as minhas voltas, as minhas cambalhotas, mas eu tentava deixar o jantar pronto, até um dia em que ele me libertou disso. Ele viu que eu estava fazendo várias jornadas. Ele olhou para mim e falou assim: você sabe que eu não espero nada de você, que você não tem que fazer a janta, que você não tem que fazer. Olha, de verdade, para mim aquilo foi um choque, porque eu não tinha percebido que eu estava nessa função materna, nessa função da mulher única e exclusivamente tomando tudo para si”.

As mulheres foram questionadas sobre eventuais situações de preconceito, machismo e assédio. As empreendedoras, tanto do setor de alimentação, quanto do de festas e eventos, pontuaram que trabalham e lidam muito mais com mulheres. Dessa forma, vivenciar esse tipo de situação é bem mais difícil. Porém, E08 trouxe dois exemplos que a deixaram marcada:

“um funcionário que mandou a gente calar a boca, ficar quieta, não sei o que. A gente o demitiu por justa causa. E uma época com sindicato, que entrou na minha loja assim com sete homens com carro de som, porque queria fazer uma denúncia porque eu não dava horário de almoço para os funcionários. Era uma denúncia que a gente acha que foi desse funcionário que a gente demitiu por justa causa . . ., mas foi muito agressivo, muito, vieram sete homens grandes para cima de mim: você vai fazer. Eu falei: calma gente. Cadê o caderno de ponto? Eu falei: está aqui o caderno de ponto. Começaram a me questionar várias coisas, mas foi muito agressivo na época . . . (Se eu fosse um homem) não teria acontecido com certeza. Tanto é que todos os homens da nossa família, todo mundo queria ir para lá”.

A E03 discorreu:

“eu já sofri muito machismo, em mesa de negociações, por exemplo, onde os homens simplesmente me excluíram porque era um assunto de homem, uma negociação. Assédio muitas vezes também. A pessoa se aproxima de você pelo profissional, mas interessado em outra coisa”.

Ela também compartilhou a seguinte experiência:

“Portugal é um país muito machista . . . e eu estava lá trabalhando, divulgando produtos que eu levei dentro da minha mala. Eu fui a única (mulher) que estava expondo naquele centro de negócios. Eu era uma mulher que estava ali, uma mulher brasileira. Eu senti também que muitos comentários, isso foi um ponto neste local. Eu escutei muitos comentários falando de brasileiras: ah, quem é a brasileira? Vinham me ver por que eu era uma mulher e era brasileira que estava ali. Então, na época, eu falei: o que está acontecendo? As pessoas não iam lá me ver por causa do meu negócio, porque falaram porque tinha uma brasileira lá. É complicadíssimo isso. Os homens, às vezes, te olhando para ver se você tem a bunda grande. Eu percebi isso e, nesse momento, eu não fui chamada para participar de uma rodada de negócios, não fui chamada. Simplesmente, me esqueceram e eu não pude entrar depois. Por quê? Ah não, porque só tem homem”.

E05 deu sua opinião sobre esse aspecto:

“e a forma de lidar com isso, é entendendo que isso é um processo cultural que precisa ser rompido e que não é reagindo que você rompe isso, mas é demonstrando pela sua competência, pela posição, pela imposição de limites, que você vai poder, de fato, trazer através de resultados a confiança”.

Ela trouxe uma situação que ficou marcada, a qual viveu com o ex-marido. Foi notório o orgulho que a entrevistada tinha daquela conquista:

“quando eu comecei, nessa área do comércio exterior, eu já nacionalmente era bem conhecida . . . Eu comecei a tentar com ele [ex-marido] fazer alguns contratos e prestar assessoria para esse lado. E aí ele mesmo falava assim para mim: ah, isso é coisa para gente grande . . . E eu falei: Pois é, meu bem, mas eu sou grande. Então eu vou entrar nesse mercado, entendeu, e meu escritório vai prestar assessoria. Eis que, em uma dessas situações, ele não fechou comigo: ah, não, está muito caro, não vou fechar com seu escritório não, não sei o quê. Eu falei: não tem problema não, pode seguir. Pode fazer com outro escritório. Ele fez com outro escritório, deu tudo errado. Em paralelo, vieram uns chineses lá em casa, que nós recebemos, e eu queria entrar nessa parte do comércio exterior, porque eu botei esse objetivo. Eu recebi todo mundo. O que aconteceu? Os chineses não fecharam com ele, mas fecharam comigo”.

A E10 contou: *“já recebi propostas absurdas”* e *“já teve um abraço apertado demais depois de uma reunião”* Ela trouxe duas situações:

“uma concorrência que estávamos participando, a palavra era muito mais vezes dada ao homem, nós estávamos em quatro, cinco agências e eu era a única que estava representada, que era a diretora proprietária mulher . . . As perguntas e o até querer saber sobre o projeto eram muito mais direcionadas para os homens e quando chegava a minha vez, eu conseguia pontuar e aí, depois da terceira, quarta vez que eu pontuei e não errei, só acertei, aí sim começaram a me dar a palavra”.

E a segunda situação:

“teve uma ocasião, que eu senti a necessidade de levar um homem comigo, era para tratar de uma quebra de contrato que eles estavam fazendo na empresa e eu sabia que eles viriam a ferro e fogo comigo e eu já tinha, nem tinha visto, mas eu sentia que se eu fosse sozinha eu estaria fragilizada e aí eu levei um diretor comigo . . . Eu senti que eles tinham me chamado nessa reunião para me intimidar, para eu poder abrir mão da multa contratual. Isso foi forte, eu senti a necessidade disso, não que eu pudesse me colocar ali, mas eu senti que eu iria ser emocionalmente chicoteada, espancada por eles”.

A entrevistada destacou que, em nenhum momento, se sentiu ameaçada fisicamente.

E09 pontuou que, às vezes, o preconceito pode partir das próprias mulheres:

“as mulheres têm ciúmes, então se você é uma empreendedora mulher e ainda é uma empreendedora mulher solteira, você vai ter uma reunião, você pode fazer uma reunião sábado oito horas da noite que não tem problema nenhum porque é restaurante, aí vem a mulher dele. Mas e se eu fosse homem?”

As mulheres foram questionadas sobre os diversos movimentos pela busca de igualdade entre homens e mulheres. Elas concordaram que o exagero pode ser prejudicial. E01 disse: *“eu acho importante sim, acho que tem que existir. Mas eu só não gosto dos exageros”.* A E05

revelou: “*esses movimentos de igualdade de gênero, eles são importantes e tem cumprido esse papel para que na sociedade isso seja respeitado*”. E08 contou:

“eu acho que joga luz sobre assuntos que antes não se falava, então também não era uma questão, era óbvio que você deveria cuidar dos seus filhos. Era uma coisa meio que automática, eu acho que joga luz sobre essas situações que antes a gente não pensava, acho muito positivo, acho positivo para os homens também aprenderem, ninguém nunca falou para eles que era assim que teria que ser feito, era assim que eles foram ensinados, as próprias mães dele também não sabiam”.

Já a E06 advertiu: “*mas uma coisa que não dá para enfiar a fórceps na sociedade, acho que vai acontecer gradualmente da mulher ser mais vista*”. E04 disse:

“eu não quero uma sociedade em que homens e mulheres sejam iguais, porque nós não somos iguais [...]. E a gente fala assim que a mulher conquistou o direito de trabalhar fora há pouco tempo, e de fato é verdade, a gente também está corroborando com o discurso que trabalhar dentro da casa não é um trabalho, e isso não é certo, então a mulher trabalha. Se ela é remunerada ou não por aquele trabalho é uma outra discussão”

Tabela 6

Síntese questões familiares, socioculturais e a mulher na sociedade

Empreendedora	Questões familiares, socioculturais e a mulher na sociedade	Literatura	Autores
E01	Conciliar vida pessoal	Corrobora	Arora e Agarwal (2019); Alperstedt et al. (2014); Lagde, Eddleston e Sugiyama (2019); Gebran e Nassif (2010)
	Sentimento de culpa	Corrobora	Arora e Agarwal (2019); Alperstedt et al. (2014); Lagde, Eddleston & Sugiyama (2019)
E02	Preconceito; Machismo; Assédio	Contradiz	
	Sentimento de culpa	Corrobora	Arora e Agarwal (2019); Alperstedt et al. (2014); Lagde, Eddleston & Sugiyama (2019)

Continua

Conclusão

Empreendedora	Questões familiares, socioculturais e a mulher na sociedade	Literatura	Autores
E03	Conciliar vida pessoal	Contradiz	Arora e Agarwal (2019); Alperstedt et al. (2014); Lagde, Eddleston & Sugiyama (2019); Gebran e Nassif (2010)
	Conciliar vida pessoal	Contradiz	Arora e Agarwal (2019); Alperstedt et al. (2014); Lagde, Eddleston & Sugiyama (2019); Gebran e Nassif (2010)
E03	Crenças sociais sobre a mulher	Corrobora	Davis e Abdiyeva (2012); Arora e Agarwal (2019); Gebran e Nassif (2010); Bertolin e Machado (2018)
	Conciliar vida pessoal	Contradiz	Arora e Agarwal (2019); Alperstedt et al. (2014); Lagde, Eddleston & Sugiyama (2019); Gebran e Nassif (2010)
E04	Preconceito; Machismo; Assédio	Corrobora	Lima et al. (2013); Formiga (2007); Verniers & Vala (2018)
E05	Preconceito; Machismo; Assédio	Corrobora	Lima et al. (2013); Formiga (2007); Verniers & Vala (2018)
E05	Crenças sociais sobre a mulher	Corrobora	Davis e Abdiyeva (2012); Arora e Agarwal (2019); Gebran e Nassif (2010); Bertolin e Machado (2018)
E06	Conciliar vida pessoal	Contradiz	Davis e Abdiyeva (2012); Arora e Agarwal (2019); Gebran e Nassif (2010); Bertolin e Machado (2018)

Continua

Empreendedora	Questões familiares, socioculturais e a mulher na sociedade		Conclusão	
			Literatura	Autores
E06	Crenças sociais sobre a mulher	"A mulher é sempre muito mais vista como aquela que está preparada para cuidar da família e socializar, a mulher é mais sociável."	Corrobora	Davis e Abdiyeva (2012); Arora e Agarwal (2019); Gebran e Nassif (2010); Bertolin e Machado (2018)
E07	Conciliar vida pessoal	"Se eu voltasse para trás, se eu tivesse em uma idade de 30, 30 e poucos anos com filho ainda criança, eu acho que eu teria dificuldade."	Corrobora	Davis e Abdiyeva (2012); Arora e Agarwal (2019); Gebran e Nassif (2010); Bertolin e Machado (2018)
E08	Conciliar vida pessoal	"É bem difícil, tem que fazer algumas escolhas. Às vezes, você escolhe seu filho, às vezes, você escolhe o seu marido e, às vezes, você escolhe o trabalho."	Corrobora	Davis e Abdiyeva (2012); Arora e Agarwal (2019); Gebran e Nassif (2010); Bertolin e Machado (2018)
E09	Sentimento de culpa	"Será que eu sou uma boa mãe? Será que eu sou uma mãe ausente?"	Corrobora	Arora e Agarwal (2019); Alperstedt et al. (2014); Lagde, Eddleston & Sugiyama (2019)
	Preconceito; Machismo; Assédio	"Quando você começa a conversar com o advogado, colocar teus pontos, o advogado vai e faz o que? Te paquera."	Corrobora	Lima et al. (2013); Formiga (2007); Verniers & Vala (2018)
E10	Crenças sociais sobre a mulher	"As mulheres tem ciúmes, então se você é uma empreendedora mulher e ainda é uma empreendedora mulher solteira, você vai ter uma reunião, você pode fazer uma reunião sábado oito horas da noite que não tem problema nenhum porque é restaurante, aí vem a mulher dele. Mas e se eu fosse homem?"	Corrobora	Davis e Abdiyeva (2012); Arora e Agarwal (2019); Gebran e Nassif (2010); Bertolin e Machado (2018)
	Crenças sociais sobre a mulher	"Emocional e psicologicamente falando, você começa a entrar num loop de autocobrança tão forte, que desencoraja."	Corrobora	Davis e Abdiyeva (2012); Arora e Agarwal (2019); Gebran e Nassif (2010); Bertolin e Machado (2018)
	Sentimento de culpa	"Nasce uma mãe, nasce a culpa"	Corrobora	Arora e Agarwal (2019); Alperstedt et al. (2014); Lagde, Eddleston & Sugiyama (2019)

6.2.6 Gestão, crédito e condições do Brasil para empreender

Entre cinquenta e quatro nações, o Brasil está na 43^a posição de condições para o empreendedorismo. Políticas governamentais, programas de incentivo, legislação, tributação e burocracia são alguns dos aspectos que devem ser considerados ao analisar as condições de um

país para empreender. O acesso ao crédito é complicado para empreendedores: não há incentivos, além do custo elevado que ele demanda (GEM, 2018; Krasniqi, 2007). De acordo com Bardasi et al. (2011), as mulheres têm mais dificuldade na obtenção de crédito do que os homens e possuem dificuldades em gerenciar a empresa, principalmente no âmbito financeiro (Fabrício & Machado, 2012).

Todas as entrevistadas empreenderam utilizando recursos próprios e algumas nunca cogitaram fazer um empréstimo ou financiamento. A respeito deste fator, a E05 explicou: *“se você se super. Endividar em um país como o Brasil, que é um país que tem juros altíssimos, as condições não são muitas convidativas, sobretudo para o empresário, não é um bom caminho”*.

As empreendedoras que tentaram, em algum momento, fazer um empréstimo, relataram as dificuldades inerentes a esse processo, mas nenhuma delas pontuou o fato de ser mulher como uma barreira adicional ao crédito. Todas atribuíram as dificuldades à burocracia e a juros altíssimos. E02 contou: *“por ele [negócio] ser informal, eu não tenho linha de crédito. Eu vou ao banco e ele fala: qual seu volume de faturamento? Eu não tenho como comprovar aquilo”*.

Ela acrescentou:

“Eu senti muita má vontade . . . uma instituição financeira especializada em microempresa individual não tem, então elas usam o mesmo critério que ela usaria para empresas, para um grande, usam para um pequeno. Elas fazem as mesmas perguntas, as mesmas exigências”.

A E03 disse: *“eu tive dificuldade em banco, para eu abrir uma conta para a minha empresa, eu acabei de abrir minha empresa e eles me pediram o meu DRE”*. Ela adicionou: *“Eu não conseguia linha de crédito . . . eles pedem tanta . . . , o plano deles é maravilhoso, mas não consegue”*. A empreendedora contou que o banco a estimulou a ter um sócio, alegando que seria mais fácil conseguir uma linha de crédito. Mencionou ainda que o banco queria alguma garantia: *“Você é sozinha? Você não tem sócio? Você não tem carro? E o apartamento que você mora é financiado? Então, você não tem nenhum imóvel?”*.

E09 também contou detalhes de sua dificuldade com o banco:

“está fora de cogitação pelo seguinte: a minha empresa começou em fevereiro de 2019, na verdade ela teve faturamento só metade do ano, só de junho de 2019 até dezembro. Quando eu fui tentar um empréstimo, esse empréstimo emergencial para microempresa por ocasião da COVID, ele foi negado porque a Caixa Econômica disse que eu não tive nem um tostão de faturamento em 2019 e, de fato, eu tive. E como é que eu vou discutir com a Caixa Econômica? Eu mandei declaração, a contadora mandou e-mail para o gerente, aí ele submeteu de novo, aí de novo veio não, você não teve nem um tostão de faturamento em 2019, quando eu tive. Então, de novo, a burocracia e a “burocracia” também”.

A E07 destaca em seu relato de fala que realizou um empréstimo bancário há pouco tempo para ampliação do negócio, mas contou um facilitador para que ele ocorresse, já que seu marido trabalha em banco público: *“nós temos uma pessoa que é de Brasília . . . e conseguiu fazer essa ponte e o juros foi baixo e foi rápido”*.

De todas as entrevistadas, a única que não encontrou dificuldades para gerir a empresa foi a empreendedora 02, devido a sua formação contábil. Duas delas tinham uma bagagem anterior de empresas em que já haviam trabalhado. Nesse sentido, a E06 contou: *“para mim, sempre foi muito tranquila a parte de gestão”*. E04 compartilhou:

“olha, não vou dizer que foi tranquilo, mas não foi a parte mais difícil. O modo de gestão já estava acionado na minha cabeça. Como eu gerenciava propriedades hoteleiras, já era algo que estava acionado na minha cabeça. Minha formação em hotelaria é muita administração, é de um hotel, mas é administração. Então eu tinha ferramentas e tinha uma noção sobre isso. Minha formação ajudou. Eu tinha feito um MBA, que me ajudou bastante na capacitação”.

As que tiveram mais dificuldade buscaram cursos e ajuda profissional, e o SEBRAE foi o mais mencionado. A E01 pontuou que cliente e precificação foi sua principal dificuldade. Ela adicionou: *“Procuro sempre fazer cursos, mesmo online . . . fiz curso no SEBRAE”*. A participante contou também sobre uma situação em que quase teve prejuízo por uma falha de gestão:

“Uma vez, eu fiz um casamento na praia, uma decoração de um casamento na praia em Maresias, ainda estava com a minha sócia nessa época. E o que a gente cobrou foi muito abaixo do que a gente deveria ter cobrado. A sorte é que uma amiga nossa tem casa lá e cedeu a casa para a gente dormir de um dia para o outro, porque não dava para ir e voltar no mesmo dia. Mas aí depois, quando a gente foi fazer as contas, se tivesse que pagar hospedagem e tudo, a gente teria tido prejuízo. Então foi uma situação bem marcante que, apesar de gostar, foi muito gostoso, ficou lindo, a gente ficou super feliz, realizadas, mas quando foi colocar na ponta do lápis a gente falou: Nossa, cobramos muito errado isso”

E03 contou como lidou com a gestão: *“Foi complicado, bastante atribulado . . . Foi tudo feito do jeito que eu sabia fazer . . . Eu aprendi a fazer uma gestão financeira com as coisas que chegavam para mim de novidade, o que eu não sabia, eu ia pesquisar”*. Ela acrescentou: *“Eu não tinha noção de como criar um portfólio, eu aprendi. Eu desenvolvi essa habilidade.”* A E07 contou sobre as dificuldades de gerenciar tudo sozinha uma vez que ela sempre fez tudo no papel e de forma totalmente manual: *“só que, hoje em dia, a gente tem que pôr tudo no papel, tem que ter o organograma, tem que ter tudo isso aí e eu não me... eu me dispersei muito nessa parte”*.

E08 contou sobre a dificuldade de contratar pessoas e sobre como fez para lidar com a situação:

“a gente contratou uma assessoria de RH uma época. Ela deu um suporte para a gente, me treinou, como é que faz entrevista, como é que faz demissão, como faz seleção, ela me mostrou como é que faz roteiro de entrevista, onde anuncia, então a gente teve elas (assessoria) durante um tempo. A gente teve uma pessoa que fez treinamento de equipe, ele sentava com a equipe e fazia treinamentos com os vendedores durante um tempo, foi bem interessante”.

Com exceção da empreendedora 02, todas precisaram contratar um serviço de contabilidade. Algumas precisaram de outros serviços e contaram suas experiências. E09 disse: *“eu tive esses três apoios, de um advogado, de um contador e de um consultor . . . , mas eu continuo pagando mensalmente uma contadora. O advogado, eu faço consultas esporádicas e o consultor, assim digamos o mentor, continuo conversando com ele até hoje”.* E01 contou: *“eu consultei um advogado porque eu tive um problema com meu nome”.* E10 disse *“conversava com consultores da área, me associei na época ao grupo de agências independentes. Isso me ajudou bastante”.*

As empreendedoras concordam que não é possível abrir um negócio no Brasil sem um serviço de contabilidade. Acerca disso, a E03 contou: *“eu busquei (contador) porque eu não tinha conhecimento nenhum na parte contábil e fiscal”*, e ela acrescentou: *“até hoje, eu não consegui um contador que ofereça uma verdadeira assessoria contábil”.* Porém elas divergem quando questionadas sobre a burocracia. Algumas delas são Microempreendedor Individual (MEI), e concordam que o processo acaba sendo mais fácil nessa modalidade. E02 disse:

“não é burocrático, hoje você vai no SEBRAE e você sai com a empresa aberta . . . A MEI não é burocrática, você consegue abrir com ajuda de uma pessoa do SEBRAE . . . não tem a obrigação de fazer impostos de renda, então é uma coisa bem tranquila.”

E01 seguiu a mesma linha e pontuou: *“com a MEI em si é mais fácil, as coisas são mais tranquilas de resolver”.*

A E03 tem uma visão complexa sobre o país:

“Se você for olhar pelo lado de custo, é desfavorável para o empreendedorismo. Agora, se você for olhar pelo lado de oportunidades, é favorável porque é um país que tem muitas oportunidades, muitas coisas para se desenvolver. Só que o nosso sistema não permite. Nosso sistema abrange grandes empresas.”

E05 disse:

“é um país que não dá incentivos suficientes para o empresário, é um país com uma incidência de carga tributária altíssima, que não facilita. O que nós pagamos de imposto é inacreditável e não é justificável pelo retorno que se tem. Sobretudo para as empresas”.

A E06 também contou sobre sua experiência:

“na minha área, por exemplo, não é uma coisa tão simples assim, sempre vai ter a questão burocrática, lá fora também, de registros e tal, que pode ser um pouco mais complicado, mas, mesmo assim, a gente tem caminhado por um processo, por uma

facilitação de processos, mas ainda não é o ideal, eu acho que a gente ainda está longe do ideal, acho o Brasil burocrático”.

Acrescentou ainda em seu relato: *“essas burocracias, que acabam com qualquer um que quer empreender, e fora isso é que a nossa carga tributária é alta”.*

E09 também destacou a carga tributária, *“No Brasil, tem essa questão tributária. É uma questão bem específica do Brasil. É tudo uma maluquice a questão dos impostos. No Brasil, também a economia é instável, ela muda, as coisas mudam muito”* E10 seguiu a mesma linha: *“Além de burocrático, eu acho que é muito oneroso você ser empreendedor aqui no Brasil, é dessa forma, o trabalhador brasileiro, eu acho que é a fatia que é comida, que a mordida pelo fisco é grande”.*

E05 colocou sua opinião sobre como a burocracia e os altos tributos influenciam as empresas e as pessoas:

“Então, o que a gente vê no dia a dia? É muita gente sonhando, é gente não emitindo nota. As empresas sobrevivem assim. Os escândalos vêm, a corrupção vem, porque as regras do jogo não são regras sustentáveis, regras que permitam o empresário a ganhar o dinheiro dele. No Brasil, ganhar dinheiro é crime, digamos. Eu estou sendo até um pouco mais . . . mas é isso. Quando você vê um empresário que já começa a enriquecer, começa a ter o seu dinheiro, uma lancha, um helicóptero: Ah, ele é bandido. Porque não se tem a maturidade de entender que o empresário, ele assume um risco por um tempo, mas depois ele tem um retorno maravilhoso. Dos esforços dele”.

E10 também comentou: *“por isso que eu acredito que tem muita sonegação fiscal, para tentar, de alguma forma, sobreviver”.*

No período de realização dessa pesquisa, o Brasil e o mundo enfrentavam uma pandemia causada pela COVID-19. Algumas empreendedoras comentaram sobre o período de pandemia no qual houve paralisação de boa parte das atividades econômicas. E07 falou sobre a ideia de desistir: *“eu tive, sim, nessa pandemia”.* A E08 também argumentou sobre desistir:

“Agora, a pandemia. Quer coisa maior para desistir do que a pandemia? O faturamento das lojas foi para zero em primeiro momento e depois agora está em 10% . . . Eu tenho que distribuir lucro durante a pandemia. Então assim, eles levam em consideração que a gente está recebendo 10%? ”

Acrescentou: *“a gente não tira salário desde janeiro, então isso também é uma coisa que dá vontade de desistir todos os dias, porque a gente está passando por um momento muito ruim”.*

A E10 discorreu:

“no período da pandemia, não teve um pacote de verdade, que você olha e fala: nossa, foi um salutar para a economia, principalmente pensando em pequenas e médias empresas. Não as grandes e as mega empresas. As multinacionais conseguiram ter acordos de reavaliação contratual e tudo mais, mas pequenas e médias empresas, de verdade, acho que o Brasil não ajuda em nada”.

Tabela 6
Síntese gestão, crédito e condições do Brasil para empreender

Empreendedora	Gestão, crédito e condições do Brasil	Literatura	Autores
E01	Recursos próprios; Difícil acesso ao crédito	Corrobora	Krasniqi (2007); Jain e Ali (2013)
	Condições gerais do Brasil	Contradiz	Banha et al. (2017); Krasniqi (2007)
E02	Dificuldade de gestão; falta de conhecimento específico	Contradiz	Akehurst, Simarro e Mas-Tur (2012); Davis e Abdiyeva (2012)
	Condições gerais do Brasil	Contradiz	Banha et al. (2017); Krasniqi (2007)
E03	Dificuldade de gestão; falta de conhecimento específico	Corrobora	Akehurst, Simarro e Mas-Tur (2012); Davis e Abdiyeva (2012)
	Recursos próprios; Difícil acesso ao crédito	Corrobora	Krasniqi (2007); Jain e Ali (2013)
E04	Recursos próprios; Difícil acesso ao crédito	Corrobora	Krasniqi (2007); Jain e Ali (2013)
	Condições gerais do Brasil	Corrobora	Banha et al. (2017); Krasniqi (2007)

Continua

Conclusão

Empreendedora	Gestão, crédito e condições do Brasil	Literatura	Autores
E09	Condições gerais do Brasil	Corrobora	Banha et al. (2017); Krasniqi (2007)
E05	Recursos próprios; Dificil acesso ao crédito	Corrobora	Krasniqi (2007); Jain e Ali (2013)
E06	Condições gerais do Brasil	Corrobora	Banha et al. (2017); Krasniqi (2007)
E06	Dificuldade de gestão; falta de conhecimento específico	Corrobora	Akehurst, Simarro e Mastur (2012) ; Davis e Abdiyeva (2012)
E07	Condições gerais do Brasil	Corrobora	Banha et al. (2017); Krasniqi (2007)
E07	Recursos próprios; Dificil acesso ao crédito	Contradiz	Krasniqi (2007); Jain e Ali (2013)
E08	Busca de ajuda profissional	Corrobora	Bobera et al. (2014); Krasniqi (2007)
E08	Dificuldade de gestão; falta de conhecimento específico	Corrobora	Akehurst, Simarro e Mastur (2012) ; Davis e Abdiyeva (2012)
E08	Recursos próprios; Dificil acesso ao crédito	Corrobora	Krasniqi (2007); Jain e Ali (2013)

Continua

			Conclusão	
Empreendedora	Gestão, crédito e condições do Brasil	Literatura	Autores	
E09	Condições gerais do Brasil	“No Brasil, tem essa questão tributária. É uma questão bem específica do Brasil. No Brasil, também a economia é instável, ela muda, as coisas mudam muito.”	Corrobora	Banha et al. (2017); Krasniqi (2007)
E09	Busca de ajuda profissional	"Eu tive esses três apoios: de um advogado, de um contador e de um consultor."	Corrobora	Bobera et al. (2014); Krasniqi (2007)
E10	Dificuldade de gestão; falta de conhecimento específico	"Acho que, para mim, foi muito mais esse conflito entre meu papel de gestora geral e poder estar nessa função, tanto de atendimento ao cliente, de buscar formas estratégicas de colocar o produto no mercado. Então foi muito mais isso, eu me dividi nessas multifunções."	Corrobora	Akehurst, Simarro e Mas-Tur (2012); Davis e Abdiyeva (2012)
	Condições gerais do Brasil	"Não acho que o Brasil seja o melhor lugar para se empreender, pelo contrário. Eu acho que a maioria das iniciativas e das políticas internas do nosso país, elas jogam muito contra o empreendedor."	Corrobora	Banha et al. (2017); Krasniqi (2007)

6.2.7 Rede colaborativa

As redes criam oportunidades e inspiram os empreendedores (Davis & Abdiyeva, 2012). No caso desta pesquisa, as empreendedoras apresentaram opiniões bastante conflitantes sobre o tema.

E03 acha as redes maravilhosas:

“alguma pergunta que vem no grupo, eu vou lá e faço contato com a pessoa e eu ajudo as pessoas dessa forma. E também tenho essa ajuda. Quando eu preciso de algo, eu jogo ali no grupo a pergunta e eu tenho essa ajuda. Então, eu vejo como uma troca de informações. Uma ajuda mesmo”.

A E05 também destacou a importância das redes:

“elas precisam dessa palavra de apoio, e, sobretudo as mulheres que se sentem sozinhas . . . A vivência de outras mulheres que já passaram por isso. Porque, quando você ouve experiências, como a que a gente está trocando aqui agora no momento, você se sente mais fortalecida no seguinte sentido: Olha, não sou só eu que estou passando

por isso. Não sou só eu que sinto isso. Aquela pessoa passou pela mesma situação e ela já está mais à frente, então vamos continuar".

E06 argumentou:

"eu ainda não tive provas de que grupos segregados, tipo, mulheres, homens, negros, eu ainda não tive nenhuma prova de que isso tem efetividade, que isso funcione. Então esse grupo de mulheres acho muito legal, acho que é uma rede bacana, mas para mim podia ter homem ali dentro, porque eu acho que o negócio é a gente se ajudar".

Ela complementou: *"você não vai indicar uma mulher sabendo que o serviço dela é ruim em detrimento do homem sabendo que o serviço dele é bom."* Já a E08 disse: *"não consigo achar muito tempo para fazer isso"*.

A E04 se posicionou de forma bem diferente das demais ao pontuar que: *"se juntas somos fortes então eu estou dizendo que eu sou fraca"*. Ela adicionou:

"Ninguém precisa de grupo de apoio, mulher não precisa de grupo de apoio, não. Uma pessoa que tem filho, mantém um relacionamento, um trabalho e uma casa, essa pessoa não precisa de grupo de apoio, pelo contrário inclusive, ela está mais inteira do que o resto, não faz sentido para mim".

Tabela 8
Síntese redes colaborativas

Empreendedora	Redes de relacionamento	Literatura	Autores
E01	Redes criam oportunidades	Corrobora	Davis e Abdiyeva (2012)
E02			
E03	Redes criam oportunidades	Corrobora	Davis e Abdiyeva (2012)
E04	Redes são essenciais para empreender	Contradiz	Vale et al. (2011)
E05	Redes são essenciais para empreender	Corrobora	Vale et al. (2011)
E06	Redes são essenciais para empreender	Contradiz	Vale et al. (2011)
E07			
E08			
E09	Redes são essenciais para empreender	Corrobora	Davis e Abdiyeva (2012)
E10	Redes são essenciais para empreender	Corrobora	Davis e Abdiyeva (2012)

7 Discussão de Resultados

Os resultados discutidos nesta seção baseiam-se na amostra estudada. Tendo em vista que ela foi escolhida de forma intencional e não de forma probabilística, não é possível generalizá-la. A não representatividade da amostra é uma limitação do método estudado (Fontanella et al., 2008).

Nas primeiras definições de empreendedorismo, ele era classificado apenas como oportunidade e necessidade. Hoje, há um leque de motivadores que levam a mulher a empreender. Nesse sentido, por meio da realização do estudo foi possível encontrar seis diferentes motivos que levaram as mulheres a criarem o próprio negócio, sendo eles: exaustão profissional; conciliação da vida pessoal; empreendedorismo ao acaso; saturação do mercado de trabalho; autossatisfação; necessidade de renda. Porém, há um motivador comum em todas elas, a paixão. Todas as mulheres falam de suas empresas com paixão, ou seja, sempre há o motivador de autossatisfação e da realização de um sonho.

Uma parte das entrevistadas destacou a exaustão profissional como um dos fatores determinantes para empreender. Este aspecto, na maioria dos casos, está relacionado à conciliação da vida pessoal e profissional, pois, foi comum às entrevistadas dizer que trabalhavam demais e não tinham tempo para um relacionamento, para a família. Dessa forma, embora a conciliação da vida pessoal esteja na literatura como um motivador, ela não está relacionada à exaustão profissional e pouco se fala sobre a vida de mulheres em altos cargos gerenciais – tendo em vista que o teto de vidro é uma teoria muito mais comum entre as mulheres.

Todavia, de acordo com Lima et al. (2013), um dos fatores que ocasiona o teto de vidro é a dificuldade de conciliar a vida pessoal e profissional. Ou seja, embora esta barreira não apareça como fator determinante para o empreendedorismo na amostra utilizada, o fator exaustão profissional corrobora com esta teoria, mostrando que as mulheres que a superam e atingem cargos executivos possuem, em sua maioria, dificuldade para manejar estas duas esferas.

Embora o teto de vidro não tenha sido apontado como motivador, é importante salientar que essa amostra não pode ser generalizada, ou seja, há um desvio da representatividade. Isso porque ele ainda é uma realidade presente no Brasil e os dados do WEF (2020) mostram que a relação entre a força de trabalho de homens e mulheres é de 45%, porém, em cargos de gerência, o índice cai para 24%.

Na teoria, são apresentadas diversas barreiras que permeiam o empreendedorismo. As barreiras psicológicas foram comuns a todas as entrevistadas e, além delas, aquelas relacionadas à gestão foram elencadas como as de maior dificuldade para a maioria das entrevistadas. Entretanto, duas empreendedoras citaram a insegurança financeira com relação ao futuro como uma barreira, possibilitando que esta seja considerada uma contribuição de pesquisa para o modelo teórico. As participantes contaram que sentiam muito medo por não saber quanto iriam faturar no final do mês e relataram a insegurança de não saber se teriam dinheiro para pagar as contas. Elas ainda destacam que, quando se trabalha com carteira assinada, além da segurança de um salário fixo, é comum ter alguns benefícios, como plano de saúde, por exemplo.

As questões psicológicas possuem relação com a falta de apoio que as empreendedoras receberam. Todas elas relatam terem se sentido inseguras em algum momento da jornada e algumas delas trazem relatos de falta de apoio vinculado a essa insegurança – ausência esta que é mais marcante quando proveniente de parentes ou amigos próximos. Desse modo, percebeu-se que o empreendedorismo ainda é visto como algo muito incerto quando algumas das empreendedoras que relataram ter recebido apoio o vincularam a alguma história de empreendedorismo de sucesso na família.

Acerca das barreiras socioculturais, estas estão diretamente ligadas à evolução dos direitos das mulheres na sociedade e são elas que embasam as dificuldades relacionadas à família e ao sentimento de culpa. A crença de que a mulher deve cuidar da casa e o homem de prover o sustento do lar ainda está muito enraizada na sociedade e as conquistas de direitos das mulheres ainda são muito recentes. Mudar uma cultura de séculos é um processo lento e gradual.

Há alguns anos, o assédio era normal, o fato de a mulher ter uma tripla jornada também. A realização deste estudo possibilitou, através de algumas entrevistas, a observação de uma pequena evolução nesse sentido. O assédio e o machismo ainda ocorrem, porém não são mais tolerados. As mulheres empreendedoras que não são mães, conseguem conciliar a vida profissional e pessoal sem qualquer sentimento de culpa ou cobrança. Alguns homens já dividem as tarefas domésticas de forma natural.

Sem dúvida, ainda há muito a ser conquistado. Embora homens e mulheres sejam iguais perante a lei, muitas vezes isso não ocorre na prática. As mulheres ainda precisam provar constantemente que são capazes de exercer sua profissão e acabam lidando com situações constrangedoras. É importante pontuar que, muitas vezes, o preconceito pode partir até mesmo de outra mulher, conforme apresentado em alguns dos relatos de fala das participantes deste

estudo. Por esse motivo, defende-se que a mudança de mentalidade precisa começar nas mulheres.

Apesar de o sentimento de culpa ainda ser muito presente nas empreendedoras que são mães, ao longo de todas as entrevistas foi possível notar que, ao abordar esse tema e tocar no sentimento de culpa, as mulheres se comoviam de alguma forma. O conflito “empreendedoras *versus* mãe” permanece e as mulheres passam a vida toda tendo que escolher entre o filho e a empresa – muitas vezes elas não conseguem estar inteiras em nenhuma das funções. Como consequência disso, sentem-se na obrigação de dar conta de todas as atividades e de serem multifuncionais, mas, no final, há a sensação de não conseguir manejar nenhuma das demandas de modo satisfatório.

Outro fator a ser citado diz respeito ao crédito. O Brasil está entre os 10 países com as maiores taxas de juros nominais em um ranking com quarenta nações de acordo com a *Infinity Asset Management* (IAM) (2020). Nesse sentido, se os juros são considerados altos em uma esfera global, para empreendedores o cenário tende a ser pior. Os bancos fazem diversas exigências de faturamento, demonstrações contábeis e financeiras, que, na maioria das vezes, um empreendedor que está iniciando não possui. Assim, embora haja linhas de crédito para quem está começando, não é dessa maneira que funciona quando analisamos a prática. Conforme relatado pelas entrevistadas, as linhas de crédito existem e são atrativas, porém, na prática, é muito difícil conseguir aprovação.

O período pandêmico que o Brasil e o mundo enfrentam durante 2020 tem gerado bastante impacto na econômica. De acordo com o SEBRAE (2020), a perspectiva é de que o crescimento global da economia deve ser o menor desde 1950, e o Brasil com o menor crescimento médio desde 1900. Durante esse período, o país utilizou diversas medidas para tentar dar suporte às empresas. Entretanto, ele não foi efetivo uma vez que, quatro entre dez empresas encerraram suas atividades durante o período da pandemia de acordo com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) (2020).

O país lançou diversas linhas de crédito para as pequenas empresas, porém, o acesso foi considerado inviável, pois não há incentivos para que os bancos liberem o crédito para elas em virtude da existência de um risco muito alto de inadimplência. Se, em um período normal, o acesso ao crédito já é difícil e os bancos exigem documentos e garantias reais e, mesmo assim, muitas vezes o crédito não é aprovado, a tendência é que o cenário fique ainda pior quando essas empresas estão fechadas, sem faturamento e com contas a pagar.

Nesse contexto, destaca-se que a dificuldade de gestão e o conhecimento específico é muito presente nas empreendedoras. A formação na área administrativa mostrou-se essencial

para empreender, pois ela abrange diversos temas citados pelas entrevistadas, tais como a conciliação financeira, a precificação, o marketing e os recursos humanos. As empreendedoras também abordaram o fato de estarem sozinhas para lidar com isso tudo, além da dificuldade de gerir todas as áreas. Sentem falta também de alguém para trocar ideias sobre temas específicos da empresa e boa parte delas mencionou a busca por auxílio no SEBRAE e no Sistema S para suprir a falta de conhecimento.

O Brasil possui colocações ruins em diversos índices quando analisado sob o ponto de vista das condições para empreender e tal constatação vem de encontro às respostas dadas pelas empreendedoras. Além da burocracia, os impostos são altíssimos, o que dificulta o início de qualquer negócio. Krasniqi (2007) destaca que a alta carga tributária e a falta de uma regulamentação adequada fomentam a corrupção – exatamente como ocorre no Brasil. Muitos empresários acabam sonhando impostos para conseguirem sobreviver.

As empreendedoras relatam a necessidade de um contador para seguir com as empresas, e não foram incomuns relatos de contadores que são sabiam como funcionava a tributação de determinado setor de mercado. Além disso, algumas delas também precisaram recorrer a outros profissionais para conseguirem entender questões legais e regulatórias. Pela complexidade do sistema, o empreendedor precisa dispor de custos extras com profissionais de outras áreas para conseguir iniciar o negócio.

Algumas empreendedoras relataram um processo menos ou nada burocrático por serem microempreendedoras individuais (o MEI foi uma forma que o governo encontrou de incentivar os pequenos empreendedores a saírem da informalidade). A vantagem de ser microempreendedor individual é a baixa carga tributária, no qual é pago pelo empreendedor um valor fixo mensal independente do faturamento, tendo este o direito aos benefícios oferecidos pelo governo, como aposentadoria, auxílio doença e licença maternidade. Entretanto, o MEI possui algumas limitações: há um teto para o faturamento anual, limitações de contratações e também algumas restrições com relação às atividades a serem exercidas (SEBRAE, 2020).

8 Considerações finais

Este artigo teve como objetivos: identificar as barreiras que as mulheres enfrentam para empreender e analisar se estas barreiras, em sua maioria, são habituais no empreendedorismo por mulheres e, caso não sejam, apresentar os fatores que fazem com que uma mulher enfrente mais barreiras em relação às demais.

Os resultados obtidos por meio de entrevista semiestruturada com 10 mulheres empreendedoras indicaram que as principais barreiras apontadas no processo empreendedor

foram questões psicológicas, familiares, de gestão, crédito e condições no Brasil para empreender. As barreiras psicológicas foram comuns a todas as entrevistadas independente de tempo de empresa, setor de atuação ou formação. Todas, em algum momento do processo empreendedor, se sentiram inseguras, com medo ou pensaram em desistir. Elas adicionaram que a falta de apoio de familiares e amigos corrobora com a sensação de insegurança já que muitas vezes, além da falta de apoio, elas são desencorajadas a seguir em frente.

As barreiras familiares são mais presentes nas empreendedoras que são mães. Aquelas que não passaram pela maternidade revelaram maior facilidade em conciliar a vida pessoal e profissional. Porém as mães, sem exceção, em algum momento, sentiram-se culpadas por estarem trabalhando e não estarem com os filhos. Elas concordam que as crenças da sociedade sobre a mulher influenciam bastante no processo empreendedor.

Embora a gestão tenha sido uma dificuldade bastante apontada pelas participantes do estudo, é notório que essa dificuldade está relacionada à formação acadêmica ou experiências anteriores tendo em vista que empreendedoras com qualquer tipo de formação ou experiência na área não enfrentaram dificuldades relevantes no processo.

As mulheres também foram unânimes com relação às condições de crédito, porém, na amostra estudada não foram encontradas evidências de que o crédito é mais difícil para o gênero feminino, permitindo-nos afirmar que a dificuldade de acesso ao crédito está relacionada às más condições do Brasil para empreender. Além do crédito, as empreendedoras pontuaram a alta carga tributária e a burocracia, entretanto, a burocracia e tributação podem variar de acordo com o setor de atuação. Por meio dos relatos de fala, foi possível identificar que as mulheres que conseguem atuar como MEI revelam um processo muito mais ágil e com impostos menores.

No tocante às barreiras socioculturais, verificou-se que estas também podem variar entre os setores de atuação. Mulheres que atuam naqueles considerados mais femininos como alimentação e eventos relatam menos ou nenhum caso de preconceito. Já aquelas que atuam em setores constituídos majoritariamente por homens enfrentam, com regularidade, situações de preconceito e machismo e, constantemente, precisam provar sua capacidade.

De forma geral, pode-se concluir que as barreiras psicológicas e de acesso ao crédito são habituais a todas as mulheres. Pelos relatos apresentados, há evidências de que as barreiras de acesso ao crédito são comuns a todos os empreendedores, e não apenas as mulheres. Os fatores encontrados que tornam o processo mais difícil para uma mulher em relação à outra estão associados à maternidade, setor de atuação e formação.

Como sugestão para pesquisas futuras, indica-se a realização de estudos que envolvam apenas mães empreendedoras, com o intuito de entender como elas lidam com as cobranças

sociais e questões psicológicas em sua atuação profissional. Sugere-se também o desenvolvimento de pesquisas que envolvam homens e mulheres visando a identificação de quais barreiras são comuns a eles no cenário empreendedor.

Referências

- Abraham, A. (2016). Credit discrimination based on gender: The need to expand the rights of a spousal guarantor under the equal credit opportunity act. *Brooklyn Journal of Corporate, Financial & Commercial Law*, 10(2), 1-22. Recuperado de <https://brooklynworks.brooklaw.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1209&context=bjcfcf>
- Akehurst, G., Simarro, E., & Mas-Tur, A. (2012). Women entrepreneurship in small service firms: Motivations, barriers and performance. *Service Industries Journal*, 32, 2489-2505. Recuperado de <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/02642069.2012.677834> doi:10.1080/02642069.2012.677834
- Alperstedt, G. D., Ferreira, J. B., & Serafim, M. C. (2014). Empreendedorismo feminino: Dificuldades relatadas em histórias de vida. *Revista de Ciências da Administração*, 16(40), 221-234. Recuperado de https://periodicos.ufsc.br/index.php/adm/article/view/2175-8077.2014v16n40p221/pdf_45 doi: 10.5007/2175-8077.2014v16n40p221
- Ardichvili, A., Cardozo, R., & Ray, S. (2013). A theory of entrepreneurial opportunity identification and development. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 105-123. Recuperado de <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0883902601000684> doi:10.1016/S0883-9026(01)00068-4
- Arora, S., & Agarwal, S. (2019). Barriers and success factors of women entrepreneurship in India, *Global Journal of Enterprise Information System*, 10, 119-123. Recuperado de <https://gjeis.com/index.php/GJEIS/article/view/48>
- World Bank Group (2020). *Doing Business 2020*. Recuperado de <https://portugues.doingbusiness.org/>
- Banha, F., Almeida, H., Rebelo, E., & Ramos, A. (2017). The main barriers of Portuguese entrepreneurship ecosystem: Interpretive Structural Modeling (ISM) approach. *Tourism & Management Studies*, 13, 60-70. Recuperado de https://tmstudies.net/index.php/ectms/article/view/970/pdf_54 doi:10.18089/tms.2017.13206
- Bardasi, E., Sabarwal E., & Terrell, K. (2011). How do female entrepreneurs perform? Evidence from three developing regions. *Small Business Economics*, 37(4), 417-441. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/226911039_How_do_female_entrepreneurs_perform_Evidence_from_three_developing_regions doi: 10.1007/s11187-011-9374-z
- Bardin, L. (2011). *Análise de conteúdo*: Lisboa: Edições 70.

- Bernardi, L. A. (2007). *Manual de empreendedorismo e gestão: Fundamentos, estratégias e dinâmicas*. São Paulo. Atlas.
- Bertolin, P. T. M., & Machado, M. S. (2018). Cidadania e participação das mulheres: Um direito individual ou Social? *Revista de direitos fundamentais & Democracia*, 23(3), 182-199. Recuperado de <https://revistaeletronicardfd.unibrasil.com.br/index.php/rdfd/article/view/892/560> doi:10.25192/issn.1982-0496.rdfd.v23i3892
- Bobera, D., Lekovic, B., & Berber, N. (2014). Comparative analysis of entrepreneurship Barriers: Findings from Serbia and Montenegro. *Engineering Economics*, 25, 167-176. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/274162400_Comparative_Analysis_of_Entrepreneurship_Barriers_Findings_from_Serbia_and_Montenegro doi:10.5755/j01.ee.25.2.3113
- Carreira, S. S., Franzoni, A. B., Esper, A. J. F., Pacheco, D. C., Gramkow, F. B., & Carreira, M. F. (2015). Empreendedorismo feminino: Um estudo fenomenológico. *Revista de Gestão e Tecnologia*, 5(2), 6-13. Recuperado de <http://navus.sc.senac.br/index.php/navus/article/view/208/214> doi:10.22279/navus.2015.v5n2.p06-13.208
- Constituição da República Federativa do Brasil de 1988*. Recuperado de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Constituicao/Constituicao.htm
- Davis, P. J., & Abdiyeva, F. (2012). En route to a typology of the female entrepreneur? Similarities and differences among self-employed women. *Journal of Management Policy & Practice*, 13(4), 121-137. Recuperado de http://na-businesspress.homestead.com/JMPP/DavisPJ_Web13_4_.pdf
- Decreto n. 4.377, de 13 de setembro de 2002*. Promulga a convenção sobre a eliminação de todas as formas de discriminação contra a mulher, de 1979, e revoga o Decreto no 89.460, de 20 de março de 1984. Recuperado de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/2002/d4377.htm
- Franco, M. M. S. (2014). Empreendedorismo feminino: Características empreendedoras das mulheres na gestão das micro e pequenas empresas. *Encontro de Estudo em Empreendedorismo e Gestão de Pequenas empresas. Encontro sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas (EGEPE)*. Goiana, Goiás, Brasil, 8
- Fabricio, J., & Machado, H. P. (2012). Dificuldades de criação de empresas por mulheres: um estudo com empreendedoras do setor do vestuário. *Revista Gestão & Planejamento Salvador*, 12(3), 515-529.
- Formiga, N. S. (2007). Valores Humanos e sexismo ambivalente. *Revista do Departamento de Psicologia – UFF*, 19(2), 381-396. Recuperado de <https://www.scielo.br/pdf/rdpsi/v19n2/09.pdf>
- Fontanella, B. J. B., Ricas, J., & Turato, E. R. (2008). Amostragem por saturação em pesquisas qualitativas em saúde: Contribuições teóricas. *Caderno Saúde Pública*, 24(1), 17-27. Recuperado de <https://www.scielo.br/pdf/csp/v24n1/02.pdf> doi: 10.1590/S0102-311X2008000100003

- García, J. J., & Cañizares, S. M. (2010). Analysis of the entrepreneurial profile from a gender perspective. *Estudios de Economía Aplicada*, 28, 1-27.
- Gebran, M. E., & Nassif, V. M. J. (2010, setembro). Empreendedorismo feminino: Em um mundo masculinizado, como as mulheres conquistam seu espaço? *Seminários de Administração - (SEMEAD)*, São Paulo, SP, Brasil, 13. Recuperado de <http://sistema.semead.com.br/13semead/resultado/trabalhosPDF/75.pdf>
- Gelain, I. A. & Oliveira, E. C. (2014). A vaidade feminina enquanto nicho de mercado: Uma análise da mulher empreendedora pela oportunidade e exploração do segmento de salão de beleza. *Caderno de Administração*, 22(2), 31-46. Recuperado de <http://ojs.uem.br/ojs/index.php/CadAdm/article/view/30712/16076> doi: 10.4025/cadadm.v22i2.30712
- Global Entrepreneurship Monitor. (2018). *Empreendedorismo no Brasil 2018*. Curitiba: Autor. Recuperado de <https://www.gemconsortium.org/report>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2019). *Women`s Entrepreneurship Report 2018/2019*. London: Autor. Recuperado de <https://www.gemconsortium.org/report/gem-20182019-womens-entrepreneurship-report>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2020). *Global Report 2019/2020*. London: Autor. Recuperado de <https://www.gemconsortium.org/latest-global-reports>
- Godoy, A. S. (1995). Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades. *Revista de Administração de Empresas*, 35(2), 57-63. Recuperado de <https://www.scielo.br/pdf/rae/v35n2/a08v35n2.pdf>. doi:<http://dx.doi.org/10.1590/S0034-75901995000200008>
- Gorji, M. B. (2011). The study of barriers to entrepreneurship in men and women. *Australian Journal of Business and Management Research*, 1(9), 31-36. Recuperado de http://www.ajbmr.com/articlepdf/AJBMR_18_34i1n9a5.pdf
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2018). *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio Contínua (PNADC)*. Brasil. Autor. Recuperado de <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/multidominio/genero/9221-sintese-de-indicadores-sociais.html?=&t=downloads>
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2020). *Pandemia foi responsável pelo fechamento de 4 em cada 10 empresas com atividades encerradas*. Brasil. Autor. Recuperado de <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/28295-pandemia-foi-responsavel-pelo-fechamento-de-4-em-cada-10-empresas-com-atividades-encerradas#>
- Infintny Asset Management. (2020). *Ranking Mundial de Juros Reais – Out/20*. Recuperado de <https://static.poder360.com.br/2020/10/Ranking-de-juros-reais-infinity-28out2020.pdf>.
- Jain, R., & Ali, S. W. (2013). A review of facilitators, barriers and gateways to entrepreneurship: directions for future research. *South Asian Journal of Management*, 20(3), 22-163. Recuperado de <https://search.proquest.com/openview/32dfe564531c0dccad4e39f8bf7e63d6/1?pq-origsite=gscholar&cbl=46967>

- Krasniqi, B. A. (2007). Barriers to entrepreneurship and sme growth in transition: The case of kosova. *Journal Developmental of Entrepreneurship*, 12, 71-94. Recuperado de <https://www.worldscientific.com/doi/abs/10.1142/S1084946707000563> doi: 10.1142/S1084946707000563
- Lagde, J., Eddleston, K. A., & Sugiyama, K. (2019). Am I an entrepreneur? How imposter fers hidens women entrepreneur`s business growth. *Business Horizons*, 62, 615-624. Recuperado de <https://journals.aom.org/doi/abs/10.5465/amgbproc.telaviv.2018.00143.abs>
- Lei n. 4.121, de 27 de agosto de 1962. Dispõe sobre a situação jurídica da mulher casada. Recuperado de <https://www2.camara.leg.br/legin/fed/lei/1960-1969/lei-4121-27-agosto-1962-353846-publicacaooriginal-1-pl.html>
- Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Código Civil. Recuperado de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406compilada.htm
- Lei n. 11.340, de 07 de agosto de 2006. Código Civil. Recuperado de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2006/lei/111340.htm
- Lima, G. S., Carvalho, A., Lima, M. S., Tanure, B. & Versiani, F. (2013). O teto de vidro das executivas brasileiras. *Revista Pretexto*, 14(4), 65-80. Recuperado de <http://revista.fumec.br/index.php/pretexto/article/view/1922>
- Limongi, F., Oliveira, J. S., & Schmitt, S. T. (2018). Sufrágio universal, mas... Só para homens. O voto feminino no Brasil. *Revista de Sociologia e Política*, 27, 70. Recuperado de https://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-44782019000200212
- Machado, H. P. V., Barros, G. V., & Palhano, D. Y. M. (2003). Conhecendo a empreendedora norte paranaense: Perfil, porte das empresas e dificuldades de gerenciamento. *Encontro de Estudo em Empreendedorismo e Gestão de Pequenas empresas (EGEPE)*, Brasília, DF, Brasil, 3. Recuperado de https://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_nlinks&ref=000137&pid=S0102-7182200700010001100019&lng=pt
- Machado, H. P. V., Gazola, S., Fabricio, J. S., & Anez, M. E. M. (2015). Women entrepreneurs: Reasons and difficulties for starting in business. *Revista de administração do Mackenzie*, 17(3), 15-38. Recuperado de <https://www.scielo.br/pdf/ram/v17n3/1678-6971-ram-17-03-0015.pdf> doi: 10.1590/1678-69712016
- Nassif, V. M. J., Andreassi, T., Tonelli M. J., & Fleury, M. T. L. (2011). Women entrepreneurs: Discussion about their competencies. *African Journal of Business Management*, 6(26), 7694-7704. Recuperado de https://www.academia.edu/7045107/Women_entrepreneurs_discussion_about_their_competencies doi: 10.5897/AJBM11.1347
- Nascimento, L. C. N., Souza, T. V., Oliveira, I. C. D., Moraes, J. R. M. M., Aguiar, R. B., & Silva, L. F. (2018). Saturação teórica em pesquisa qualitativa: Relato de experiência na entrevista com escolares. *Revista Brasileira de Enfermagem*, 71(1), 228-233. Recuperado de https://www.scielo.br/pdf/reben/v71n1/pt_0034-7167-reben-71-01-0228.pdf doi: 10.1590/0034-7167-2016-0616

- Oliveira, K. B., Lopes, G. S. C., Watanabe, M., Yamaguchi, C. K., & Duarte, R. (2015). Estudo do empoderamento na perspectiva de mulheres líderes. *Revista Pretexto*, 16(14), 82-99. Recuperado de <http://www.fumec.br/revistas/pretexto/article/view/2624/artigo%205%20-%204%202015.pdf> doi: 10.21714/pretexto.v16i4.2624
- Pereira, J. A., & Machado, V; S. (2013). A mulher empreendedora como parte da disseminação da educação empreendedora: Um estudo nos colégios particulares da cidade de Jandaia do Sul – PR. *Caderno de Administração*, 21(1), 77-90 Recuperado de <http://periodicos.uem.br/ojs/index.php/CadAdm/article/view/20894/11137>.
- Santos, C. M. (2010). Da delegacia da mulher à Lei Maria da Penha: Absorção/tradução de demandas feministas pelo Estado. *Revista Critica de Ciências Social*, 89, 153-170. Recuperado de https://www.ces.uc.pt/ficheiros2/files/gender%20workshopRCCS_89_Cecilia_Santos.pdf
- Serviço brasileiro de apoio às micro e pequenas empresas. (2014). *Os donos de negócios no Brasil: análise por sexo (2002-2012)*. Brasília: Autor. Recuperado de <http://www.sebrae.com.br/estudos-e-pesquisas%5CnEstudos>
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. (2020). *Tudo o que você precisa saber sobre o MEI*. Brasília: Autor. Acesso em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/o-que-e-ser-mei,e0ba13074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD>
- Silva, A. C. C. J., Furtado, J. H., & Zanini, R. R. (2015). Evolução do empreendedorismo no Brasil baseada nos indicadores do Global Entrepreneurship Monitor – GEM. *Revista Produção Online*, 15(2), 758-780. Recuperado de <https://www.producaoonline.org.br/rpo/article/view/1940/1295>.
- Sivapalan, A., & Balasundaram, N. (2012). Level of entrepreneurial intention of the management undergraduates in the University of Jaffna, Sri Lanka: Scholars and undergraduates perspective. *South Asian Academic Research Journals*, 2(10), 24-42. Recuperado de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2382410.
- Smith, M. E., Thorpe, R., & Lowe, A. (1999). *Pesquisa Gerencial em Administração: Um guia para monografias, dissertações, pesquisas internas e trabalhos em consultoria*. São Paulo: Pioneira.
- Souza, G. H. S., Coelho, J. A. P. M., Esteves, G. G. L., Lima, N. C., & Santos, P. C. F. (2017). Inventário de barreiras e facilitadores ao empreendedorismo: Construção e validação de um instrumento. *Revista Eletrônica de Administração*, 22(3), 381-412. Recuperado de <https://www.scielo.br/pdf/read/v22n3/1413-2311-read-22-3-0381.pdf> doi: 10.1590/1413-2311.04315.57744.
- The Global Entrepreneurship and Development Institute. (2018). *Global Entrepreneurship Index*. Washington: Autor. Recuperado de <https://thegedi.org/2018-global-entrepreneurship-index/>
- Vale, G. M. V., Serafim, A. C. F., & Teodósio, A. S. S. (2011). Gênero, imersão e empreendedorismo: Sexo, frágil, laços fortes? *Revista de Administração Contemporânea*, 15(4), 631-649. Recuperado de <https://www.scielo.br/pdf/rac/v15n4/a05v15n4.pdf> doi: 10.1590/S1415-65552011000400005

Verniers, C., Vala, J. (2018). Justifying gender discrimination in the workplace: The mediating role of motherhood myths. *PloS One*, 13(7), 1-23. Recuperado de <https://journals.plos.org/plosone/article/file?id=10.1371/journal.pone.0190657&type=printable> doi: 10.1371/journal.pone.0190657

World Economic Forum. (2020). *Global Gender Gap Report 2020*. Geneva: Autor. Recuperado de <https://www.weforum.org/reports/gender-gap-2020-report-100-years-pay-equality>

Apêndice A – Roteiro de entrevista

Fundamentação Teórica	Roteiro de Entrevistas
	Quanto tempo tem de empresa / Tem sociedade?
Perfil	<p>Homens são mais propensos a assumir riscos, são mais autoconfiantes, criativos e otimistas. (García & Cañizares, 2010). As mulheres precisam aprender a negociar, aprimorar ideias, relacionamentos e parceiras. Elas têm de aprender a lidar com situações adversas e melhorar o nível de confiança (Nassif et al., 2011)</p> <p>As mulheres possuem um estilo de liderança mais colaborativa e consensual, são assertivas, valorizam o indivíduo, são mais sensíveis e compreensivas, buscam resolução para as situações de conflito e são favoráveis a ambientes familiares na organização. Elas são versáteis, flexíveis e detalhistas. Além de um bom relacionamento com funcionários, mantêm uma ótima relação com clientes e fornecedores (Gelai & Oliveira, 2014; Franco, 2014)</p> <p>O empreendedorismo por oportunidade ocorre quando um negócio em potencial é identificado em uma situação de mudança social, econômica ou política. O empreendedorismo por necessidade força o indivíduo a obter novas fontes de renda através de um negócio próprio (Ardichvili, Cardozo & Ray, 2013; Sivapalan & Balasundaram, 2012).</p> <p>A barreira profissional, conhecida como teto de vidro, faz com que quanto mais alto o nível hierárquico, menor a quantidade de mulheres (Lima, Carvalho, Lima, Tanure & Versiani, 2013).</p>
Motivação	<p>Como você define o seu perfil com relação a riscos? (Conservador / Aversão ao risco / Negociação)</p> <p>Como você define seu estilo de liderança? (Relacionamento / Situações de conflitos)</p> <p>Por que você decidiu empreender?</p> <p>Conte um pouco sobre as dificuldades da sua vida profissional antes de empreender</p>
Dificuldades Gerais	Quais foram as principais dificuldade que você enfrentou ao empreender?
Psicológica	<p>No quesito psicológico, as principais barreiras ao empreendedorismo são a insegurança, o medo de falhar e a aversão ao risco (Jain & Ali; 2013)</p> <p>Como você se sentiu psicologicamente? (insegurança / medo de falhar)</p>
Familiares	<p>As mulheres precisam lidar com conflitos pessoais, envolvendo diretamente a relação com marido, filhos e parentes, e, muitas vezes, a falta de apoio deles (Alperstedt et al. 2013)</p> <p>Como a sua família/rede de relacionamento reagiu quando você decidiu empreender? Alguém reagiu de forma diferente?</p>
Gestão	<p>As mulheres, muitas vezes, abdicam do tempo que passariam com a família devido ao negócio (Arora & Agarwal; 2019). .Essa situação gera tensão e sentimento de culpa, pois, tradicionalmente, na visão da sociedade sua função é cuidar dos filhos e das atividades domésticas (Alperstedt et al., 2013)</p> <p>Quais áreas de gestão/administrativas você sentiu mais dificuldade? (Financeira / Marketing / Operacional / Comercial)</p> <p>Porque essa dificuldade? Como você fez para superar?</p>

Continua

	Fundamentação Teórica	Roteiro de Entrevistas
Crédito	As mulheres tendem a priorizar a utilização de recursos próprios ao invés de financiamentos bancários. Todavia, caso a mulher opte por obter crédito no mercado, além de maior dificuldade para consegui-lo, será em condições menos favoráveis que o crédito obtido pelos homens (Akehurst et al., 2012).	Como você viabilizou sua empresa financeiramente? (Empréstimo / Recursos próprio) Acredita ter enfrentado alguma dificuldade específica na obtenção de crédito por ser mulher? Como resolveu?
Condições Gerais / Infraestrutura do Brasil	O relatório do GEM analisa as condições, em determinada economia, para a criação de negócios. O Brasil ocupa a 43ª posição, entre cinquenta e quatro nações (GEM, 2018). A estrutura física de qualidade é essencial para um negócio prosperar, como: serviços de internet, telefonia, rodovias, transportes nacionais e internacionais (GEM, 2020).	Em sua opinião, como é empreender no Brasil? Quais são as principais dificuldades? Como você lidou com elas?
Regulamentação e Legislação /	A falta de regulamentação e legislação adequada para o empreendedorismo implica em altos custos regulatórios e procedimentos burocráticos, tornando o processo mais penoso (Banha et al., 2017). Durante todo o processo, os empreendedores precisam de orientação para questões burocráticas, regulamentação, legislação e direitos trabalhistas (Bobera et al., 2014; Krasniqi, 2007).	Como você lida com a burocracia no Brasil? (Buscou orientação de outros profissionais)
Rede de Relacionamento	Os programas de incentivos são importantes para que os empreendedores criem uma rede de relacionamento. As redes criam oportunidades e inspiram os empreendedores (Davis e Abdiyeva, 2012)	Você participa de alguma rede colaborativa? Como isso agrega valor ao seu negócio?
Socioculturais	Ser mulher já é uma barreira ao empreendedorismo (Davis & Abdiyeva; 2012). O termo empreendedorismo tem uma conotação masculina, e isso faz com as mulheres sintam-se menos empreendedoras (Lagde et al.; 2019) As mulheres precisam provar constantemente que são capazes e que possuem as competências necessárias para o papel que desempenham no mercado de trabalho (Lima et al., 2013).	Como você acha que as crenças da sociedade sobre a mulher influenciam no processo empreendedor? Como você lida com problemas relacionados a machismo / assédio e preconceito? Como você vê os movimentos de luta pela igualdade entre homens e mulheres?

Apêndice B – Lista de Códigos

Perfil Empreendedor

Bom relacionamento interpessoal	Gelain e Oliveira (2014); Franco (2014)
Aversão ao risco	Gelain e Oliveira (2014); García e Cañizares (2010)
Resolução de problemas	Gelain e Oliveira (2014); García e Cañizares (2010)

Motivação e Mercado de Trabalho

Necessidade de renda; independência financeira	Davis e Abdiyeva (2012); Machado, Barros e Palhano (2003); Nassif, Andreassi, Tonelli e Fleury (2011)
Autossatisfação; propósito de vida	Davis e Abdiyeva (2012); Machado, Barros e Palhano (2003)
Saturação do mercado de trabalho;	Davis e Abdiyeva (2012); Nassif, Andreassi, Tonelli e Fleury (2011)
Empreendedorismo ao acaso	Machado, Barros e Palhano (2003)
Conciliação da vida pessoal	Franco (2014)
Teto de vidro	Franco (2014); Bardasi et al. (2011); Lima et al. (2013)
Exaustão Profissional	

Dificuldades Gerais

Incerteza Financeira	
Dificuldade de gestão; falta de conhecimento específico	Akehrst, Simarro e Mas-Tur (2012) ; Davis e Abdiyeva (2012)
Distância da Família	
Solidão	

Questões Psicológicas

Apoio de familiares	Alperstedt et al. (2014)
Insegurança; medo de falhar	Jain e Ali (2013)

Questões familiares, socioculturais e a mulher na sociedade

Sentimento de culpa	Arora e Agarwal (2019); Alperstedt et al. (2014); Lagde, Eddleston & Sugiyama (2019)
Conciliar vida pessoal	Arora e Agarwal (2019); Alperstedt et al. (2014); Lagde, Eddleston & Sugiyama (2019); Gebran e Nassif (2010)
Crenças sociais sobre a mulher	Davis e Abdiyeva (2012); Arora e Agarwal (2019); Gebran e Nassif (2010); Bertolin e Machado (2018)
Preconceito; Machismo; Assédio	Lima et al. (2013); Formiga (2007); Verniers & Vala (2018)

Gestão, crédito e condições do Brasil para empreender

Dificuldade de gestão; falta de conhecimento específico	Akehurst, Simarro e Mas-Tur (2012) ; Davis e Abdiyeva (2012)
Recursos próprios; Dificil acesso ao crédito	Krasniqi (2007); Jain e Ali (2013)
Dificuldade na obtenção do crédito por ser mulher	Bobera et al. (2014); Bardasi et al. (2011); Alperstedt et al. (2014); Davis e Abdiyeva (2012)
Condições gerais do Brasil	Banha et al. (2017); Krasniqi (2007)
Busca de ajuda profissional	Bobera et al. (2014); Krasniqi (2007)

Redes Colaborativas

Redes criam oportunidades	Davis e Abdiyeva (2012)
Redes são essenciais para empreender	Vale, Serafim e Teodósio (2011)