



ÉGLE PANDOLFI ROGERI

**EMPREENDEDORISMO FEMININO: UM ESTUDO SOBRE A
MOTIVAÇÃO DA MULHER PARA EMPREENDER**

CAMPO LIMPO PAULISTA

2019

CENTRO UNIVERSITÁRIO CAMPO LIMPO PAULISTA
MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS

ÉGLE PANDOLFI ROGERI

Empreendedorismo Feminino: Um Estudo Sobre a
Motivação da Mulher para Empreender

Orientadora – Profa. Dra. Patricia Viveiros de Castro Krakauer

Dissertação apresentada ao Programa de
Mestrado em Administração das Micro e
Pequenas Empresas do Centro
Universitário Campo Limpo Paulista para
obtenção do título de Mestre em
Administração.

CAMPO LIMPO PAULISTA
2019

Ficha catalográfica elaborada pela
Biblioteca Central da UNIFACCAMP

R629e

Rogeri, Égle Pandolfi

Empreendedorismo feminino: um estudo sobre a
motivação da mulher para empreender / Égle Pandolfi Rogeri.
Campo Limpo Paulista, SP: Unifaccamp, 2019.

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Patrícia Viveiros de Castro Krakauer.

Dissertação (Programa de Mestrado Profissional em
Administração) – Centro Universitário Campo Limpo Paulista –
Unifaccamp.

1. Empreendedorismo. 2. Empreendedorismo feminino. 3.
Motivação da mulher para empreender. I. Krakauer, Patrícia
Viveiros de Castro. II. Centro Universitário Campo Limpo
Paulista. III. Título.

CDD-658.42

**CAMPO LIMPO PAULISTA
2019**

ÉGLE PANDOLFI ROGERI

**Empreendedorismo Feminino: Um estudo sobre a
motivação da mulher para empreender**

Dissertação de mestrado aprovada em ____/____/____

BANCA EXAMINADORA

Prof^a. Dr^a Patricia Viveiros de Castro Krakauer
UNIFACCAMP – Centro Universitário Campo Limpo Paulista

Prof. Dr. Renato Machado Costa
UNIFACCAMP – Centro Universitário Campo Limpo Paulista

Prof. Dr. Vivaldo José Breternitz
Mackenzie – Universidade Presbiteriana Mackenzie

AGRADECIMENTOS

Agradeço em primeiro lugar a DEUS por ter me dado o maior dom de todos que é o dom da vida e ter permitido eu chegar até aqui, proporcionando a oportunidade de alcançar mais este objetivo, concluir o Mestrado Profissional em Administração de Empresas.

Ao meu AMADO esposo Nelson Antonio Rogeri por ter me acompanhado em todo tempo, pelo carinho e apoio na jornada até aqui. Eu te amo, meu amor.

A minha família por ter me dado educação que me trouxe até aqui, com ensinamentos de respeito, amor e pelo carinho e apoio, compreendendo a minha ausência. São pessoas especiais, que foram fundamentais para que esse sonho se tornasse realidade.

Um agradecimento especial à minha orientadora, Prof.^a Dr.^a Patrícia Viveiros de Castro Krakauer, que sempre com sua sabedoria, atenção, dedicação, paciência e profissionalismo me auxiliou com suas orientações, que foram fundamentais para a conclusão dessa dissertação.

Agradeço aos professores que participaram da banca de qualificação e da banca de defesa, Prof. Dr. Marco Antonio Silveira, Prof. Dr. Renato Machado Costa e Prof. Dr. Vivaldo José Breternitz pelas contribuições e ensinamentos.

A todos os Professores que tanto nos ensinaram e pela convivência harmônica e cordial.

A todos meus colegas do Mestrado por toda amizade, companheirismo, pela convivência colaborativa e dedicada que tivemos ao longo dos meses de aulas e de trabalhos realizados.

As empreendedoras que cederam parte de seu tempo, participando prontamente da pesquisa e contribuíram de forma significativa à elaboração deste trabalho.

Em especial aos meus amigos, Enivaldo Faccin, Magali Borges e a todos os professores que trabalham comigo, que sempre me incentivaram, me apoiaram e torceram por mim neste projeto.

EPÍGRAFE

“A mente que se abre a uma nova ideia, jamais voltará ao seu tamanho original.”

Albert Einstein

“Feliz aquele que transfere o que sabe e aprende o que ensina. O Saber se aprende com mestres e livros. A Sabedoria com o corriqueiro, com a vida e com os humildes. O que importa na vida não é o ponto de partida, mas a caminhada. Caminhando e semeando, sempre se terá o que colher.”

Cora Coralina

RESUMO ESTRUTURADO

Propósito da pesquisa: Como o empreendedorismo feminino tem crescido no Brasil e no Mundo, isso demonstra o engajamento da mulher em começar um negócio novo. Este estudo tem como propósito averiguar quais são as motivações que levam a mulher a querer sair de um emprego para se tornar empreendedora. Vários são os motivos listados na literatura, como as dificuldades encontradas por muitas mulheres em seus ambientes de trabalho, não sendo valorizadas, reconhecidas, muitas vezes recebendo salários menores comparado aos homens, trabalhando muitas horas por dia sob pressão e stress, além de não terem tempo para a família e nem qualidade de vida. Percebendo o aumento no número de empreendedoras do sexo feminino e uma lacuna teórica no que concerne estudos sobre a intenção empreendedora, a atual pesquisa está inserida neste contexto, o da motivação da mulher empreendedora.

Problema e Objetivos: A presente pesquisa buscou compreender os motivos que levam uma mulher que está empregada a se tornar empreendedora, ou seja, sair da condição de empregada para se tornar empregadora. Conhecer a trajetória de vida profissional de empreendedoras que estavam antes trabalhando como funcionárias em empresas e comparar as motivações apresentadas na literatura com as obtidas na pesquisa de campo.

Abordagem metodológica: A pesquisa é de natureza exploratória, com uma abordagem qualitativa e seu método é considerado como história de vida. O instrumento de coleta de dados escolhido é a entrevista em profundidade, com o apoio de um roteiro não estruturado, que será dividido em três partes, sendo questões sobre o perfil das respondentes; sobre a história como funcionária de uma empresa e sobre a história como empreendedora.

Resultados Alcançados: A partir da revisão teórica e do levantamento de dados secundários e primários, verificou-se que não ter um reconhecimento profissional; trabalhar sobre pressão e stress; ser demitida; surgir uma oportunidade de negócio e

ter uma má qualidade de vida, foram fatores que motivaram as mulheres a deixarem seus empregos para se tornarem empreendedoras.

Implicações Práticas: Através das entrevistas em profundidade com mulheres empreendedoras, contando suas histórias como funcionárias de uma empresa e como empreendedoras, as respostas para a conclusão dessa pesquisa foram obtidas e elucidados os motivos que levam as mulheres a empreender, favorecendo que Institutos de Fomento, como Sebrae, Endeavor e Institutos de Ensino Superior possam considerar as motivações das mulheres que queiram empreender em seus cursos, adequando formação específica sobre o assunto.

Contribuição: Esta pesquisa contribuirá de alguma forma para motivar as mulheres que, por algum motivo estão insatisfeitas com seu trabalho dentro de uma organização ou que tenham o sonho e gostariam de abrir seu próprio negócio, orientando-as, através das histórias de vida de outras empreendedoras, para que possam ampliar o conhecimento sobre o assunto, além da assertividade de tomadas de decisão para novos empreendimentos.

Palavras-Chave: Empreendedorismo, Empreendedorismo Feminino e Motivação da mulher para empreender.

STRUCTURED ABSTRACT

Purpose of Research: As female entrepreneurship has grown in Brazil and around the world, this demonstrates women's engagement in starting a new business. This study aims to find out what are the motivations that lead women to want to leave a job to become entrepreneurial. There are several reasons listed in the literature, such as the difficulties encountered by many women in their work environments, not being valued, recognized, often receiving lower wages compared to men, working many hours a day under pressure and stress, and not having family time and no quality of life. Realizing the increase in the number of female entrepreneurs and a theoretical gap regarding studies on entrepreneurial intention, the current research is inserted in this context, that of entrepreneurial woman motivation.

Challenge and Objective: This research aimed to understand the reasons that lead a woman who is employed to become entrepreneurial, that is, to leave the condition of employee to become an employer. Know the professional life trajectory of entrepreneurs who were previously working as employees in companies and compare the motivations presented in the literature with those obtained in field research.

Methodological Approach: The research is exploratory in nature, with a qualitative approach and its method is considered as life story. The data collection instrument chosen is the in-depth interview, supported by an unstructured script, which will be divided into three parts, with questions about the profile of the respondents; about history as a company employee and about history as an entrepreneur.

Attained Results: From the theoretical review and the survey of secondary and primary data, it was found that not having a professional recognition; work under pressure and stress; get fired; The emergence of a business opportunity and a poor quality of life motivated women to leave their jobs to become entrepreneurs.

Practical Implication : Through in-depth interviews with women entrepreneurs, telling their stories as employees of a company and as entrepreneurs, the answers to the conclusion of this research were obtained and elucidated the reasons that lead women to undertake, favoring Institutes of Development, such as Sebrae and Endeavor and

Institutes of Higher Education can consider the motivations of women who want to undertake their courses, adapting specific training on the subject.

Contribution: This research will in some way help motivate women who for some reason are dissatisfied with their work within an organization or who have the dream and would like to start their own business by guiding them through the life stories of other entrepreneurs, so that they can broaden the knowledge on the subject, as well as the assertiveness of decision making for new ventures.

Key-words: Entrepreneurship, Female Entrepreneurship and Women's motivation to undertake.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Principais Conceitos sobre o Empreendedorismo	21
Quadro 2 - Fases do Empreendedorismo segundo Baron e Shane	22
Quadro 3 - Características do Perfil Empreendedor.....	24
Quadro 4 - Dificuldades encontradas pelas empreendedoras	27
Quadro 5 - Personalidade e Perfil das Mulheres Empreendedoras	31
Quadro 6 - Motivações da mulher empreendedora	35
Quadro 7 - Perfil das Mulheres Empreendedoras entrevistadas.....	45
Quadro 8 - Análise do Contexto das Entrevistas com as Empreendedoras.....	52
Quadro 9 - Unidade de Registro	57

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CLE:	Termo de Consentimento Livre Esclarecido
CLT:	Consolidação das Leis do Trabalho
CNS:	Conselho Nacional de Saúde
GEM:	Global Entrepreneurship Monitor
IES:	Instituição de Ensino Superior
MEI:	Microempreendedor Individual
RME:	Rede Mulher Empreendedora
SEBRAE:	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
TTE:	Taxa Total de Empreendedorismo

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	13
1.1 Questão de Pesquisa.....	16
1.2 Objetivos da pesquisa.....	16
1.3 Justificativa e aplicabilidade da pesquisa	17
1.4 Organização da Dissertação.....	17
2. REFERENCIAL TEÓRICO.....	19
2.1 Empreendedorismo.....	19
2.1.1 Definições.....	19
2.1.2 – Características do Empreendedor	22
2.2 Empreendedorismo Feminino	25
2.3 Perfil e Características da Mulher Empreendedora.....	28
2.4 Motivação da mulher para empreender	31
3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	36
3.1 Caracterização Geral da Pesquisa	36
3.2 Procedimentos de Coleta de Dados	38
3.2.1 Fase 1: Levantamento de dados bibliográficos.....	38
3.2.2 – Fase 2 – Instrumento de Coleta de Dados	39
3.3 – Procedimentos de Análise dos Dados	41
3.4 – Preceitos éticos da Pesquisa	42
4 – RESULTADOS	44
4.1 Perfil das Entrevistadas	44
4.2 – História de Vida das Entrevistadas	45
4.3 – Discussão dos Resultados	60
5 – CONSIDERAÇÕES FINAIS	64
REFERÊNCIAS	67
APÊNDICES.....	75

1. INTRODUÇÃO

Durante a história da humanidade, homens e mulheres exerceram diferentes papéis sociais, onde a mulher era vista como uma figura frágil e em uma posição de dependência do gênero masculino. Com o passar dos anos, aconteceram várias alterações sociais e os fundamentos de feminilidade e masculinidade também se transformaram, segundo Ribeiro (2012). As mulheres tiveram uma relevante mudança em suas vidas, deixando de serem coadjuvantes para se tornarem protagonistas de suas histórias.

Em uma época de grandes transformações na economia dos países e como a abertura de novos empreendimentos vem se tornando algo mais frequente, empreender pode ser também uma alternativa para a mulher que quer se manter no mercado, mas encontra dificuldades em conciliar a função de mãe e as tarefas do lar com o trabalho, ou então se sente desvalorizada e frustrada com o ambiente corporativo em que trabalha, resultando em deixar seu emprego para criar um empreendimento próprio. (RIBEIRO, 2012).

Uma dessas oportunidades foi o empreendedorismo, que abriu um caminho para as pessoas, especialmente para as mulheres adquirirem sua independência e se tornarem donas de seus próprios negócios, obtendo um retorno econômico, uma satisfação pessoal, uma autonomia financeira, além do aumento de sua autoestima. (GONZALES, 2012)

A atuação da mulher no mundo empreendedor está em constante ascensão. As mulheres vêm conquistando cada vez mais espaço em diversas áreas profissionais, criando e liderando micro e pequenas empresas e construindo uma alternativa de inserção e permanência no mercado de trabalho. Essa evolução demonstra o avanço da contribuição do sexo feminino no desenvolvimento político-econômico da sociedade, tornando-se uma fonte geradora de empregos, promovendo riqueza e inovação. Tal ascensão pode ser percebida ao se fazer uma análise dos relatórios do Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2017) e da Rede Mulher Empreendedora (RME, 2016).

No Brasil, em 2017, o Global Entrepreneurship Monitor (GEM) identificou que a taxa total de empreendedorismo (TTE) foi de 36,4%, significando que de cada 100 brasileiros e brasileiras adultos, entre 18 e 64 anos, 36 deles estavam conduzindo alguma atividade empreendedora, quer seja na criação ou aperfeiçoamento de um novo negócio ou na manutenção de um negócio já estabelecido. E também analisou que o número de mulheres que empreendem no Brasil é de 24 milhões, número muito parecido ao contingente masculino. E mostrou que esse número vem crescendo a cada ano. O total de mulheres em 2015 iniciando novos negócios totalizavam 16,2% e em 2017 passaram a ser 35%.

De acordo com a Rede Mulher Empreendedora (RME, 2016), houve um crescimento de 43% no empreendedorismo feminino, demonstrando que as mulheres estão participando da gestão de seus empreendimentos, gerando um impacto na economia nacional e se destacando no mercado de trabalho.

Essa pesquisa também identificou que 55% das empreendedoras esperam por mais qualidade de vida, porém 39% delas trabalham por longos períodos ao dia; que 35% das respondentes são Microempreendedoras Individuais (MEIs), e destas, 17% possuem sociedade e 39% contam com o apoio de colaboradores em seus negócios. Além desses dados, 44% das respondentes são chefes de família; 61% são casadas, 55% têm filhos, 79% possuem curso superior e 53% integram a classe social B.

Segundo Machado (2009) para que haja o fortalecimento de uma identidade empreendedora, a motivação é a base necessária para que as mulheres enfrentem os possíveis obstáculos que poderão encontrar como empreendedoras. O autor identificou também que os empreendedores já apresentavam um nível de escolaridade superior, em locais que já possuíam experiências anteriormente e que a ideia de trabalho já estava relacionada à vida. Destacou-se também que condições financeiras, sociais e psicológicas guiaram as pessoas a empreender. Dentre estas condições estão a necessidade de aumentar a renda; a insatisfação no emprego; a identificação de oportunidade de mercado; a realização pessoal; a impossibilidade de crescer profissionalmente; um meio de conciliar trabalho e família e o sonho da independência.

O autor ainda relata que a desigualdade entre homens e mulheres ainda persiste. As mulheres não são reconhecidas como os homens. Muitas possuem chefes

homens e são maltratadas e muitas vezes, consideradas incapazes em suas funções. Sofrem injustiças e não são valorizadas, pois ganham remunerações menores que os homens. (MACHADO, 2012).

De acordo com Gomes *et al.* (2009) a flexibilidade de horário, é uma das razões que faz com que a mulher tenha motivação para ter o seu próprio negócio, pois poderá conciliar o trabalho e a família, possibilitando uma melhor qualidade de vida. Já Strobino e Teixeira (2014) afirmam que há poucas empreendedoras que enfrentam dificuldades entre o trabalho e a vida pessoal ou familiar. Geralmente conquistam uma sintonia entre esses conflitos.

Segundo afirmam Krakauer *et al.* (2018) a intenção empreendedora das mulheres está relacionada com o desejo de ter maior autonomia e da possibilidade de alcançar uma vida equilibrada, integrando as exigências da família e sua vida profissional. O desejo de serem independentes e superarem desafios são fatores que impulsionam o empreendedorismo feminino.

De acordo com os autores Gomes *et al.* (2005) e Jonathan (2011) a busca por independência e estabilidade financeira está presente dentre as motivações do empreendedorismo feminino, possibilitando a mulher complementar a renda familiar. Já para os autores Quental e Wetzel (2012) um dos fatores essenciais de motivação para as mulheres que querem gerenciar seu próprio negócio é a flexibilidade para a administração do tempo. Assim ganhariam autonomia na escolha de seus horários, facilitando a relação trabalho e família.

Vários são os motivos que levam a mulher a empreender e que podem ser a mola propulsora do aumento no percentual das mulheres empreendedoras. Esse é o contexto da presente investigação, ou seja, o fenômeno do empreendedorismo feminino pela ótica de mulheres que deixaram seus empregos para empreenderem e que estão gerenciando seu próprio negócio. De forma geral, este estudo procura agregar novos conhecimentos sobre a motivação e a história da mulher no mercado de trabalho.

1.1 Questão de Pesquisa

A partir do entendimento que vários são os motivos que levam as mulheres a empreender, a atual pesquisa busca responder a seguinte questão: **O que motiva as mulheres a deixarem seus empregos para se tornarem empreendedoras?**

1.2 Objetivos da pesquisa

▪ OBJETIVO GERAL (OG)

O objetivo geral determina o que se propõe obter com a pesquisa realizada, contribuindo com averiguações de motivos que fundamentam a pesquisa (RICHARDSON, 1999). Sendo assim, o objetivo geral desta pesquisa será:

- Compreender os motivos que levam uma mulher que estava empregada a se tornar empreendedora.

▪ OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE)

Conforme Richardson (1999), os objetivos específicos indicam etapas que devem ser cumpridas para atingir o objetivo geral. Dessa forma, para se alcançar o objetivo geral, nesta pesquisa teremos três objetivos específicos:

OE 1 - Levantar na literatura quais são os motivos que levam as mulheres a empreender.

OE 2 - Conhecer a trajetória de vida profissional de empreendedoras que estavam antes trabalhando como funcionárias em empresas.

OE 3 – Comparar as motivações apresentadas na literatura com as obtidas na pesquisa de campo.

1.3 Justificativa e aplicabilidade da pesquisa

A vivência profissional da autora, que trabalha como secretária executiva há 20 anos, aguçou o interesse pelo entendimento dos motivos que levam mulheres que estão empregadas a empreender. Depois de muitos anos trabalhando em organizações e cansada de nem sempre ser valorizada na profissão, a autora possui intenções futuras de abrir seu próprio negócio e, para isso, decidiu por elaborar esta pesquisa, que também ajudará as próprias mulheres em suas decisões futuras, inclusive a própria autora.

Como justificativa teórica tem-se que alguns dos autores consultados sugerem a continuidade do estudo com esse teor. Krakauer *et al.* (2018) sugerem estudos futuros que aprofundem os motivos que levam a mulher a empreender; Fayolle e Liñán (2014) consideram que a compreensão da intenção empreendedora da mulher é uma lacuna teórica e prática; e Miranda *et al.* (2017) convidam pesquisadores a estudar em profundidade o empreendedorismo feminino. Conhecendo também as motivações dessas mulheres, faz com que os Institutos de Fomento, como Sebrae e Endeavor e as Instituições de Ensino Superior (IES), possam considerar as motivações das mulheres que queiram empreender em seus cursos, adequando formação específica sobre o assunto.

Além disso, os textos consultados pesquisaram a mulher empreendedora de uma forma geral, sem considerar a distinção entre aquelas que migram de empregos para a carreira empreendedora, que é o foco da presente pesquisa.

1.4 Organização da Dissertação

A dissertação está organizada em 5 capítulos.

No capítulo 1 será apresentada a introdução do estudo, no Subcapítulo 1.1: Questão da Pesquisa, no Subcapítulo 1.2: Objetivos da Pesquisa e no subcapítulo 1.3: Justificativa e aplicabilidade da pesquisa.

No capítulo 2 será apresentado o referencial teórico, abordando os temas pertinentes à pesquisa: Capítulo 2.1: Empreendedorismo, Subcapítulo 2.1.1: Definições, Subcapítulo 2.1.2: Características do Empreendedor; Capítulo 2.2:

Empreendedorismo Feminino; Capítulo 2.3: Perfil e Características da Mulher Empreendedora e o Capítulo 2.4: Motivação da Mulher para Empreender.

No capítulo 3 serão apresentados os Procedimentos Metodológicos utilizados na construção da pesquisa: Capítulo 3.1: Caracterização da Pesquisa; no Capítulo 3.2: Procedimentos de Coleta de Dados, no Subcapítulo 3.2.1: Fase 1 - Levantamento de dados bibliográficos, no Subcapítulo 3.2.2: Fase 2 – Instrumento de Coleta de Dados; no Capítulo 3.3: Procedimentos de Análise dos Dados e no Capítulo 3.4: Preceitos éticos da Pesquisa.

No capítulo 4, serão apresentados os resultados após as entrevistas e as histórias de vida das empreendedoras entrevistadas: Capítulo 4.1: Perfil das Entrevistadas; Capítulo 4.2: História de vida das entrevistadas; 4.3: Discussão dos resultados.

Por final, o capítulo 5 apresentará as considerações finais, respondendo à questão de pesquisa, além das limitações do estudo e as possibilidades de continuidade da pesquisa.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

O propósito do referencial teórico é o de apresentar ao leitor estudos através de obras e publicações eleitas para auxiliarem na fundamentação teórica da presente dissertação. Neste capítulo foram abordadas as definições do empreendedorismo, as características do empreendedor, o conceito de empreendedorismo feminino, o perfil e características das mulheres empreendedoras e a motivação da mulher para empreender.

2.1 Empreendedorismo

Nesta seção serão abordadas as temáticas referentes ao empreendedorismo, suas definições e as características do empreendedor.

2.1.1 Definições

Para ser possível compreender o processo empreendedor é necessário primeiramente compreender o que é Empreendedorismo. O conceito de empreendedorismo vem se transformando através dos anos, resultando em uma relevante atividade para o desenvolvimento de alguns países (GUDONAVICIUS; FAYOMI, 2014).

O precursor e “pai do empreendedorismo” foi o economista francês Jean-Baptiste Say que, segundo Fillion (1988), foi quem elaborou os fundamentos desse campo de estudo. A palavra empreendedorismo surgiu da palavra francesa *entrepreneur*, que segundo Drucker (1985), significa alguém que inicia um projeto ou um negócio significativo. O termo empreendedorismo é utilizado para indicar pessoas mais ousadas que incentivam o desenvolvimento econômico ao revelarem formas inovadoras de fazer as coisas e tornarem-se agentes de transformação, ao servirem aos mercados de maneira inovadora e criativa.

Do ponto de vista de Shane e Venkataraman (2000), o empreendedorismo é visto como um estudo das oportunidades para gerar algo novo, como novos mercados, novos produtos ou serviços, novos processos de produção ou matérias-primas,

utilizando as técnicas de descoberta, exploração e avaliação. E também avaliando o conjunto dos indivíduos que as descobrem, explorando assim, essas novas coisas e produzindo uma série de efeitos.

Outro economista que se destacou e que foi considerado um dos autores mais relevantes da teoria do empreendedorismo, foi Joseph Alois Schumpeter, que destacou o papel da inovação no processo empreendedor e do desenvolvimento da economia. Na visão de Schumpeter, os empreendedores são agentes de mudanças, que fazem coisas novas e diferentes (FILION, 1999).

Já para os autores Brush *et al.* (2003) o processo empreendedor não é restrito à inovação. Algumas circunstâncias, como a abertura de novos negócios que não trazem inovação, não deixam de terem práticas empreendedoras.

Já para Morris *et al.* (1994) o empreendedorismo é um processo com entradas e saídas, onde verificam-se oportunidades; as pessoas se antecipam às situações; havendo recursos, riscos e inovação. E alguns resultados podem ser: a abertura de novos empreendimentos; novos processos ou produtos; maior lucratividade, resultando no crescimento dos negócios.

Reconhecer oportunidades, agarrá-las e encontrar recursos apropriados que as tornarão em algo rentável e lucrativo, é basicamente, a essência do empreender. Hisrich e Peter (2009) definem o empreendedorismo como a técnica da formação de algo diversificado, capaz de agregar valor, assumindo riscos financeiros, psicológicos e sociais, buscando o lucro e a satisfação pessoal.

Segundo esclarecem Baron e Shane (2007), o empreendedorismo é visto como uma atividade desempenhada por indivíduos singulares, envolvendo a identificação de uma oportunidade, que gere lucro sustentável e atividades ligadas à análise e o desenvolvimento real de uma oportunidade. Os autores ainda mencionam que o empreendedorismo é um conceito formado por pessoas e processos e que as ideias se transformam em oportunidades. A aplicação ideal destas oportunidades prospera em negócios, culminando no sucesso. Com essas definições, os autores conferem ao empreendedorismo, a criação de novos empregos, através da abertura de pequenas empresas.

No Quadro 1 pode-se observar que o Empreendedorismo é entendido como um processo, buscando uma definição resumida do que melhor o define.

Quadro 1: Principais Conceitos sobre o Empreendedorismo

Conceito	Autores
O empreendedorismo está diretamente associado à inovação.	Joseph Schumpeter (1934); Drucker (1985); Fillion (1999); Hisrish e Peters (2004)
O processo empreendedor não é restrito à inovação.	Brush <i>et al.</i> (2003)
O empreendedorismo é um conjunto de processos.	Morris <i>et al.</i> (1994); Shane, Venkataraman (2000); Fillion, Shane e Venkataraman (2004); Baron e Shane (2007)
O empreendedorismo é um comportamento diante de uma situação. Os empreendedores fazem praticamente as mesmas coisas utilizando os mesmos instrumentos.	Drucker (1985); Hisrish (1986)

Fonte: elaborado pela autora (2019)

Baron e Shane (2007) destacam que o processo empreendedor possui várias fases distintas, como geração ou reconhecimento de uma oportunidade para um novo empreendimento, captação dos recursos essenciais para o desenvolvimento da oportunidade, apresentação do novo negócio e administração para o progresso. Para isso, propõem uma estrutura teórica que facilita a compreensão do empreendedorismo como um método.

Dentre os autores consultados e apresentados no Quadro 01, Baron e Shane serão destacados por apresentarem o processo empreendedor com suas fases distintas.

No Quadro 2 ocorre a apresentação e o crescimento das fases do empreendedorismo, segundo Baron e Shane (2007):

Quadro 2: Fases do Empreendedorismo segundo Baron e Shane

Fases do Processo	Argumentação
Reconhecimento de uma oportunidade	O processo empreendedor começa quando uma ou mais pessoas reconhecem uma oportunidade. Um potencial de criar algo novo que surgiu de um padrão complexo de condições em mudança. Tais oportunidades têm o potencial de gerar valor econômico (lucro).

Decidir ir em frente e reunir os recursos iniciais	A iniciativa de ir em frente refere-se a fazer algo concreto em relação à oportunidade. Apresentar recursos como: conhecimentos básicos (aspectos ambientais, jurídicos e o mercado), recursos humanos (funcionários, sócios) e recursos financeiros.
Lançar um novo empreendimento	Nesse momento é preciso agir e tomar algumas decisões: escolher o formato jurídico do novo empreendimento, desenvolver o produto ou serviço, definir os papéis da equipe, etc.
Construir o sucesso	Todas as ações e decisões tomadas definirão o sucesso do novo empreendimento, porém recurso humano está acima de qualquer outro, pois, sem equipes de motivados e talentosos funcionários, não se constrói o caminho do sucesso.

Fonte: Baron e Shane (2007).

Os autores afirmam que essas fases não são fáceis de serem distinguidas, pois o processo é complexo para que isso ocorra. Contudo as atividades ali descritas tendem a se desenvolver ao longo do tempo e isso numa seqüência organizada (BARON E SHANE, 2007).

2.1.2 – Características do Empreendedor

O termo empreendedorismo passou a estar relacionado com o termo empreendedor, utilizado para reconhecer os indivíduos mais ousados que estimulavam o progresso econômico ao identificarem novas e melhores formas de fazer as coisas. Eram considerados agentes de mudança, ao servirem aos mercados de maneira inovadora e criativa (DRUCKER, 1985).

Conforme descrito por Nascimento *et al.* (2011), foi David McClelland, em 1961, o precursor dos estudos sobre a definição do perfil empreendedor. O empreendedor atua como uma pessoa motivada, com uma fascinante necessidade de realização e por um forte impulso para construir.

Na expectativa de Ansoff (1981) o empreendedor é um indivíduo que tem desejo de independência e este desejo motiva o estabelecimento de seu próprio negócio. O empreendedor busca a mudança e reage a ela de forma positiva, vislumbrando uma oportunidade que nem sempre consegue ser vista pelos demais.

Segundo Dolabela (2006) o empreendedor possui uma visão do futuro, que prevê os fatos e com isso faz as coisas acontecerem. O autor ainda menciona algumas aptidões que levam o empreendedor ao sucesso, como: possuir conhecimento, ser visionário, tomar decisões, aproveitar as oportunidades, assumir riscos, fazer a diferença e ser líder constituidor de equipe.

Pelo enfoque econômico, Schumpeter (1985) considera que o empreendedor altera a ordem econômica existente e desequilibra a competição empresarial pela introdução de novas formas de organização; pela exploração de novos recursos ou novos produtos e serviços, demonstrando que o empreendedorismo está ligado à inovação como força direcionadora do desenvolvimento econômico.

Segundo Hashimoto (2006) são três as expressões que caracterizam melhor e definem de forma adequada o empreendedor em sua atividade: inovação, autonomia e risco, sendo que a virtude do empreendedor é utilizada para desenvolver e inovar o seu empreendimento.

Do ponto de vista de Filion (1999) ele enxerga o empreendedor como uma pessoa capaz de atingir seus objetivos, utilizando-se da criatividade, da consciência do ambiente em que vive, detectando assim, as oportunidades de negócios. O autor também apresenta alguns atributos dos empreendedores, como: independência, criatividade, iniciativa, energia, originalidade, predisposição para resultados, perspicácia na utilização dos recursos, liderança, inovação, riscos moderados, facilidade de aprendizagem e habilidades para administrar as situações.

Para o sucesso de um empreendimento é fundamental além de conhecimento técnico, os traços da personalidade do empreendedor ou o denominado espírito empreendedor, que de acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE (2014), estas principais características são: Autoconfiança, Automotivação, Criatividade, Flexibilidade, Liderança, Iniciativa e elevado poder de comunicação.

Para Aidar (2007) o empreendedor já nasce com o perfil adequado, com características necessárias para abrir e conseguir êxito em um determinado negócio, considerando que essas aptidões podem também ser adquiridas através da literatura, cursos e pelo desenvolvimento empreendedor proporcionado pelas empresas.

No Quadro 3, serão demonstradas algumas características do perfil empreendedor, identificadas pelos autores.

Quadro 3: Características do Perfil Empreendedor

Características	Descrição	Base Conceitual
Identificação de oportunidades	Capacidade de Identificar, explorar e compreender os valores de oportunidades de negócios.	Birley e Muzyka (2001); Markman; Baron (2003); Jamali (2009); Schmidt; Bohnenberger (2009); Rocha e Freitas (2014).
Persistência	Capacidade de trabalhar intensivamente em projetos de retorno incerto. Desenvolvimento da autoconsciência focando perseverança.	Markman; Baron (2003); Schmidt; Bohnenberger (2009); Rocha e Freitas (2014).
Planejamento	As pessoas que se preparam para o futuro, que organizam as atividades necessárias para atingir um determinado objetivo.	Blackburn, Hart e Wainwright (2013); Fillion (2000); McClelland (1965); Schmidt; Bohnenberger (2009)
Sociabilidade	Grau de uso da rede social para apoiar atividades profissionais.	Markman; Baron (2003); Sarasvathy e Venkataraman (2011); Schmidt; Bohnenberger (2009); Rocha e Freitas (2014).
Liderança	As pessoas que, através de seus próprios objetivos, influenciam os outros a adotarem este objetivo voluntariamente.	Fillion (2000); Schmidt; Bohnenberger (2009); Rocha e Freitas (2014).

Fonte: Krakauer *et al.* (2018)

Segundo Kristiansen e Indart (2004) é importante ressaltar as características empreendedoras, pois elas servirão como referência na formação de novos empreendedores e de base para o início de ações que ajudem a ampliar o perfil empreendedor, pois todos os indivíduos são empreendedores, variando apenas a intensidade com que as características se apresentam em cada um.

2.2 Empreendedorismo Feminino

Os conceitos existentes de empreendedorismo não fazem distinção de gênero, em virtude das características empreendedoras serem encontradas tanto em homens quanto em mulheres (JONATHAN; SILVA,2007).

Nos últimos anos, pesquisadores do mundo todo tentam entender o crescimento do número de mulheres que se inserem no mercado de trabalho, através da abertura de empresas e conquistando seu próprio negócio. Segundo Seabela e Fatoki (2014), mudanças importantes têm ocorrido na participação das mulheres no mercado de trabalho e as empreendedoras estão preocupadas em acelerar o crescimento de seus negócios, dominando a habilidade de identificar novas oportunidades e desenvolvê-las.

De acordo com Amorim e Batista (2010), a "feminização" do mercado de trabalho e do empreendedorismo foi impulsionada por uma movimentação das mulheres. Percebe-se nitidamente que, sempre que a sociedade passa por transformações, a mulher começa a assumir tarefas e atividades que não se restringem ao ambiente doméstico e familiar e que não são comuns aos períodos em questão. O fenômeno da dupla jornada, que faz com que as mulheres dividam seu tempo entre cuidados com os filhos, tarefas domésticas e trabalho, prossegue como algo latente na vida das representantes do sexo feminino e que dificulta sua dedicação integral à atividade empreendedora, segundo os pontos de vista de (TONELLI; ANDREASSI, 2013).

Segundo Meira *et al.* (2008), as mulheres tem participação atuante na criação de novos empreendimentos, por buscarem no empreendedorismo uma maneira de auxiliar na renda familiar, sendo que cada vez mais elas estão sustentando suas famílias e aumentando sua atuação na economia do país. E também ao iniciar um negócio, a mulher não encara somente como uma carreira, mas como uma estratégia de vida que pode levá-la ao sucesso e independência, como também abertura de oportunidades a outras pessoas.

Mas há também uma série de desafios que as mulheres precisam enfrentar nessa caminhada para construir e gerir sua empresa. Questões culturais, sociais e inerentes ao local onde se pretende empreender são exemplos de variáveis que necessitam ser levadas em conta, pois muitas vezes contribuem para que as mulheres

se deparem com estruturas burocráticas e com uma elevada dificuldade em obter crédito e recursos capazes de financiar o novo negócio, complementam (TONELLI; ANDREASSI, 2013).

Existe ainda um ponto importante no estudo deste tema, segundo Kobeissi (2010), que o empreendedorismo feminino consegue provocar impactos significativos no desenvolvimento econômico de um país e na redução da pobreza, além de representar um importante movimento que gera inovações e criação de empregos. O autor ainda complementa que um dos segredos femininos para obter sucesso na criação de seus negócios reside no aspecto do preparo: mulheres se planejam melhor e buscam entender mais o mercado onde atuam do que os homens, além de se empenharem e dedicarem mais tempo aos estudos, fator esse que possivelmente contribui para o sucesso de uma empresa.

Dados da pesquisa de Machado (2009), também revelam que emocionalmente as mulheres tendem a ter comportamentos que asseguram o sucesso no empreendedorismo. As mulheres empreendedoras têm objetivos claros, a formalidade tem um grau muito baixo e procuram descentralizar as atividades. Essas mulheres não só buscam suas satisfações como também a satisfação daqueles que estão ao seu redor. Exercem o poder compartilhado e possuem grande motivação, assim como motivam outras pessoas valorizando seus trabalhos. Sabem respeitar as diferenças individuais. O comportamento da mulher empreendedora relaciona-se diretamente na percepção de oportunidades, no entanto, a insatisfação com as condições de trabalho, as situações de necessidades e desvalorização das mesmas contribuem para a abertura da empresa e a inserção no mercado de trabalho.

Contudo as mulheres também encontram dificuldades ao empreender, pois tem dificuldades com a influência do governo, o fornecimento do capital, o acesso a fornecedores, a força de trabalho qualificada e com os consumidores e novos mercados para atingirem seus objetivos (JULIEN, 2010)

As mulheres, ainda encontram dificuldades e barreiras, como podemos observar no Quadro 4.

Quadro 4: Dificuldades encontradas pelas empreendedoras

Dificuldade	O que representa
Desempenho e autoimagem no papel.	Esforço para cumprir responsabilidades com cuidado da casa, dos filhos e dos negócios.
Falta de suporte	Conflito entre trabalho e papéis familiares, ausência de credibilidade por parte dos bancos e falta de suporte por parte dos maridos e outros familiares.
Dificuldade para atuar no mercado internacional	Restrições a exportações e importações.
Dificuldade de financiamento para a empresa	Dificuldades em obter empréstimos bancários; devido beneficiar os maridos que também buscam acesso a linha de crédito.
Problema com acessos a redes, falta de modelos de referência e de mentores	Ter acesso a redes ou ainda um modelo de referência, mesmo que seja um mentor daria suporte e melhor visão do negócio.
Falta de tempo	As mulheres empreendedoras ao iniciarem um negócio próprio, muitas vezes são as únicas proprietárias, as tarefas acumuladas desgastam tempo e não há tempo para elas mesmas.
Dificuldade de conciliar trabalho e família	O stress criado pelo conflito de múltiplos papéis recai sobre as mulheres empreendedoras que são altamente orientadas para a carreira ao mesmo tempo em que são altamente orientadas para a família.
Baixo capital inicial	As mulheres empreendedoras iniciam seus negócios com capital muito mais baixo do que as empresas iniciadas por homens.
Falta de confiança por parte dos bancos, fornecedores e clientes	Atitudes negativas externas (amigos, familiares, clientes etc..) demonstram desconfiança no empreendimento.
Falta de conhecimento de tecnologia da informação	As mulheres empreendedoras necessitam de maior tempo de aprendizagens em TI, pois não dispõem de tempo exclusivo para esse aprendizado.

Fonte: elaborado por Machado (2009).

Existem fatores que são capazes de desestimular e enfraquecer as mulheres empreendedoras. Algumas dificuldades podem levar ao impedimento de iniciar ou possibilitar o crescimento dos negócios, como visto no quadro acima. Contudo, os negócios empreendidos pelas mulheres estão crescendo cada dia mais e isto porque as

mulheres percebem que esse crescimento se dá por meio de intensivo trabalho de redes sociais com os empregados, clientes, outros empreendedores e a formalização da parceria com fornecedores (JONATHAN, 2003).

No entanto, uma vez que as mulheres se tornam empreendedoras, é razoável pensar que a experiência e o conhecimento acumulados durante o desenvolvimento empreendedor lhes permitem modificar suas próprias percepções. Especificamente, uma vez que as mulheres tenham iniciado um empreendimento, elas poderiam se sentir mais confiantes sobre suas habilidades para empreenderem e superarem seus próprios medos e barreiras ao empreendedorismo (KIRKWOOD; WALTON, 2010).

2.3 Perfil e Características da Mulher Empreendedora

Jonathan (2008) destaca que apesar dos desafios que as mulheres empreendedoras encontram e também aqueles enfrentados em busca de qualidade de vida, elas se sentem realizadas porque gostam do que fazem, são autônomas, têm poder de decisão sem pressão sobre os serviços e mesmo exercendo múltiplos papéis estão vivendo bem.

Embora a sociedade tenha propagado o argumento das diferenças biológicas como justificativa para a desigualdade que se observa entre indivíduos do sexo masculino e feminino, não aponta para a superioridade de nenhum dos gêneros. As características femininas não são piores do que as masculinas; homens e mulheres detêm habilidades diferentes. As principais particularidades do sexo feminino, na maioria das vezes, são apontadas como sendo: a sensibilidade, o uso da intuição para analisar situações e resolver problemas e a presença de grande carga emotiva no que diz respeito à condução de relacionamentos e a multifuncionalidade. Mulheres costumam demonstrar resiliência, assertividade, promover a colaboração e união entre as partes e terem facilidade para planejamentos de longo prazo. (OLIVEIRA, 1997).

Do ponto de vista de Markman e Baron (2003), uma das características das empreendedoras é sua capacidade de persistir com projetos incertos, trabalhando intensamente e sacrificando outros aspectos de suas vidas privadas. Para serem bem sucedidas, as empreendedoras precisam superar vários obstáculos, cometer erros e

persistir. Considerando essa percepção, Schmidt e Bohnenberger (2009) e Rocha e Freitas (2014) consideram a persistência como parte de um constructo de autorealização, uma vez que as empreendedoras se consideram mais persistentes do que pessoas que não possuem um negócio.

Segundo uma pesquisa do Sebrae (2011), as mulheres empreendedoras confiam mais em fatos, detalhes e ações concretas e suas decisões são decididas pela lógica. Interpretam dados segundo suas experiências pessoais e suas crenças.

Para identificar as características ou habilidades das mulheres empreendedoras, os estudos de Mohammed, Ibrahim e Mohammad Shah (2017) fornecem uma referência conclusiva. Os autores comentam que o perfil comportamental combina as características ou habilidades dos indivíduos que as ajudam executar as tarefas da maneira mais apropriada possível. Essas características podem ser divididas em naturais e não naturais. Meutia e Ismail (2012), apud Krakauer *et al.* (2018) afirmam que habilidades naturais consistem em características inerentes, traços ou comportamentos individuais, atitudes, autoimagem e papel social, enquanto habilidades não naturais ou aprendidas são habilidades necessárias para desempenhar um papel e são adquiridas com aprendizado prático ou teórico, incluindo conhecimento, habilidades e experiência.

Outra característica ou habilidade associada ao perfil empreendedor das mulheres é a “*capacidade de organizar*”. Isto compreende os comportamentos de liderar, encorajar, planejar e o agendamento de trabalho, bem como desenvolver programas de trabalho e as finanças do negócio, destacam Kaur; Bains (2013). Este domínio também envolve o gerenciamento de programas internos e externos para a organização, como a promoção de produtos e serviços, gestão financeira adequada, logística e gestão de pessoal (LANS, VERSTEGEN; MULDER, 2011).

Outro tipo de característica empreendedora das mulheres é a “*postura estratégica*”. Ahmad *et al.* (2010) definem habilidade estratégica como a habilidade das mulheres em monitorar o progresso em direção aos objetivos estratégicos, priorizando atividades de acordo com os objetivos do negócio, identificando questões, assegurando o alinhamento dos processos de trabalho com os objetivos estratégicos, redesenhando o processo de garantia de metas de longo prazo e avaliação de custos e benefícios de ações. No geral, envolve a capacidade de desenvolver um plano

estratégico de longo prazo, a visão organizacional e desenvolver estratégias para viabilizar a implementação do plano estabelecido (STONEHOUSE; PEMBERTON, 2002).

As mulheres apresentam também características, que, segundo Silveira *et al.* (2008), são apontadas em quatro medidas estratégicas: 1) A individual - onde as características pessoais se destacam na habilidade em conciliar trabalho e família; 2) Ambiente - que está relacionada às dificuldades em função do seu gênero, quando se trata de acesso a recursos de terceiros; 3) Organização - que são as estratégias adquiridas para tomadas de decisões ponderadas e demonstrando resultado positivo para a organização e; 4) Processo - demonstra que o empreendedorismo acompanha a incerteza do mercado externo, as mudanças sociais e a globalização.

Não há empreendedorismo sem conhecimento e habilidades empreendedoras, segundo Lofstrom (2013). Um empreendedor cria e absorve conhecimento e usa suas habilidades intelectuais para aplicá-lo nos negócios. Conhecimentos e habilidades podem se traduzir em ideias empreendedoras, inovações, melhorias, novas práticas ou aplicações, levando a novos empreendimentos.

O Quadro 5 mostra o perfil comportamental e os tipos de personalidade das mulheres empreendedoras, conforme a visão do Sebrae (2011) e de alguns autores consultados.

Quadro 5: Personalidade e Perfil das Mulheres Empreendedoras

Personalidade	Perfil Comportamental	Autor
Perceptiva	Ficam mais satisfeitas em tomar decisões bem pensadas e mais acertadas, demorando a agir. Ficam angustiadas se tem que tomar uma decisão rapidamente. Em geral pensam bastante antes de agir, pois tem medo de se arrepender.	Sebrae (2011)

Personalidade	Perfil Comportamental	Autor
Extrovertida Sociável	São extremamente sociáveis e gostam de conversar e interagir com outras pessoas. Não têm medo de expor suas opiniões e são muito comunicativas. Concentram a sua energia no mundo real e utilizam as redes sociais para apoiar atividades profissionais.	Sebrae (2011); Markman e Baron (2003); Sarasvathy e Venkataraman (2011); Schmidt; Bohnenberger (2009); Rocha e Freitas (2014).
Pensadora	Tomam as decisões e julgam as pessoas sempre com base na lógica, em geral pesando os prós e contras da situação, são objetivas e justas, raramente deixam os sentimentos influenciarem em suas decisões. Valorizam a lógica, a justiça e a igualdade entre as pessoas.	Sebrae (2011)
Intuitiva	São as pessoas que tem um perfil mais imaginativo. Ao invés de obter a informação através de fatos concretos, preferem observar e tirar as conclusões finais a partir dos seus próprios pensamentos e crenças. São pessoas mais criativas e complexas.	Sebrae (2011)

Fonte: elaborado pela autora.

2.4 Motivação da mulher para empreender

Manolova, Brush e Edelman (2008) que analisaram as motivações para a abertura de um negócio baseado em gêneros, concluíram que os homens são motivados pela *autonomia, autorrealização e pelos ganhos financeiros*, enquanto que para as mulheres o fator de motivação significativo é o status. De acordo com Gatewood *et al.* (1995) as empreendedoras são motivadas pela necessidade de trabalharem sozinhas e possuem um desejo de independência e autorrealização, querendo estar no comando e controle de seu próprio negócio. Elas não gostam de regras, normas e procedimentos e valorizam o individualismo, além da dificuldade em trabalhar em ambientes limitados, que oprimem sua criatividade (KIRBY, 2004).

Maximiano (2010) comenta que a motivação tenta explicar os motivos e as causas de determinados comportamentos das pessoas e está fundamentada em três atributos: direção - para onde o comportamento é levado pela motivação; intensidade – dimensão da motivação e permanência – extensão da motivação.

Um dos autores que se destacou com sua teoria sobre motivação, foi Abraham Maslow (1908-1970), que baseado na Teoria das Necessidades, revelou que quase todas as teorias se unem nos impulsos, nos estados motivadores e na consideração das necessidades. Esse modelo sugere a noção de necessidade como entusiasmo das motivações existentes no interior das pessoas e expressa um conjunto de necessidades, dispostas em forma de pirâmide, por nível de prioridade, sendo: fisiológicas, de segurança, sociais, estima e de realização pessoal (BERGAMINI, 2008).

Segundo Ângelo (2003) os empreendedores são separados conforme a motivação existente para conquistar seu próprio negócio, para definir se a iniciativa é resultante da percepção da oportunidade ou se há relação com o desemprego ou a falta de outras fontes de ganho, no caso uma necessidade.

Segundo o Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2005), empreendedores por oportunidade são motivados pela percepção de uma opção rentável de negócio e os empreendedores por necessidade são motivados pela falta de alternativa satisfatória de trabalho e renda.

Desta forma, a maioria dos negócios abertos por necessidade, segundo Aidar (2007), foi por falta de oportunidade no mercado. Novas micro e pequenas empresas surgiram, onde o ramo já estava saturado e isso afetou o equilíbrio do mercado, pois demandou em menores rendimentos e maiores concorrências, aumentando o risco de falência.

Aidar (2007) também afirma que as oportunidades de negócios aparecem de situações associadas a, novos conhecimentos, transformações tecnológicas, mudanças de preferências dos clientes e inconsistências deixadas pelo mercado. Para iniciar um negócio por oportunidade é necessário, que o empreendedor tenha ciência dos problemas a serem enfrentados, que trabalhe suas ideias antes de se tornarem em oportunidade de negócios, além de pensar sobre onde quer chegar, sobre seus conhecimentos e competências.

De acordo com Robbins (2002) durante um processo a motivação é responsável pela intensidade, pelo direcionamento e pelo empenho de esforços para o alcance de uma meta, mantendo assim as pessoas motivadas para a realização das tarefas, até que seus objetivos sejam alcançados. O autor ainda menciona que a motivação atua no indivíduo, através de um processo interno, podendo sofrer interferência de fatores externos. Já Pimentel *et al.* (2013) interpretam que a dinâmica desse processo está na ligação entre as possibilidades geradas pelas condições econômicas, sociais e tecnológicas e que as mulheres empreendedoras são capazes de identificar desafios valiosos e explorá-los.

Especificamente sobre a motivação para empreender, Costa e Nascimento (2010) destacam que identificar fatores que induzam as preferências individuais para se iniciar um empreendimento, pode apresentar novas ideias que impactam em aspectos relativos ao desenvolvimento e crescimento econômico. Os autores dividiram em duas classificações esses fatores emocionais: os fatores de influência econômica, que envolve a percepção do mercado de trabalho, a experiência no negócio e a formação educacional na área de atuação e os fatores de Influência não-econômica, que envolve a autonomia, a independência financeira, a autorrealização pessoal e o senso comunitário.

A partir dos estudos de Kirkwood e Walton (2010), cuja finalidade era compreender os fatores que motivam as mulheres a iniciarem um negócio, pode-se constatar que as empreendedoras criam empresas com fins lucrativos e vendem seus produtos ou serviços. Os resultados desse estudo mostraram que as empreendedoras foram motivadas pelos seguintes fatores: a) observaram uma lacuna no mercado; b) ser seu próprio patrão; c) seus valores; d) ganhar a vida; e) a paixão).

De acordo com Carter *et al.* (2003) e De Martino e Barbato (2003), os fatores motivacionais que levam uma mulher a iniciar um novo negócio estão divididos em quatro categorias: 1) desejo de autonomia e independência; 2) motivação financeira; 3) equilíbrio entre o trabalho e a família e 4) insatisfação e instabilidade no trabalho, decidindo por abrir um novo negócio.

A partir dos estudos de Thébaud (2015), algumas razões que motivam as mulheres a abrirem seus próprios negócios são mais relevantes, como: ter maior flexibilidade em seus horários e estarem trabalhando com o que gostam.

Na literatura, conforme os estudos de Amit e Muller (1995), apud Krakauer *et al.* (2018), foram identificados dois fatores relacionados as mulheres empreendedoras, que são conhecidos como “push” e “pull”. “Push”, “empurre” são “*fatores de pressão*”, fatores exógenos que empurram as pessoas para iniciar um novo empreendimento, devido sua insatisfação com o seu posicionamento no mercado de trabalho. Por outro lado, “pull”, “puxe” são fatores endógenos que atraem empreendedoras para iniciar uma atividade, devido às suas características pessoais e a atratividade da oportunidade.

Apesar do sucesso das mulheres, elas também sofrem discriminação no mercado de trabalho. De acordo com Loureiro (2003), essa discriminação pode ser classificada em três categorias:

a) a discriminação salarial, onde o salário das mulheres é menor, mesmo elas realizando trabalho igual ao dos homens;

b) a discriminação de emprego ocorre quando as mulheres ficam impedidas de ocupar determinados cargos ou recebem oportunidades inferiores de trabalho do que os homens, mesmo tendo as mesmas habilidades produtivas;

c) a discriminação de acesso ao capital humano, onde as mulheres estão limitadas em aperfeiçoarem seus conhecimentos, devido oportunidades desiguais no mercado de trabalho.

Apesar de se tratar de um estudo exploratório, em profundidade, onde as respondentes relatarão de forma livre sobre sua história de vida, como será apresentado no capítulo 3, de forma a comparar os achados com a literatura e atendendo aos objetivos específicos 01 e 02, elaborou-se o Quadro 6 com as principais motivações da mulher empreendedora encontradas na literatura consultada.

Quadro 6: Motivações da Mulher Empreendedora

Motivação	Autores
Status	Manolova, Brush e Edelman (2008)
Condições econômicas, sociais e tecnológicas.	Pimentel <i>et al.</i> (2013); Costa e Nascimento (2010)
Experiência no negócio	Costa e Nascimento (2010)
Autonomia, independência financeira, autorrealização pessoal.	Costa e Nascimento (2010); Carter <i>et al.</i> (2003) ; Gatewood <i>et al.</i> (1995); De Martino e Barbato (2003); Thébaud (2015)
Observar lacuna no mercado	Kirkwood e Walton (2010)
Equilíbrio entre trabalho e família	Carter <i>et al.</i> (2003) ; De Martino e Barbato (2003)
Insatisfação e instabilidade no trabalho, decidindo por abrir um novo negócio.	Carter <i>et al.</i> (2003) ; De Martino e Barbato; (2003)
Flexibilidade de horário	Thébaud (2015)
Trabalhar com o que gosta	De Martino e Barbato (2003), Thébaud (2015)
Trabalhar com intensidade, direcionamento e empenho para alcançar as metas.	Robbins (2002); Maximiano (2010)

Fonte: elaborado pela autora.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Segundo Yin (2001, p. 41), “um projeto de pesquisa é um plano de ação para sair daqui e chegar lá”. Para Gil (2008, p. 8), método é um caminho para se atingir um determinado objetivo. O autor declara que o método científico se descreve como “um conjunto de procedimentos intelectuais e técnicos adotados para se atingir o conhecimento”.

Neste capítulo serão apresentadas as fundamentações do método de pesquisa, os procedimentos metodológicos planejados para a realização da pesquisa de campo e posteriormente a coleta, análise e apresentação dos resultados.

3.1 Caracterização Geral da Pesquisa

A pesquisa científica caracteriza-se pela busca por conhecimentos, baseada em procedimentos que produzam resultados válidos. A origem deste processo pode se dar por dificuldades de prática profissional ou ainda pelo interesse de investigação de determinados fenômenos (PRODANOV; FREITAS, 2013).

Como este trabalho de pesquisa está orientado ao mestrado profissional, o presente estudo é exploratório, pois tem como finalidade desenvolver e esclarecer conceitos para temas poucos explorados como a motivação das mulheres em deixarem seus empregos para se tornarem empreendedoras.

Segundo Gil (2008) a pesquisa pode ser caracterizada como pesquisa exploratória, pesquisa descritiva e pesquisa explicativa, conforme explicação abaixo:

- Pesquisa exploratória tem por objetivo modificar ou esclarecer conceitos, proporcionando maior familiaridade com o problema de pesquisa;

- Pesquisa descritiva tem por objetivo descrever as características de uma determinada população ou fenômeno;

- Pesquisa explicativa tem por objetivo propor uma teoria a respeito de um fenômeno, seu foco é identificar os fatores que contribuíram para as ocorrências destes fenômenos.

Devido à natureza exploratória da pesquisa e para atender ao objetivo proposto, foi adotada a abordagem qualitativa, que segundo Creswell (2010), possibilita questões de interesses amplos e é a abordagem mais apropriada quando o conceito ou fenômeno precisa ser melhor entendido ou parece ser particular de cada situação. Entretanto, a pesquisa qualitativa tem o ambiente natural como fonte direta de dados e tem o pesquisador como instrumento fundamental, pois o fenômeno pode ser melhor compreendido no ambiente em que ocorre e do qual é parte, resultando ao pesquisador aprender a usar sua própria pessoa como o instrumento mais confiável para observar, selecionar, analisar e interpretar os dados coletados (GODOY, 1995).

Na concepção de Silva *et al.* (2007), o método será considerado como história de vida, dada à natureza do projeto.

De acordo com Haguete (1992), a história de vida é um método que tem como principal característica a preocupação com o vínculo entre pesquisador e sujeito. O método de história de vida, dentro da metodologia de abordagem biográfica, relaciona duas perspectivas metodológicas, podendo ser aproveitado como documento ou como técnica de captação de dados.

De acordo com Campos (2004) dentro do quadro referencial da metodologia qualitativa biográfica destaca-se a “história de vida”, como um método que implica em procedimentos próprios, independentes e que objetiva apreender as articulações entre a história individual e a história social. Discute também o vínculo entre pesquisador e sujeito, dimensão priorizada nessa abordagem metodológica. A pessoa relata situações ou fatos que vivenciou, sendo valorizada pelo pesquisador a visão que o indivíduo tem sobre aquele assunto. Pode ser classificado como um método científico, com a mesma validade e eficiência de outros métodos, sendo que o compromisso maior do pesquisador é com a realidade a ser compreendida.

Nesse estudo, o método de história de vida tem como objeto identificar o que motiva as mulheres a deixarem seus empregos para se tornarem empreendedoras. Os objetivos são analisar o perfil dessas mulheres e conhecer a trajetória da vida profissional de empreendedoras que estavam antes trabalhando como funcionárias em empresas, tomando como base suas histórias de vida.

3.2 Procedimentos de Coleta de Dados

Para a coleta de dados foram realizadas entrevistas em profundidade, semiestruturadas, sendo esse tipo de entrevista considerada por Silva *et al.* (2007) como adequada quando o método é história de vida.

Segundo Mattar (2007), essas entrevistas são mais adequadas onde há pouco conhecimento sobre o fenômeno estudado ou onde percepções detalhadas são necessárias a partir de pontos de vistas individuais.

Foram considerados tantos casos quanto necessários para que se chegasse à saturação de dados, comum em pesquisas qualitativas Krakauer (2014), sendo esse critério também utilizado em pesquisas anteriores que utilizaram o método história de vida, como o de Spindola e Santos (2003). Considerou-se também a indicação de Bardin (2009) que menciona que as entrevistas em estudos qualitativos são limitadas pelo fenômeno da saturação, devendo-se entrevistar 12 sujeitos sociais. Para a coleta foi desenvolvido o termo de consentimento livre e esclarecido (CLE), cujo modelo pode ser visualizado no Apêndice A, bem como um roteiro para as entrevistas, que pode ser visualizado no Apêndice B.

A estruturação da pesquisa foi dividida em duas etapas, denominadas como: (1) Levantamento de dados bibliográficos e (2) Entrevista em profundidade, semiestruturada com empreendedoras, que são explicadas a seguir:

3.2.1 Fase 1: Levantamento de dados bibliográficos

Segundo Cunha (2001), uma vez que se saiba qual temática abordar é preciso definir qual fonte de informação será empregada.

Esta fase foi realizada através de pesquisa e leitura de obras, que concebessem uma base sólida de conhecimento sobre o tema para o autor, fato essencial para uma fundamentação teórica consistente e como suporte para o desenvolvimento da segunda etapa da pesquisa, a entrevista em profundidade, como assegura (CRESWELL, 2010).

O início ocorreu com o levantamento bibliográfico através da pesquisa bibliométrica, cujo objetivo dessa pesquisa é o conhecimento do estado da

arte a respeito da temática e a busca por lacunas teóricas. De acordo com Bufrem e Prates (2005, p.11) esse tipo de estudo se define como “o estudo dos processos quantitativos da produção, propagação e uso da informação, caracteriza também os processos e mecanismos avançados de busca on-line e técnicas de recuperação da informação”.

Após a pesquisa bibliométrica, esta autora empenhou-se na análise das referências teóricas que despontaram na pesquisa bibliométrica acrescidas de outras indicadas pela Professora Orientadora do projeto. Como assegura Gerhardt e Silveira (2009) nesta etapa é possível ponderar o conhecimento produzido em pesquisas prévias e levantar os resultados relevantes à pesquisa em andamento.

3.2.2 – Fase 2 – Instrumento de Coleta de Dados

Através da utilização do método de levantamento de experiências, foram coletados os dados primários, que segundo Mattar (2007) é o método que tem como objetivo entender as experiências mais significativas, ampliando o conhecimento sobre o tema em estudo. Já Krakauer (2011) ressalta que esse levantamento tem como principal objetivo sintetizar as experiências mais relevantes, tornando o pesquisador mais familiarizado com o tema proposto.

Com esse método, procurou-se obter as experiências de mulheres que migraram suas carreiras, devido à motivação em empreender, considerando que as mesmas possuem informações relevantes para se atingir os objetivos do estudo.

Os procedimentos para a coleta de dados foram estruturados conforme os passos que se apresentam:

1 – Confecção do Roteiro da Pesquisa – para a entrevista em profundidade foi elaborado um roteiro para a entrevista semiestruturada (Apêndice A), com base no levantamento bibliográfico que precedeu a esta etapa.

2 – Pré-teste do roteiro : a entrevista foi efetuada com uma empreendedora, para validação do roteiro e dos recursos visuais apresentados. O pré-teste será relatado na sequência.

3 – Seleção de perfil da entrevistada – Para a efetivação da entrevista, foi adotado como critério de seleção das entrevistadas: mulheres empreendedoras que tenham deixado seus empregos em organizações para começar um negócio próprio. A seleção da amostra da pesquisa foi realizada através de empreendedoras conhecidas da própria autora e que acabaram indicando outras empreendedoras para a concretização da pesquisa.

4 – Confecção de Protocolo- Para a realização da entrevista foi confeccionado protocolo (Apêndice B) para registro e transcrições da pesquisa.

5 – Convite as entrevistadas – O convite às entrevistadas se deu por meio de telefonema e, mediante a aceitação, posterior agendamento para a entrevista presencial ou por skype. Foi requerido à entrevistada o preenchimento do Termo de Consentimento Livre Esclarecido (CLE).

6 – A Entrevista – As entrevistas ocorreram no período de 20/05/2019 a 17/07/2019, sendo realizadas da seguinte forma: nove entrevistas presenciais e três entrevistas por skype. As perguntas foram apresentadas conforme o roteiro de entrevista (Apêndice B) e solicitou-se às entrevistadas que contassem sua história.

Realização do pré-teste:

Foi realizado um pré-teste da pesquisa, com o objetivo de identificar possíveis vieses ou dificuldades de aplicação. O pré-teste foi realizado com uma empreendedora, no dia 30/04/2019.

- 1- Sequência da entrevista – Não foi identificada nenhuma dificuldade na sequência da aplicação da pesquisa.
- 2- Entendimento das questões – Não houve, por parte da entrevistada, nenhuma dificuldade de entendimento quanto às questões apresentadas.
- 3- Tempo da entrevista - A entrevista foi realizada em 40 minutos e a entrevistada considerou o prazo adequado.

- 4- Mudanças necessárias – Identificou-se ser necessária a inclusão de mais uma questão no roteiro: “Narrar como foi seu desligamento da empresa. Se solicitou demissão e por que.”

3.3 – Procedimentos de Análise dos Dados

A partir dos estudos de Merriam em 1998, segundo constatado por Teixeira (2003), existem diversas possibilidades de análise de dados na pesquisa qualitativa. Para este estudo, foi aplicada a análise de conteúdo proposta por Bardin (2009), que possibilita uma análise sistemática e refinada dos levantamentos realizados por meio da entrevista em profundidade.

Pode-se dizer que Bardin (2009) define a análise de conteúdo sendo um conjunto de técnicas de análise das comunicações, que visa obter por procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens, indicadores (quantitativos ou não) que permitam a inferência de conhecimentos relativos às condições de produção/recepção (variáveis inferidas) destas mensagens (BARDIN, 2009, p.44).

Segundo ainda Bardin (2009), a análise de conteúdo é composta por três etapas: pré-análise, a fase de exploração do material e a fase de tratamento dos resultados obtidos.

A **fase da pré-análise** é a fase da organização, que tem por objetivo operacionalizar e sistematizar as ideias iniciais para a evolução precisa das operações sucessivas na análise. Tem como propósito a escolha dos documentos que serão submetidos à análise, formulação das hipóteses e objetivos, e elaboração dos indicadores que darão base a análise final (BARDIN, 2009).

Na atual pesquisa, essa fase ocorreu pela transcrição dos áudios das entrevistas realizadas com as empreendedoras. Foram feitas todas as transcrições das entrevistas e destacados os trechos de relevância, consolidadas em categorias e unidades de contextos apresentadas no Apêndice C.

A **fase de exploração do material** é a fase da análise, em que se deve administrar sistematicamente as decisões tomadas. É uma fase longa e consiste essencialmente na codificação, desconto e enumeração, em função das regras que foram previamente formuladas (BARDIN, 2009).

Essa fase, na presente pesquisa, se deu pela consolidação das unidades de contextos em unidades de registro, apresentadas no Apêndice D.

A **fase de tratamento dos resultados obtidos** é a fase em que os resultados brutos são tratados de forma a serem significativos e válidos. Podem ser embasados por operações estatísticas simples ou complexas, e objetivando um maior rigor, estes resultados devem ser submetidos a provas estatísticas, assim como a testes de validação. Também é possível propor inferências e adiantar interpretações sobre os objetivos previstos ou ainda sobre descobertas inesperadas (BARDIN, 2009).

Essa fase nesta pesquisa se deu pela tabulação dos dados relevantes, levantados a partir das análises das unidades de contexto, possibilitando assim elencar as palavras-chave que mais emergiram no contexto da entrevista, como demonstrado no Apêndice E.

3.4 – Preceitos éticos da Pesquisa

Para a realização da pesquisa de campo serão considerados os preceitos éticos discorridos na resolução n. 196/96 do Conselho Nacional de Saúde (CNS) do Ministério da Saúde (1996). Desta forma, a atual pesquisa considerará:

- (1) A autonomia dos respondentes, especificamente sobre sua liberdade de participação e consentimento, por isso a elaboração do Consentimento Livre e Esclarecido (Apêndice A);
- (2) Será explicado o teor da pesquisa, com linguagem clara e acessível, sendo assegurada a liberdade de recusa;
- (3) Será garantida a confidencialidade da identidade dos respondentes, ou seja, os mesmos serão identificados na pesquisa através de um código definido pelo

pesquisador e o CLE será guardado em poder do pesquisador, garantindo o sigilo sobre a identidade dos participantes;

- (4) Permitir-se-á que os respondentes entrevistados em profundidade desistam da pesquisa após a leitura do roteiro de entrevistas;
- (5) Será solicitada autorização prévia para gravação das entrevistas em profundidade, considerando que não há nenhum tipo de prejuízo para pessoas e comunidades.

4 – RESULTADOS

Este capítulo apresenta os resultados coletados com a pesquisa empírica, de forma a elucidar o problema de pesquisa. O estudo foi realizado com mulheres empreendedoras que tenham deixado seus empregos em organizações para iniciar um negócio próprio.

A maioria dessas empreendedoras tiveram a visão da oportunidade que, acrescentada às suas necessidades, adquiriram motivações para abrirem seus próprios negócios. O objetivo geral da pesquisa com as empreendedoras foi compreender os motivos que levam uma mulher que está empregada a se tornar empreendedora.

Após as entrevistas semiestruturadas foi aplicada a análise de conteúdo proposta por Bardin (2009), cujo método foi explicado no capítulo 3 e os resultados apresentados nas planilhas disponíveis nos Apêndices C, D e E.

Este capítulo divide-se em três seções: a primeira seção apresenta um perfil das entrevistadas, a segunda seção apresenta as histórias de vida das entrevistadas e a terceira seção traz a discussão dos resultados, à luz da revisão teórica do capítulo 2.

4.1 Perfil das Entrevistadas

Para a realização das entrevistas, foram selecionadas mulheres que trabalhavam como funcionárias em estabelecimentos industriais, comerciais ou prestadoras de serviços, que decidiram deixar seus empregos para criarem seus próprios empreendimentos e que continuam atuando como empreendedoras atualmente.

Através de contato telefônico com várias mulheres, que atendiam os requisitos da pesquisa, doze delas demonstraram interesse e aceitaram participar da entrevista, a qual foi agendada presencialmente e por skype. Ressalta-se que para manter a confidencialidade no que concerne a identidade das entrevistadas, um dos critérios estabelecidos como ética da pesquisa, cada empreendedora recebeu um código e foi identificada na dissertação a partir do mesmo, mas os termos de consentimento assinados encontram-se em poder da pesquisadora.

Para entender melhor o perfil de cada uma das mulheres entrevistadas, segue um resumo, demonstrado no Quadro abaixo:

Quadro 7: Perfil das Mulheres Empreendedoras Entrevistadas

Entrevistadas	Idade	Estado Civil	Possui Filhos	Setor da empresa que trabalhou	Tempo	Empresa que empreende	Tempo	Sustenta a família
E1	51	Casada	Dois - 22 e 26 anos	Administração	8,5 anos	Restaurante	8 anos	Não. O marido a ajuda.
E2	38	Casada	Três- 18, 12 e 8 anos	Agente de turismo	11 anos	Agência de Viagens	7 anos	Não. O marido a ajuda.
E3	51	Solteira	Não possui filhos	Bancária	20 anos	Loja Roupas Infantil	5 anos	Não. A família ajuda.
E4	50	Viúva	Duas. 19 e 29 anos	Secretária	7 anos	Restauradora de Móveis	12 anos	Sim
E5	37	Solteira	Não possui filhos	Corretora de Seguro	18 anos	Agência de Viagens	3 anos	Sim
E6	37	Casada	Três- 10, 08 e 01 ano	Comunicação	11,5 anos	Centro de Beleza	5 anos	Não. O marido a ajuda.
E7	37	Casada	Um filho de 2 anos	Financeiro	12 anos	Oficina Mecânica	4 meses	Trabalha com o marido.
E8	54	Solteira	Três -31, 28 e 15 anos	Comunicação	7 anos	Gestora de Blogs	2 anos	Sim
E9	60	Divorciada	Três- 36, 37 e 40 anos	Jornalista	22 anos	Loja de Bolsas	18 meses	40% sim
E10	36	Casada	Não tem filhos	Corretora de Seguro	12 anos	Café	1 ano	Não. O marido a ajuda.
E11	43	Casada	Um filho de 10 anos	Contabilidade	16 anos	Escritório Contábil	10 anos	Não. O marido a ajuda.
E12	37	União Estável	Dois- 08 e 21 anos	Vendas	17 anos	Loja de Roupas	2 anos	Não. O marido a ajuda.

Fonte: Elaborado pela autora (2019)

Como pode ser observado no Quadro 7, as mulheres entrevistadas possuem idades que variam entre trinta e seis a sessenta anos. Seis mulheres são casadas, três solteiras, uma amasiada, uma divorciada e uma viúva, sendo que a maioria delas são mães, com a quantidade de filhos variando entre um e três. Outro ponto observado é que cada uma delas trabalhou em diferentes setores dentro de uma empresa, só coincidindo quatro entrevistadas, sendo duas que trabalharam na área de Comunicação e outras duas que trabalharam com Seguro Saúde. Todas as entrevistadas tiveram períodos de trabalho mínimo de sete anos até o máximo de vinte e dois anos.

Houve também uma grande diversidade no ramo dos empreendimentos iniciados, chamando a atenção que duas empreendedoras abriram agências de viagens e outras duas empreendedoras abriram lojas de roupas. Os períodos em que todas as entrevistadas estão empreendendo, varia de quatro meses a doze anos.

4.2 – História de Vida das Entrevistadas

Nesta seção será apresentada uma síntese das entrevistas realizadas com mulheres que deixaram seus empregos para se tornarem empreendedoras. Nos

relatos serão utilizadas palavras e expressões em linguagem coloquial, empregadas pelas próprias respondentes, durante as entrevistas.

A análise completa e detalhada das entrevistas está disponível em planilhas no Apêndice C deste trabalho.

A empreendedora 01 ao ser entrevistada comentou que sempre trabalhou na área administrativa de empresas, mas nunca foi reconhecida e valorizada. Após oito anos e meio de trabalho, cansada disso pediu demissão e foi trabalhar no consultório médico de seu esposo, porém este teve um problema de saúde, que o afastou de suas atividades. Então decidiu abrir um restaurante, para sustentar a família. Enfrentou algumas dificuldades no início, como a concorrência de outros restaurantes ou montar uma equipe que pudesse ajudá-la. Mas também observou vantagens ao empreender, como ter flexibilidade de horário e a liberdade para fazer do jeito que quiser. E finalizou dizendo que não houve nenhum arrependimento em se tornar empreendedora.

A empreendedora 02 trabalhou em uma agência de turismo onde iniciou como atendente e saiu como gerente geral. Durante esse período, a empresa vivenciou crises mundiais, quebras de empresas aéreas, operadoras e isso a fez adquirir muita experiência. Uma das vantagens que observou como funcionária era que não tinha que pagar as contas da empresa. Porém sentiu que precisava de algo mais para o seu lado profissional e foi onde decidiu abrir sua própria agência de turismo, convidando mais duas colegas de trabalho. Claro que também enfrentaram problemas, como a crise, o cliente comprando pela internet, mas se adequaram. O lado bom é que tiveram reconhecimento e que foi estendido à equipe. A empreendedora afirmou que não houve arrependimento, porque ela acreditou em seu sonho.

A empreendedora 03 iniciou sua carreira como menor aprendiz em um banco, trabalhou como gerente em uma empresa de telecom, ajudou sua irmã em uma agência de turismo e depois o cunhado que abriu uma lotérica. Os problemas que sentiu como funcionária foi que se decepcionou com algumas empresas, sofreu assédio e sentia a necessidade de se atualizar profissionalmente. Porém admitiu que as vantagens foram muitas, como plano de carreira, benefícios, estabilidade, plano de previdência. Quando se mudou para Jundiaí, recebeu o convite para ter uma franquia.

Então convidou sua irmã e o cunhado para dividir a franquia com ela. Sofreram para montar uma equipe, mas em contra partida, viram vantagem na flexibilidade de horários que teriam. Ela trabalhou muito, teve que ser criativa e fazer divulgação para manter seu negócio aberto. Segundo a empreendedora, não houve arrependimento em empreender.

A empreendedora 04 atuou como secretária de executivos, de políticos, de arquiteta e artista plástica. Apesar de trabalhar até tarde e aos finais de semana, ela viu vantagens, porque a empresa pagou sua faculdade e proporcionou contatos com várias empresas e pessoas. Isso a despertou para abrir seu negócio próprio. Mudou-se para Jundiaí e, como seu esposo estava doente e ela precisava sustentar a família, começou a restaurar móveis na garagem de onde morava. Mas com o aumento da demanda, alugou um imóvel para trabalhar. As dificuldades que teve foram: formalização para as empresas que queriam contratar seu serviço; o retorno financeiro ser demorado, porque a restauração de um móvel é lenta; e conseguir mão de obra para ajudar na restauração. Como vantagens, viu a flexibilidade de horário e fazer o que gosta. Quanto a se arrepender, a empreendedora comentou que nunca se arrependeu, porque é algo que a faz bem.

A empreendedora 05 começou como aprendiz na prefeitura, trabalhou numa imobiliária e acabou seguindo carreira na área de seguro saúde, por onde passou por várias empresas, iniciando como analista até ser gerente comercial. Um dos problemas que enfrentava era trabalhar doze horas por dia, o que era muito cansativo e estressante, devido lidar com pessoas, com vários interesses. Mas tinham vantagens como funcionária, como o salário todo mês, férias e uma identidade profissional. Porém seu desligamento ocorreu devido explodir em uma reunião de diretoria, onde o vice-presidente estava participando. Após a demissão, um colega a convidou para abrir uma sociedade. Chegou a abrir, mas não deu certo. Então decidiu desenhar seu próprio negócio e hoje está com uma *startup*, termo designado pela entrevistada para um projeto dentro do Sebrae, com a ideia de um intercâmbio para um público com mais de 50 anos. As vantagens que obteve como empreendedora foram: ter flexibilidade, fazer conexões diferentes e negócios com pessoas diferentes. Ela não se arrependeu, mas quando tem um dia muito pesado, acaba pensando em voltar atrás.

A empreendedora 06 comentou que fez estágio na Faculdade Casper Líbero, trabalhou na área de comunicação da Rádio Gazeta e Livraria Saraiva e depois na Câmara Brasileira do Livro. Como funcionária ela via vantagens em ter seu salário garantido, os benefícios e o plano médico. Pediu demissão da Câmara Brasileira do Livro para abrir um negócio próprio e ter mais qualidade de vida. Ela criou um ambiente voltado para o bem-estar e estética, para suprir sua necessidade e voltar a trabalhar. Os problemas que enfrentou como empreendedora foram o alinhamento de sua equipe com os objetivos da empresa e também a concorrência, pois uma cliente abriu um espaço igual ao dela e levou metade das suas funcionárias para lá. Mas identificou como vantagens ter liberdade em tudo, de poder mudar o que quiser, sem ter que depender de um superior. E a empreendedora comentou que não teve arrependimento em abrir seu negócio.

A empreendedora 07 relatou que trabalhou na área administrativa de uma metalúrgica e em uma recuperadora de pedras preciosas. Na metalúrgica, seu trabalho era leve, já na recuperadora passou por muita pressão e stress. Era uma empresa familiar, não tinha muito procedimento de trabalho a seguir. Mas via vantagens, por que tinha a garantia do salário todo mês, tinha os finais de semana e feriados livres. Mas, devido a pressão, acabou fazendo um acordo e se desligou da empresa. Então começou a apoiar seu marido e abriram um negócio próprio, uma oficina mecânica. Ela trabalha na parte administrativa e vê como vantagem conseguir remanejar seu tempo, a flexibilidade de estar resolvendo as coisas e ter mais tempo para cuidar do filho. Porém considera um problema lidar com o público, que às vezes não entende os orçamentos. Mas comentou que não se arrepende de se tornar empreendedora.

A empreendedora 08 atuou em uma rádio, onde trabalhava com mídia e sua atividade era captar anunciantes. Segundo disse, a maior vantagem de trabalhar CLT foi ter o fundo de garantia e as férias. Ela fez um acordo e saiu da rádio para criar um blog masculino, porque como profissional de mídia ela percebeu que não existiam muitos blogs para os homens anunciarem, trocarem ideias e debaterem, então surgiu o Clube dos Caras. Os problemas que vivenciou como empreendedora foram os financeiros, porque não tinha mais a estabilidade de antes e sabia que só teria retorno do seu investimento a longo prazo. Mas ela viu como vantagem em ser

empreendedora ter foco e persistência para atingir suas metas e objetivos. E o fator mais crítico foi provar que é possível ter um canal masculino e de qualidade. Ela não teve nenhum arrependimento, porque já estava com a ideia em mente.

A empreendedora 09 iniciou sua carreira em uma Editora de Revistas e no Jornal Primeira Mão, atuando como revisora, jornalista, repórter, até ser a editora chefe do jornal. Nestas empresas não teve problemas, porém o Jornal foi adquirido por outro grupo e ela foi demitida. Logo após, iniciou na GeoAcqua, uma empresa de monitoramento ambiental. Foi convidada pelos donos a montar um escritório e gerenciá-lo, mesmo sem ter experiência no mundo corporativo, aceitou o desafio. Ela via vantagens em ser CLT, como ter salário, férias, fundo de garantia e os benefícios oferecidos. Porém, sofreu com sua insubordinação em relação às regras estabelecidas pelos donos, tiveram uma mudança de conduta após o sucesso da empresa e ela foi demitida. Com 58 anos e sabendo que não seria fácil conseguir emprego, decidiu montar seu próprio negócio. Abriu um ateliê que fabrica alforjes para bicicletas. Os problemas eram conseguir gerenciar seu tempo e cuidar da parte administrativa, porque sempre delegou isso. Mas também encontrou vantagens, como fazer o que quer, da maneira que quer e lidar com as pessoas como gosta de fazer. Ela não teve nenhum arrependimento e sim uma grande satisfação de ter seu empreendimento.

A empreendedora 10 pautou sua carreira trabalhando em empresas na área de Seguros de Vida. Iniciou em Salvador, sua cidade natal, e mudou-se para São Paulo em busca de crescimento profissional. Foi contratada por uma seguradora, onde iniciou como executiva e saiu como responsável pelos produtos de vida. Porém sofreu preconceitos, como ser mulher nordestina, calúnias, fofocas, o que a deixou doente, além do stress e da péssima qualidade de vida, pois trabalhava muito e sempre viajava realizando treinamentos. Tudo isso a motivou pedir demissão da empresa, mudar para Jundiaí e abrir seu próprio negócio. Decidiu abrir um comércio, onde vende produtos nordestinos. Como funcionária da empresa, ela percebia vantagem em poder planejar viagens de férias, pois viajava sem preocupação. Agora por ter sua empresa, não desliga nunca, nem o celular. Fica preocupada com a empresa, com os funcionários, com os boletos para pagamento, com o capital de giro, além da dificuldade em contratar mão de obra. Mas também viu vantagens em empreender, como ter a

satisfação de ser reconhecida, elogiada pelos clientes, pelo seu ambiente acolhedor e também por ter muito orgulho da sua equipe. Ela não teve nenhum arrependimento em se tornar empreendedora. Muito pelo contrário, sente muito orgulho e faria tudo novamente.

A empreendedora 11 comentou que sempre trabalhou nas áreas contábil e fiscal de várias empresas, até que sua tia abriu um escritório de contabilidade e a convidou para trabalhar. Depois um de seus clientes pediu sua ajuda para substituir uma funcionária de férias. Ela aceitou o convite e tornou-se efetiva na empresa. Foi um grande aprendizado e experiência. Sentia segurança em ser contratada CLT, porque tinha férias, décimo terceiro, salário, e caso saísse, o fundo de garantia e o seguro desemprego. Mas a competitividade desonesta foi um dos problemas que vivenciou na empresa. Então ela foi percebendo que precisava de novos desafios. Na ocasião ela conheceu o seu esposo, que partilhava da mesma ideia. Ela foi dispensada da empresa, depois de ter complicações em sua gravidez, que a deixou internada por 40 dias. Seu esposo também foi demitido na mesma época. Foi assim que o empreendedorismo chegou a sua vida, por necessidade. Então o casal decidiu abrir um Escritório Contábil. No início tiveram dificuldade em contratar mão de obra especializada. Mas as vantagens é que tinham um bom relacionamento com os clientes, sempre conquistando-os. Segundo a entrevistada foi ótimo empreender e não se arrepende de nada.

A empreendedora 12 trabalhou em três lojas de roupas, onde acabou se tornando supervisora e gerente. No início ela teve problemas com a aceitação de uma das lojas pelo público, pois a loja era nova em Jundiaí. Depois abriram outra unidade no Outlet Premium e ocorreram complicações com a montagem da loja, porque não havia transporte público para os funcionários. No final os problemas foram solucionados. Mas também tiveram vantagens, como ter um bom clima organizacional, plano de saúde, vale alimentação e outros benefícios. Quando teve o segundo-filho, retornou ao trabalho por mais um ano e devido um falecimento na família, resolveu fazer um acordo e sair da empresa. Como já estava cansada de ficar em casa, teve motivação para fazer algo. Foi quando surgiu a ideia de abrir uma franquia igual ao do seu esposo, surgindo assim a Viveleroá. Como empreendedora, via como problema o

alinhamento de sua equipe. Uma das vantagens é a flexibilidade de horário, permitindo levar seu filho à escola, fazer os pagamentos no banco. Outro ponto é ter um bom relacionamento com seus clientes. Não houve nenhum arrependimento por parte da entrevistada e faria tudo novamente.

Após a apresentação das histórias de vida das empreendedoras, que atende ao objetivo específico 2, desta dissertação, os dados foram analisados seguindo o preconizado por Bardin (2009) e já comentado no capítulo 3 da presente dissertação.

No Quadro 8 pode-se perceber a análise do contexto das entrevistas realizadas com as empreendedoras.

Quadro 8: Análise do contexto das Entrevistas com as Empreendedoras

Entrevistadas	Problemas como Funcionária	Vantagens como Funcionária	Desligamento da Empresa	Motivos para Empreender	Problemas como Empreendedora	Vantagens como empreendedora	Fatores Críticos de Sucesso	Arrependimento
E1	"Não era reconhecida e valorizada."	"Salário e fundo de garantia."	"Pedi o desligamento, pois não era valorizada."	"Abri meu negócio para ajudar meu marido que teve um problema de saúde."	"Não saber se terei o valor para pagar as contas do mês e falta de funcionários".	"Flexibilidade de horário e liberdade para fazer do jeito que quero."	"A localização do restaurante e a concorrência."	"Nenhum arrependimento."
E2	"Crises, falências, quebras de empresas aéreas e operadoras."	"Não ter preocupação em pagar as contas da empresa."	" Decidi sair e abrir meu próprio negócio."	"Foi a ideia de trabalhar em algo que é meu e conquistar o meu espaço."	"A crise do país e o cliente comprando passagens aéreas pela internet."	" A maneira como eu e minha equipe trabalhamos e temos esse reconhecimento."	"Pensar no valor que recebo, para ter uma segurança numa crise."	"Não existe arrependimento."
E3	"Decepção com a empresa. Assédio e Atualização profissional."	"Benefícios, plano de carreira, estabilidade, veículo da empresa."	"Pedi demissão, porque surgiram outras oportunidades de emprego."	"Surgiu a oportunidade de ser proprietária de uma franquia."	"A localização do meu negócio influencia bastante e a dificuldade em montar uma equipe."	"A flexibilidade de horário."	" Dificuldade em atrair clientes, devido a localização da loja e ter sociedade com meu cunhado."	"Não houve arrependimento."
E4	"Dupla função na empresa. Cansada e desanimada."	" Faculdade paga e contato com várias empresas."	"Eu pedi desligamento para voltar a minha cidade natal para resolver alguns problemas."	" Abri meu empreendimento para ajudar meu esposo que estava doente."	" Tirar nota fiscal para as empresas que contratam meu serviço, o retorno financeiro demorado e a falta de mão-de-obra."	"A flexibilidade de horário e fazer o que gosto."	"O mais difícil é o capital de giro."	"Eu não tive arrependimento porque é algo que me faz bem."
E5	"Pressão e Stress."	" O salário, a programação de férias, além de ter um crachá."	"Fui desligada do último emprego, por ter estourado em uma reunião."	"Fiquei perdida com minha demissão e um amigo me chamou para abirmos um negócio juntos."	"Trabalhar sem crachá, não ter uma rotina, conhecer pessoas empreendedoras para troca de ideias e experiências,"	" Flexibilidade, conexões diferentes e fazer negócio com pessoas diferentes."	"Eu precisava desenhar o meu negócio, ver o que me motivava, entender quais eram minhas fragilidades."	"Eu não me arrependo, mas quando tenho um dia muito pesado, penso em voltar atrás."

E6	"Aumento de salário e melhor qualidade de vida."	"O salário garantido, os benefícios e o plano médico."	"Pedi demissão para abrir meu próprio negócio"	" Para poder cuidar das filhas pequenas e por querer uma melhor qualidade de vida."	"Alinhar a equipe com os objetivos da empresa."	"As vantagens são a liberdade em tudo, de eu poder mudar o que eu quiser, sem ter que depender de um superior."	"A concorrência e uma melhor negociação do aluguel."	"O arrependimento foi zero em abrir o meu negócio."
E7	"Pressão e Stress"	"Salário, feriado e final de semana."	"Fiz um acordo e saí da empresa para abrir meu próprio negócio."	" Por estar cansada de trabalhar como CLT e decidir abrir com meu esposo um negócio próprio."	"Ter um jogo de cintura para lidar com o público."	"Conseguir remanejar meu tempo, flexibilidade para resolver as coisas e cuidar do meu filho."	"A pressão psicológica."	"Eu não me arrependo. Foi tudo muito bem planejado."
E8	"Não teve problemas como funcionária."	"Ter o Fundo de Garantia e as férias."	"Eu fiz um acordo, porque quero abrir meu próprio negócio."	"Eu saí da rádio para lançar o meu blog, um projeto que eu já possuía."	"Os problemas são os financeiros, porque não tem mais aquela estabilidade que tinha antes."	"Ter foco e persistência para atingir minhas metas e objetivos."	Foi provar que é possível ter um canal masculino "	"Eu não tive nenhum arrependimento."
E9	" Minha insubordinação, em relação às regras estabelecidas posterior ao sucesso da empresa."	" Estabilidade de ter o salário,as férias, emenda de feriado, fundo de garantia e todos os benefícios oferecidos."	"Fui demitida, devido a completa divergência profissional."	"Com 58 anos e sabendo que não seria fácil conseguir emprego, decidi montar meu próprio negócio."	"Gerenciar meu tempo e não ter experiência nas rotinas administrativas."	"A vantagem é que eu posso fazer o que eu quero, da maneira que eu quero, lidar com as pessoas como eu quero. "	"Eu não tenho ritmo."	" Eu não tenho nenhum arrependimento. Eu tenho uma grande satisfação de ter meu empreendimento."

E10	" Sofreu preconceitos. Stress. Má qualidade de vida."	"Planejar viagem de férias, sem preocupação."	"Eu pedi demissão para ter melhor qualidade de vida e abrir meu próprio negócio."	"Decidi empreender para ter uma melhor qualidade de vida e ter um negócio meu."	"Preocupação com a empresa, com os funcionários, com os boletos para pagamento, além da dificuldade em contratar mão de obra."	" Ter a satisfação de ser reconhecida, elogiada pelos clientes e ter orgulho da minha equipe."	" Dinâmica do comércio de Jundiaí, que tem uma oscilação e o capital de giro."	"Eu não tenho nenhum arrependimento em ter me tornado empreendedora, e sim, muito orgulho!"
E11	"A competitividade desonesta dos colegas de trabalho."	"Férias, décimo terceiro, salário, fundo de garantia e o seguro desemprego."	"Fui dispensada após minha gravidez e decidi com meu esposo abrir um negócio próprio."	"Devido eu e meu esposo estarmos desempregados, decidimos abrir nosso negócio."	"O nível da mão de obra. Não há comprometimento, responsabilidade. Virou meio de vida o funcionário sair e processar a empresa".	" Ter um bom relacionamento com os clientes."	"Fator crítico foi o dinheiro para montar um negócio próprio."	"Pra mim foi ótimo empreender, eu não me arrependo de nada, só não volto para CLT."
E12	"Problemas com a aceitação do público com a loja, por ser nova. Inauguração de outra unidade, mais afastada, porque não havia transporte público para os funcionários."	"Ter um bom clima organizacional, planos de saúde e outros benefícios. Ter treinamentos mensais e metas a serem cumpridas."	"Devido o falecimento de uma pessoa na família, fiz um acordo e resolvi sair da empresa."	"Eu já estava cansada de ficar em casa e decidi fazer algo. Então adquiri uma franquia, igual a do meu marido."	"Alinhamento da minha equipe. Outro problema é que represento uma franquia e tenho ideias, porém não posso colocá-las em prática sem antes consultar a franquia."	"Flexibilidade de horário e ter um bom relacionamento com os meus clientes."	"A marca que vendo é uma marca famosa, que acaba às vezes assustando as clientes que pensam que os artigos são caros."	"Não houve nenhum arrependimento. Caso necessário, faria tudo novamente."

De acordo com as histórias de vida das empreendedoras, percebe-se pelo Quadro 8 que uma das vantagens que facilitou em suas decisões de abrir seu próprio negócio, foi a experiência adquirida enquanto funcionárias de empresas. Essas experiências proporcionaram ganho de aprendizagem, levando-as a buscar caminhos empreendedores e permitindo maior segurança e confiança para atingirem seus objetivos.

Porém, nem sempre essas vivências e experiências auxiliaram as empreendedoras. Exemplo disso foi que uma das entrevistadas, a empreendedora E05, ao se desligar da empresa, abriu um novo negócio em que não obteve sucesso, porque na fase de transição ela gerenciou seu empreendimento com medo, ansiedade e com a mentalidade de empregada CLT.

Após a análise dos dados obtidos, foi possível constatar que as mulheres tiveram contratempos em seus empregos, que as fizeram ter a ideia de se tornarem empreendedoras. Os principais problemas relatados ao longo de suas carreiras em organizações foram:

- Não ser reconhecida e valorizada – Empreendedoras E01, E06 e E09
- Crises e falências de empresas – Empreendedora E02
- Sofrer preconceitos, calúnias, assédios, fofoca – Empreendedoras E03 e E10
- Decepção com a empresa – Empreendedora E03
- Trabalhar sob pressão e stress– Empreendedoras E04, E05, E07 e E10
- Ter uma péssima qualidade de vida – Empreendedoras E06 e E10
- A competitividade desonesta dos colegas de trabalho – Empreendedora – E11

Devido aos problemas acima mencionados, cada vez mais a ideia de não serem subordinadas, não passarem por humilhações e terem uma melhor qualidade de vida, foram motivos que reforçaram a ideia de serem donas de seus próprios negócios.

Segundo os relatos das entrevistadas que se desligaram das organizações onde trabalhavam, algumas pediram demissão por não suportarem mais tais situações, outras por já terem o sonho de abrir seu empreendimento e outras por terem sido demitidas e acabaram empreendendo por necessidade.

Apesar das insatisfações, as mulheres relataram que viram vantagens em serem funcionárias, porque tinham a estabilidade do emprego, a segurança do salário no final do mês, décimo terceiro salário, os benefícios, como vale alimentação e refeição,

veículo da empresa, vale combustível, plano de saúde, plano de previdência, férias, plano de carreira, pagamento dos estudos, fundo de garantia, seguro desemprego e não ter que pagar as contas da empresa.

Foi possível constatar, através das entrevistas realizadas, que as empreendedoras possuem persistência e determinação, baseadas pela coragem e confiança no trabalho que realizam; visão de mercado; intuição e percepção de oportunidades; perseverança nos seus objetivos e a família como seu alicerce.

Conforme as próprias entrevistadas relataram, por mais difícil que seja empreender, elas acabaram tendo vantagens, que muitas vezes superaram seus obstáculos. O tópico mais apontado pelas empreendedoras E01, E03, E04, E05, E07 e E12 foi a flexibilidade de horário, pois conseguem se dedicar à família, tratarem de assuntos particulares e terem a liberdade para atuar, sem dependerem de um superior. Como outras vantagens, pode-se citar:

- Reconhecimento pelo serviço e equipe – Empreendedoras E02 e E10
- Liberdade para fazer do jeito que quer – Empreendedoras E01, E06 e E09
- Fazer o que gosta – Empreendedora E04
- Ter foco para atingir metas e objetivos – Empreendedora E08
- Ter negócios com pessoas diferentes - Empreendedora E05
- Ter um bom relacionamento com os clientes – Empreendedoras E11 e E12

As empreendedoras E04, E05, E06, E07, E10 e E11 também se motivaram para enfrentar alguns desafios e obstáculos no percurso empreendedor, como a busca da aprendizagem formal, com participações em cursos, palestras, contatos com outros empreendedores e profissionais de diferentes especializações. As reações diante de desafios e obstáculos são diferentes de pessoa para pessoa, por isso o que parece obstáculo para uma, pode parecer um desafio para a outra.

Conforme as narrativas das entrevistadas, além dos desafios, um dos problemas mais relatados pelas empreendedoras E01, E03, E04, E06, E10, E11 e E12 foi a dificuldade em encontrar mão de obra qualificada para se montar uma equipe e o alinhamento dessa equipe.

Outros problemas e fatores críticos ainda foram mencionados pelas empreendedoras, como:

- A concorrência – Empreendedoras E01 e E06

- A facilidade em se adquirir produtos pela internet – Empreendedora E02
- Ter sociedade – Empreendedoras E01, E03 e E09
- Retorno demorado do investimento – E04 e E08
- Lidar com o público – Empreendedora E07
- O capital de giro - Empreendedoras E02, E04, E10 e E11
- A localização do empreendimento – Empreendedoras E01 e E03
- Oscilação do comércio - Empreendedora E10
- Gerenciar o tempo – Empreendedora E09

Outro ponto a ser considerado é que algumas empreendedoras abriram seus empreendimentos por oportunidade, porque foram motivadas por uma opção de negócio rentável ou por necessidade, motivadas pela falta de alternativa satisfatória de trabalho e renda.

- Empreendedoras por oportunidade: E02, E03, E05, E07, E08 e E12
- Empreendedoras por necessidade : E01, E04, E06, E09, E10 e E11

Após as análises dos contextos apresentados nas histórias de vida das empreendedoras, foram extraídas das entrevistas as unidades de registros que despontaram em cada uma das categorias levantadas pela pesquisa.

O Quadro 9 apresenta as palavras-chave que mais se destacaram nas entrevistas realizadas com mulheres empreendedoras.

Quadro 9: Unidade de Registro

UNIDADE DE CONTEXTO	UNIDADE DE REGISTRO	TOTAL DE REPETIÇÕES
1 - Problemas como Funcionária	Pressões e Stress	4
	Reconhecimento	3
	Assédios	2
	Qualidade de vida	2
	Crises e falências	1
	Decepção com a empresa	1
	Atualização Profissional	1
	Aumento de Salário	1
	Almejar novo cargo	1
	Não teve problemas	1
	Insubordinação	1
	Preconceitos	1
	Competitividade desonesta	1
	Aceitação nova loja pelo público	1

2 - Vantagens como Funcionária	Salário	5
	Fundo de Garantia	5
	Plano de Saúde e Previdência	5
	Vale Alimentação e Refeição	5
	Férias	5
	Estabilidade	3
	Final de semana e feriado	3
	Não pagar as contas da empresa.	2
	Treinamentos e Cursos	2
	Plano de Carreira	1
	Veículo da empresa	1
	Crachá	1
	Seguro Desemprego	1
	Clima organizacional	1
3 - Desligamento da Empresa	Próprio negócio	7
	Oportunidades de emprego	2
	Qualidade de vida	2
	Valorização	1
	Retornou cidade natal	1
	Explodiu em reunião	1
	Tempo para a família	1
4 - Motivos para Empreender	Trabalhar no próprio negócio	8
	Ajudar a família	2
	Aquisição de franquia	2
	Qualidade de vida	1
	Tempo para a família	1
5 - Problemas como Empreendedora	Contratação de mão de obra	4
	Pagamento de contas	2
	Alinhamento da equipe	2
	Absenteísmo de funcionário	1
	A crise do país	1
	Localização do empreendimento	1
	Burocracia para legalização da empresa	1
	Lidar com o público	1
	Gerenciar o tempo	1
6 - Vantagens como empreendedora	Flexibilidade de horário	6
	Liberdade	3
	Reconhecimento do trabalho e equipe	2
	Relacionamento com os clientes	2
	Negócios com diferentes pessoas	1
	Foco	1

7 - Fatores Críticos de Sucesso	Capital de giro	3
	Localização empreendimento	2
	Concorrência	2
	Sociedade	2
	Desenhar o próprio negócio	1
	Aluguel	1
	Pressão Psicológica	1
	Persistência	1
	Oscilação do comércio	1
	Preços elevados	1
8 - Arrependimento	Nenhum arrependimento.	11
	Dia pesado, pensa em voltar atrás	1

Podemos perceber no Quadro 9, que as palavras que mais se despontaram na unidade de contexto “motivação”, serão apresentadas abaixo, divididas por suas categorias.

Na unidade de contexto 1 – Problemas como funcionária – observa-se que as pressões e stress foram apontadas por 04 respondentes, como um dos pontos de extrema atenção nos ambientes de trabalho.

Na unidade de contexto 2 – Vantagens como funcionária - os itens que mais se destacaram foram o salário, o fundo de garantia, o plano de saúde e previdência, o vale alimentação, refeição e férias. Esses itens demonstram a importância dos benefícios que as empresas oferecem a essas mulheres.

Na unidade de contexto 3 – Desligamento da empresa – o motivo que mais se destacou entre as empreendedoras, foi o desligamento para abrir o próprio negócio, demonstrando a motivação das mulheres em empreenderem.

Na unidade de contexto 4 – Motivos para empreender – a maioria das empreendedoras mencionaram que os motivos eram a abertura de seus próprios negócios. Elas possuem a ideia de trabalharem em algo que é delas.

Na unidade de contexto 5 – Problemas como empreendedora – a palavra-chave mais vezes mencionada foi a contratação de mão de obra, seguido do alinhamento da equipe. Os comentários das empreendedoras foram que as pessoas não estão comprometidas com suas funções e, segundo elas, está difícil encontrar mão de obra qualificada.

Na unidade de contexto 6 – *Vantagens como empreendedora* – a grande maioria concordou que a maior vantagem de ser empreendedora é ter flexibilidade, ou seja, tempo para resolver seus problemas, ficar com a família e poder cuidar-se.

Na unidade de contexto 7 – *Fatores críticos de sucesso* - o fator mais comentado pelas empreendedoras foi o capital de giro. Muitas delas acabaram investindo em seus empreendimentos e não ficaram com uma reserva para os momentos de dificuldades.

Na unidade de contexto 8 – *Arrependimento* – a grande maioria das mulheres não se arrependeu de se tornarem empreendedoras. Para algumas foi motivo de orgulho e muitas fariam tudo novamente.

4.3 – Discussão dos Resultados

Procedeu-se inicialmente a pesquisa bibliográfica, atingindo-se o objetivo específico 01 desta dissertação, conforme demonstrada no capítulo 2. Subsequentemente, efetuou-se a pesquisa de campo, onde o método utilizado está especificado no capítulo 3. Após uma síntese do perfil das empreendedoras que participaram das entrevistas, esta seção apresenta os resultados obtidos na pesquisa de campo e demonstra uma relação com a teoria já apresentada, considerando os motivos pelos quais as mulheres deixaram seus empregos nas organizações para se tornarem empreendedoras, de forma a atender o objetivo específico 3 da presente dissertação.

As experiências vividas pelas entrevistadas como profissionais de outras empresas, inseridas no mercado de trabalho, foram relevantes no projeto de vida dessas mulheres. Muito embora, essas experiências tenham favorecido o ganho de aprendizagem, não se mostraram suficientes para que as respondentes permanecessem nas atividades das organizações que atuavam, levando-as a buscar caminhos empreendedores. Segundo as entrevistadas, antes elas estavam presas a um sistema de regras e determinações, agora podem atuar como donas do próprio negócio.

Nas histórias de vida relatadas pelas entrevistadas, pode-se perceber que todas as mulheres para se tornarem empreendedoras, tiveram ousadia para abrirem seus

próprios negócios, de uma forma inovadora e criativa. Observa-se isso nos relatos de Drucker (1985), que menciona que o empreendedorismo é aplicado pelas pessoas mais ousadas, que incentivam o desenvolvimento econômico ao revelarem formas inovadoras de fazer as coisas, tornando-se agentes de transformação.

A teoria também nos mostra, que Machado (2012) menciona que as mulheres não são tão reconhecidas, muitas vezes consideradas incapazes em suas funções, sofrendo injustiças, não sendo reconhecidas e valorizadas em relação aos homens. Pode-se confirmar isso na pesquisa empírica dessa dissertação, onde nos relatos da empreendedora 01 foi mencionado que ela não era reconhecida e nem valorizada em suas funções na empresa.

A partir da pesquisa realizada por Machado (2009) e onde Fillion (1999) e Ansoff (1981) chegaram nos mesmos resultados, que alguns fatores, como condições financeiras, sociais e psicológicas guiaram essas mulheres a empreender. Essas condições estão mencionadas abaixo e foram correlacionadas, demonstrando sua veracidade, através dos relatos de cada mulher entrevistada:

- A insatisfação no emprego: Empreendedoras E01, E03, E07, E09 e E10
- A necessidade de aumentar a renda: Empreendedoras E01, E04 e E11
- A identificação de oportunidade de mercado: E02, E04, E05, E06, E08, E09 e E11
- A realização pessoal: Empreendedoras E04, E05, E07, E08 e E11
- Impossibilidade de crescer pessoalmente: Empreendedoras E01, E03, E09 e E10
- Um meio de conciliar trabalho e família: Empreendedoras E06, E07 e E12
- O sonho da independência: Empreendedoras 03, 08, 10, 11

A análise dos dados das entrevistadas revelou que uma das vantagens que se verifica em ser empreendedora é a flexibilidade de horários, mencionada pelas entrevistadas E01, E03, E04, E05, E07 e E12, como uma forma de se adequar ao trabalho e a família, sendo a flexibilidade a palavra-chave que apareceu “6” vezes na análise dos registros, conforme mostrado no Quadro 9.

Este assunto confirma as pesquisas de Carter *et al.* (2003), De Martino e Barbato (2003), Gomes *et al.* (2009), Quental e Wetzel (2012) e Thébaud (2015) que relataram que a flexibilidade de horários é uma das razões que faz com que a mulher tenha motivação para ter o seu próprio negócio, pois poderá conciliar o trabalho e a família, possibilitando uma melhor qualidade de vida.

De acordo com Markman e Baron (2003), Schmidt e Bohnenberger (2009) e Rocha e Freitas (2014) que consideram a persistência como parte de um construto de autorealização, uma vez que as empreendedoras se consideram mais persistentes do que pessoas que não possuem um negócio. Pode-se confirmar isso nos relatos da empreendedora E08, que viu como vantagem em ser empreendedora ter foco e persistência para atingir suas metas e objetivos.

Outro ponto a ser analisado é a contratação de mão de obra e o alinhamento da equipe. As empreendedoras E03, E04 e E11, relataram em suas histórias de vida, a dificuldade em contratar mão de obra especializada para seus empreendimentos. Já as entrevistadas E01, E06 e E12, relataram ter dificuldades em alinhar as equipes com os objetivos da empresa. Mas algumas respondentes possuem ideias contrárias, como a empreendedora E02, que elogiou sua equipe pelo reconhecimento do trabalho e a empreendedora E10, que comentou que apesar da dificuldade em encontrar mão de obra especializada, tem orgulho da sua equipe. Pode-se confirmar essas afirmações nos estudos de Julien (2010) que comenta que as mulheres também encontram dificuldades ao empreender, principalmente quando dependem do meio na criação de seus negócios, pois tem dificuldades com a força de trabalho qualificada.

Considerando os relatos da maioria das empreendedoras e atendendo ao objetivo geral desta dissertação, elas são motivadas por trabalharem sozinhas e possuem um desejo de independência, autonomia, querendo estar no comando e controle de seu próprio negócio. Elas não aceitam regras, normas e procedimentos e valorizam o individualismo. Isso se confirma na literatura, segundo afirmam Krakauer *et al.* (2018) e Meira *et al.* (2008), a intenção empreendedora das mulheres está relacionada com o desejo de ter maior autonomia e possibilidade de alcançar uma vida equilibrada, integrando as exigências da família e sua vida profissional. O desejo de serem independentes e superarem desafios são fatores que impulsionam o empreendedorismo feminino.

Outros estudos de De Martino e Barbato (2003) e Thébaud (2015) também revelaram que entre as razões que motivam as mulheres a abrirem seus próprios negócios é estarem trabalhando com o que gostam. Pelos relatos obtidos das empreendedoras entrevistadas, pode-se confirmar essa afirmativa, devido elas terem dito que não houve arrependimento em abrir seus negócios. E ainda mencionaram :

- Empreendedora E02 – “Eu acreditei no meu sonho!”
- Empreendedora E04 – “Quanto a me arrepender, nunca, porque é algo que me faz bem!”
- Empreendedora E08 – “Não me arrependi, porque já estava com a ideia em mente.”
- Empreendedora E09 - “Tive grande satisfação de ter meu empreendimento”.
- Empreendedoras E10 e E12 - “Sinto muito orgulho e faria tudo de novo.”
- Empreendedora E11 - “Foi ótimo empreender e não me arrependo de nada.”

Ao longo do processo, as dificuldades trouxeram aprendizado e mais força para as mulheres darem continuidade ao negócio, o que ocorreu na forma de acertos e erros e que as levaram à busca constante do conhecimento.

Outro fator importante para as mulheres é sentirem a satisfação de terem realizado algo significativo em suas vidas, tanto do ponto de vista pessoal como do profissional e que contribuirá como exemplo para o sucesso de outras pessoas.

5 – CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho é resultado da análise teórica e prática do empreendedorismo feminino, que vem se destacando entre acadêmicos e praticantes. A ideia que se tem da mulher é que ela é frágil, cheia de necessidades e até incapaz de resolver seus próprios problemas, mas estudos revelam que essas mulheres têm força, coragem e criatividade. Elas abrem seus próprios negócios, são eficientes em mantê-los, expandi-los e também de levá-los ao sucesso.

O objetivo geral deste estudo consistiu em compreender os motivos que levaram mulheres que trabalhavam em organizações a deixarem seus empregos para abrirem seus próprios negócios, tornando-se empreendedoras de forma a responder a questão de pesquisa, a saber: O que motiva as mulheres a deixarem seus empregos para se tornarem empreendedoras?

Com a pesquisa empírica percebeu-se que a principal motivação das mulheres foi o desejo de trabalharem em algo que seria delas, abrirem seu próprio negócio, conquistarem seu espaço, para terem flexibilidade de horários, mais tempo para se dedicarem à família e terem melhor qualidade de vida. Com isso, considera-se que o objetivo geral desta dissertação foi atingido, mediante a teoria apresentada e a pesquisa de campo realizada.

O intuito dessas mulheres que adentram no mercado de trabalho pelo empreendedorismo, não foi somente o de conquistar riquezas, mais de buscarem autorrealização, independência financeira, profissional e satisfação no que fazem.

Pode-se concluir que as mulheres empreendedoras possuem diferentes perfis, chegando-se a uma mesma constatação: que vale a pena ir em busca do sonho de empreender. De acordo com as narrativas das empreendedoras, apesar dos problemas enfrentados, as suas jornadas foram marcadas por sonho, força de vontade, muito trabalho e empenho.

Este trabalho contribui para o avanço teórico do conhecimento acerca dos fatores motivacionais que afetam o empreendedorismo feminino, considerando o contexto empreendedor como parte da história das mulheres.

Contribuições também são trazidas para a prática, tendo em vista que podem auxiliar na concepção de programas educacionais e de apoio as políticas públicas que venham a proporcionar a atividade empreendedora entre as mulheres, já que os problemas observados ocorrem em função da falta de conhecimento do negócio em que atuam.

Percebeu-se a necessidade de um programa específico para o fomento do empreendedorismo orientado a acompanhar as empreendedoras, analisando o andamento da empresa e o oferecimento de soluções que proporcionem longevidade às empresas. Como também a criação de linhas de crédito competitivas com o intuito de incentivar a abertura de novos negócios.

Devido seu caráter qualitativo, a pesquisa não se dispõe a generalizar os resultados para toda a amostra de mulheres empreendedoras, o que pode ser considerada uma limitação. Outras limitações de cunho metodológico e prático também puderam ser percebidas: as entrevistadas foram selecionadas ou por conveniência ou por indicação, o que pode ter trazido viés, algumas das entrevistas aconteceram por telefone ou Skype, o que pode ter prejudicado a qualidade das mesmas e foram entrevistadas somente empreendedoras de São Paulo, capital e interior, portanto não se pode afirmar que em outros estados a realidade seja a mesma. Inclusive devido ao contexto cultural de outros estados brasileiros acredita-se que a realidade empreendedora possa ser diferente da observada na presente dissertação.

Tais limitações faz com que possam ser sugeridos estudos futuros que:

- Investiguem a motivação de mulheres em outros estados brasileiros;
- Além de expandir esta pesquisa regionalmente, expandí-la pelos diversos países do mundo a fim de constatar, globalmente, o que pensam e sentem as mulheres empreendedoras.
- Estudos quantitativos sobre as temáticas investigadas nesta dissertação, de forma a se ter pesquisas mais conclusivas em relação às qualitativas;
- Estudos utilizando o gênero como uma variável que pode influenciar no fomento ao empreendedorismo, já que neste estudo, as entrevistas foram realizadas com o gênero feminino.

- Estudos com amostras de empreendedoras que não obtiveram sucesso em seus empreendimentos e acabaram desistindo dos mesmos, talvez por não terem sido motivadas a trabalharem naquilo que gostavam ou somente empreenderam por necessidade. Essa pesquisa daria um contraponto para o resultado obtido com a amostra escolhida pela autora.

Finalizando a pesquisa, embora o resultado tenha contribuído com os estudos sobre o tema, permanece o interesse e a pesquisa na busca de melhores práticas para preparar as futuras mulheres empreendedoras para terem êxito em seus futuros empreendimentos.

REFERÊNCIAS

AHMAD, N. H.; RAMAYAH, T.; WILSON, C.; KUMMEROW, L. (2010), **“Is entrepreneurial competency and business success relationship contingent upon business environment? A study of Malaysian SMEs”**, *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, Vol. 16, No. 3, pp. 182-203, available at: <https://doi.org/10.1108/13552551011042780>.

AIDAR, M. M. **Empreendedorismo: Coleção Debates em Administração**. São Paulo: Thompson, 2007. 168p.

AMIT, R.; MULLER, E. (1995), **“Push’ and ‘pull’ entrepreneurship”**, *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, Vol. 12, No. 4, pp. 64–80. <https://doi:10.1080/08276331.1995.10600505>.

AMORIM, R.; BATISTA L.E. **Empreendedorismo Feminino: Razão do Empreendimento**. Trabalho de conclusão de curso de Administração do Centro de Ensino Superior de Primavera (CESPRI), 2010.

ÂNGELO, E. B. **Empreendedor Cooperativo: a nova postura de quem faz a diferença**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003. 250p.

ANSOFF, H. I. **Do Planejamento Estratégico à Administração Estratégica**. São Paulo: Atlas, 1981.

BARON, R. A.; SHANE S.A. **Empreendedorismo: uma visão do processo**. São Paulo: Thompson Learning, 2007.

BARDIN, L.. **Análise de conteúdo**, ed. rev. Atual. Lisboa: Editora Edições, v. 70, 2009.

BERGAMINI, C. W. **Motivação nas organizações**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2008.

BRUSH, C. G., DUHAIME, I. M., GARTNER, W. B., STEWART, A, KATZ, J. A., HITT, M. A., VENKATARAMAN, S. (2003). **Doctoral Education in the Field of Entrepreneurship**. *Journal of Management*, 29(3), 309–331. https://doi.org/10.1016/S0149-2063_03_00014-X.

BUFREM, L.; PRATES, Y. **O saber científico registrado e as práticas de mensuração da informação**. *Ciência da Informação*, v. 34, n. 2, p. 9-25, 2005.

CAMPOS, F. A. (2004). **Trabalho e consciência de classe: a história de Dona Antônia e Dona Maria na luta pela terra**. Dissertação de mestrado. Belo Horizonte, FAFICH-UFMG.

CARTER, N.; GARTNER, W. ; SHAVER, K. ; GATEWOOD, E. (2003). **The Career Reasons of Nascent Entrepreneurs**. *Journal of Business Venturing*. 18. 13-39. 10.1016/S0883-9026(02)00078-2.

COSTA, H. A.; NASCIMENTO, E. P. **Motivações para empreender no turismo: um estudo sobre micro e pequenas empresas na Costa Norte** (CE, MA, PI). Revista Turismo, Visão e Ação, v. 12, n. 3, p. 314 -330, set./dez. 2010.

CRESWELL, J. W. **Projeto de Pesquisa: Métodos qualitativo, quantitativo e misto**. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 2010.

CUNHA, M. B. da **Para saber mais: fontes de informação em ciência e tecnologia**. Brasília: Brique de Lemos/Livros, 2001. 168p.

DE MARTINO, R.; BARBATO, R. **Differences between women and men MBA entrepreneurs: exploring family flexibility and wealth creation as career motivators**. Journal of Business Venturing, v. 18, n. 6, p. 815-32, 2003.

DOLABELA, F. **O segredo de Luísa**. -- 30. ed. rev. e atual. -- São Paulo : Editora de Cultura, 2006.

DRUCKER, P. F. **Inovação e Espírito Empreendedor: Prática e Princípios**. 4. ed. São Paulo: Pioneira, 1985.

FAYOLLE, A.; LIÑÁN, F. **The future of research on entrepreneurial intentions**. Journal of Business Research, v.67, n.5, p. 663-666, 2014. DOI:<https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.11.024>

FILION, L. J. **The strategy of successful entrepreneurs in small business: vision, relationships and anticipatory learning**. Lancaster, 1988. 2v. Thesis (Ph.D.) - University of Lancaster Great Britain. (UMI 8919064)

FILION, L. J. **Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios**. Revista de Administração, São Paulo, v. 34, n. 2, p. 5-28, abril/junho, 1999.

GATEWOOD, E. J., Shaver, K. G.; Gartner, W. B. (1995). **A longitudinal study of cognitive factors influencing start-up behaviors and success at venture creation**. Journal of Business Venturing, 10(5), 371–391.

GEM 2005 - Global Entrepreneurship Monitor 2005: **Empreendedorismo no Brasil 2005**. Curitiba: IBQP, 2005.

GEM 2017 - Global Entrepreneurship Monitor 2017. **Relatório Executivo-Empreendedorismo no Brasil 2017**. Curitiba: IBPQ, 2017.

GERHARDT, T. E.; SILVEIRA, D. T. **Métodos de pesquisa**. Plageder, 2009.

GIL, A. C. - **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GODOY, A. S. **Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades**. Revista de Administração de Empresas, v. 35, n. 2, p. 57–63, 1995

GOMES, A. F.; SANTANA, W. G. P.; ARAÚJO, U. P. (2009). **“Empreendedorismo Feminino: O Estado-da-arte”**. In: Anais do Encontro da ANPAD. 33. São Paulo.

GONZALEZ, V. **As mulheres e o empreendedorismo**. (2012) Disponível em: <<http://www.pensandogrande.com.br/as-mulheres-e-o-empendedorismo/>> Acesso em: 28 outubro 2018.

GUDONAVICIUS, L.; FAYOMI, J.O. **The relation between entrepreneurial personality and strategic decision making**. Procedia - Social and Behavioral Sciences, v. 156, p. 24-29, 2014.

HAGUETTE, T. M. F., (1992) **Metodologias Qualitativas na Sociologia**. 3 ed. Petrópolis: Ed. Vozes.

HASHIMOTO, M. **Espírito empreendedor nas organizações: aumentando a competitividade através do intra-empendedorismo**. São Paulo: Saraiva, 2006.

HISRICH, R.; PETERS, M. **Empreendedorismo**. Editora Bookman, 2009.

JAMALI, D. (2009), **“Constraints and opportunities facing women entrepreneurs in developing countries: A relational perspective”**, *Gender in Management: An International Journal*, Vol. 24, No. 4, pp. 232-251, available at: <https://doi.org/10.1108/17542410910961532> -

JONATHAN, E.G. **Empreendedorismo feminino no setor tecnológico brasileiro: dificuldades e tendências**. Brasília: In: Anais UEM/UEL/UnB. III EGEPE. pp.41-53, 2003.

JONATHAN, E. G.; SILVA, T. M. R. **Empreendedorismo Feminino: tecendo a trama de demandas conflitantes**. Psicologia & Sociedade; 19 (1): 77-84, jan/abr. 2007.

JONATHAN, E.G. **Mulheres empreendedoras: medos, conquistas e qualidade de vida**. Maringá: Psicologia & Estudos, v.10 n.3. pp.373-382, 2008

JULIEN, P. A. **Empreendedorismo regional e economia do conhecimento**. Saraiva, 2010.

KAUR, H. ; BAINS, A. (2013), **“Understanding the concept of entrepreneur competency”**, *Journal of Business Management & Social Sciences Research*, Vol. 2, No. 11, pp. 31 - 33, available at <http://www.borjournals.com/a/index.php/jbmssr/article/view/321/896> (acesso 14 Fevereiro 2019)

KIRBY, DA (2004). **Educação para o empreendedorismo**. Educação e Formação, 46 (09/08), 510 - 519.

KIRKWOOD, J.; WALTON, S. **What motivates ecopreneurs to start business?** International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, v.16, n. 3, p. 204-228, 2010.

KOBEISSI, N. (2010). **Gender factors and female entrepreneurship: International evidence and policy implications**. Journal of International Entrepreneurship, 8(1), 1–35.

KRAKAUER, P.V.C. **A Utilização das informações do ambiente no processo de decisão estratégica: estudo com empresários Brasileiros e Americanos de pequenas e médias empresas**. Dissertação de Mestrado. Universidade de São Paulo, 2011.

KRAKAUER, P. V. C. **Ensino superior de empreendedorismo: estudo exploratório sobre a aplicação da teoria experiencial**. Tese de Doutorado. Apresentada a Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo, 2014.

KRAKAUER, P. V. C.; MORAES, G. H. S. M.; CODA, R.; BERNE, D. F. **Brazilian women's entrepreneurial profile and intention**. International Journal of Gender and Entrepreneurship, v.10, n.4, p.361-380, 2018. DOI: <https://doi.org/10.1108/IJGE-04-2018-0032>.

KRISTIANSEN, S.; INDARTI, N. **Entrepreneurial intention among Indonesian and Norwegian students**. Journal of Enterprising Culture. v. 12, n. 1, pp. 55-78, 2004.

LANS, T., VERSTEGEN, J.; MULDER, M. (2011), **“Analyzing, pursuing and networking: towards a validated three-factor framework for entrepreneurial competence from a small firm perspective”**, *International Small Business Journal*, Vol. 29, No. 6, pp. 695-713, available at: <https://doi:10.1177/0266242610369737>

LOFSTROM, M. (2013). **Does self-employment increase the economic well-being of low-skilled workers?**. Small Business Economics, 40(4), 933–952.

LOUREIRO, P. R. A. **Uma resenha teórica e empírica sobre economia da discriminação**. Rev. Bras. Econ., Rio de Janeiro , v. 57, n. 1, p. 125-157, Mar. 2003 . disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-71402003000100005&lng=en&nrm=iso>. Acesso 29 outubro 2018. <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-71402003000100005>.

MACHADO, H.V. **Identidades de mulheres empreendedoras**. Maringá: EDUM – Editora Universidade Estadual de Maringá. Maringá: 2009.

MACHADO, F. B. (2012). **“Dilemas de Mulheres Empreendedoras em Empresas Inovadoras Nascentes”**. In: Anais do Encontro da ANPAD. 36, Rio de Janeiro. Acesso em 28 outubro 2018.

MANOLOVA, T. S.; BRUSH, C. G.; EDELMAN, L. F. **What do women entrepreneurs want?** Strategic Change, v. 17, n. 3/4, p. 69, 2008.

MARKMAN, G.D. ; BARON, R.A. (2003), **“Pessoa-empendedorismo ajuste: por que algumas pessoas são mais bem sucedidas como empresários do que outras”**, Recursos humanos Revisão de gerenciamento, Vol. 13, No. 2, pp. 281-301, disponível em: [https://doi.org/10.1016/S1053-4822\(03\)00018-4](https://doi.org/10.1016/S1053-4822(03)00018-4)

MATTAR, F. N. **Pesquisa de Marketing**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

MAXIMIANO, A. C. A. **Teoria geral da administração: da revolução urbana à revolução digital**. São Paulo: Atlas, 2010.

MEIRA, C.; DURANTE, R. L.; OLIVEIRA, L. S. (2008). **Empreendedorismo Feminino: casos de sucesso de empresárias do Sudoeste do Paraná**. In: Anais do Congresso Internacional de Administração, 2008, Ponta Grossa. Anais do ADM 2008, Ponta Grossa.

MEUTIA ; ISMAIL, T. (2012), **“The development of entrepreneurial social competence and business network to improve competitive advantage and business performance of small medium sized enterprises: a case study of batik industry in Indonesia”**, *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Vol. 65, No. 3, pp. 46-51, available at: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.11.089>

MINISTÉRIO DA SAÚDE. **Resolução 196 de 10 de Outubro de 1996**. Disponível em: http://bvsms.saude.gov.br/bvs/saudelegis/cns/1996/res0196_10_10_1996.html
Acesso em: 28/10/2018. Conselho Nacional de Saúde (CNS) do Ministério da Saúde.

MIRANDA, F.J.; CHAMORRO-MERA, A.; RUBIO, S.; PÉREZ-MAYO, J. (2017), **Academic entrepreneurial intention: the role of gender**. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, v.9, n.1, p. 66-86, 2017. DOI: <https://doi.org/10.1108/IJGE-10-2016-0037>

MOHAMMED, K.; IBRAHIM, H. I.; MOHAMMAD SHAH, K. A. (2017), **“Empirical evidence of entrepreneurial competencies and firm performance: a study of women entrepreneurs of Nigeria”**, *International Journal of Entrepreneurial Knowledge*, Vol. 5, No. 1, pp. 49-61, available at: <https://doi.org/10.1515/ijek-2017-0005>

MORRIS, M. H.; LEWIS, P. S. e SEXTON, D. L. **Reconceptualising entrepreneurship: An Input-Output Perspective**. *SAM Advanced Management Journal*. Winter 1994, 59 (1), p.21,9p.

NASCIMENTO, T. C.; DANTAS, A. B.; SANTOS, P. D. C. F.; VERAS, M.; COSTA JR., A. G. A **Metodologia de Kristiansen e Indarti para identificar intenção empreendedora em estudantes de ensino superior: comparando resultados obtidos na Noruega, Indonésia e Alagoas**. Revista de Negócios, v.15, n. 3, 67-86, 2011.

OLIVEIRA, M. **Homem E Mulher A Caminho Do Século XXI**. São Paulo: Editora Ática, 1997.

PIMENTEL, A.; Violento, A.; Rodrigues, C.; Julião, D.; Juer, E.; Lohmann, J. **Empreendedorismo e formalização de atividades de turismo em ambientes naturais**. Revista Acadêmica Observatório de Inovação do Turismo, Rio de Janeiro, set. 2013. ISSN 1980-6965. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/oit/article/view/11410>>. Acesso em: 05. Mar. 2019. doi:<http://dx.doi.org/10.12660/oit.v7n4.11410>.

PRODANOV, C. C.; DE FREITAS, E. C. **Metodologia do Trabalho Científico: Métodos e Técnicas da Pesquisa e do Trabalho Acadêmico-2ª Edição**. Editora Feevale, 2013.

QUENTAL, C.; WETZEL, U. (2002). **“Equilíbrio Trabalho-Vida e Empreendedorismo: a Experiência das Mulheres Brasileiras”**. In: Anais do Encontro Nacional da ANPAD. 26, Salvador.

RIBEIRO, P. S. **O papel da mulher na sociedade. (2012)**. Disponível em: <<http://www.brasilecola.com/sociologia/o-papel-mulher-na-sociedade.htm>> Acesso em: 28 outubro 2018.

RICHARDSON, R.J. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 1999.

RME – Rede Mulher Empreendedora (2016), **“Quem são elas? Uma visão inédita do perfil da mulher empreendedora no Brasil**”, disponível em: <http://materiais.redemulherempreendedora.com.br/pesquisa-quem-sao-elas> (Acesso em 28 outubro 2018).

ROBBINS, S. P. **Comportamento Organizacional**. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

ROCHA, E. L. C.; FREITAS, A. A. F. (2014), **“Evaluation of Teaching Entrepreneurship among University Students by Means of an Entrepreneur Profile”**, *Revista de Administração Contemporânea*, Vol. 18. No. 4, pp. 465-486, available at: <http://dx.doi.org/10.1590/1982-7849rac20141512> .

SCHMIDT, S.; BOHNENBERGER, M. C. (2009), **“Entrepreneurial profile and organizational performance”**, *Revista de Administração Contemporânea*, Vol. 13, No. 3, pp. 450-467, available at: <http://dx.doi.org/10.1590/S1415-6552009000300007> .

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do Desenvolvimento Econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e ciclo econômico**. 2ª ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

SEABELA, M. ; FATOKI, O. (2014), **“The entrepreneurial competencies of non-business university students in South Africa”**, *International Journal of Educational Research*, Vol. 6, No. 3, pp. 375-381, available at: <https://doi.org/10.1080/09751122.2014.11890149>

SEBRAE-SP - Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas / **Inteligência de Mercado, a partir da Pesquisa Necessidades & Comportamento dos Donos de Negócios**, 2011.

SEBRAE- SP – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas / **O Céu e o Inferno do Empreendedorismo**: empreendedorismo, tipos de empreendedores e as vantagens e desvantagens de empreender. (2014). Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/biblioteca/EstudosPesquisas/estudos_tematicos/ceu_inferno_resumoV4.pdf>. Acesso em: 26 junho 2019.

SHANE, S.; VENKATARAMAN. S. **The promise of entrepreneurship as a field of research**. *Academy of Management Review*, 2000, Vol. 25, p. 217-226.

SILVA, A. P.; BARROS, C. R.; NOGUEIRA, M. L. M.; BARROS, V. A. **“Conte-me sua história”: reflexões sobre o método de História de Vida**. Mosaico: estudos em psicologia, v.1, n.1, p. 25-35, 2007.

SILVEIRA, A.; GOUVÊA, A. B. C. T; HOELTGBAUM, M. **Empreendedorismo feminino: características, considerações e entendimentos de mulheres gerentes de micro e pequenas empresas de Santa Catarina, Brasil**. In: SEMINÁRIOS EM ADMINISTRAÇÃO FEA/USP, 11, São Paulo, 2008.

SPINDOLA, T.; SANTOS, R. S. **Mulher e trabalho – a história de vida de mães trabalhadoras de enfermagem**. *Rev Latino-am Enfermagem*, v.11, n. 5, p.593-600, 2003.

STONEHOUSE, G.; PEMBERTON, J. (2002), **“Strategic planning in SMEs - some empirical findings”**, *Management Decision*, Vol. 40, No. 9, pp. 853-861, available at: <https://doi.org/10.1108/00251740210441072>

STROBINO, M. R. C.; TEIXEIRA, R. M. (2014). **“Empreendedorismo Feminino e o Conflito Trabalho-Família: Estudo de Multicasos no Setor da Construção Civil da Cidade de Curitiba”**. *Revista Administração*, USP, São Paulo, 49(1):1-18. jan./fev./mar

TEIXEIRA, E. B. **A análise de dados na pesquisa científica: importância e desafios em estudos organizacionais**. *Desenvolvimento em questão*, v. 1, n. 2, p. 177-201, 2003.

THÉBAUD, S. (2015), **“Business as plan B: institutional foundations of gender inequality in entrepreneurship across 24 industrialized countries”**, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 60, No. 4, pp. 671-711, **available at**: <https://doi.org/10.1177/0001839215591627>

TONELLI, M. J.; ANDREASSI, T. **Mulheres empreendedoras**. GV EXECUTIVO, São Paulo, v.12, n.1, p.50-53, janeiro/junho, 2013.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. Trad. Daniel Grassi. 2 Ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

APÊNDICES

APÊNDICE A – MODELO DE CONSENTIMENTO LIVRE ESCLARECIDO

APÊNDICE B – ROTEIRO DE ENTREVISTA NÃO ESTRUTURADA

APÊNDICE C – TRANSCRIÇÃO DAS ENTREVISTAS COM AS EMPREENDEDORAS

APÊNDICE A

MODELO DE CONSENTIMENTO LIVRE ESCLARECIDO

Será feita uma adaptação do modelo de consentimento livre da UNIFACCAMP, disponível no site: <http://www.faccamp.br/site/institucional/cep>

TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE ESCLARECIDO

Título da Pesquisa:

“.....”

Nome do (a) Pesquisador (a):

.....

Nome do (a) Orientador (a):

.....

Instituição Vinculada:

.....

Endereço:

.....

Natureza da pesquisa: a (o) sra. (sr.) está sendo convidada (o) a participar desta pesquisa que tem como finalidade ...

Participantes da pesquisa: (colocar o número de participantes, especificando qual será a população-alvo da pesquisa). Envolvimento na pesquisa: ao participar deste estudo, a (o) sra. (sr.) permitirá que o (a) pesquisador (a) (...). A sra. (sr.) tem liberdade de se recusar a participar e ainda se recusar a continuar participando em qualquer fase da pesquisa, sem qualquer prejuízo para a sra. (sr.) (...). Sempre que quiser, poderá pedir mais informações sobre a pesquisa através do telefone do (a) pesquisador (a) do projeto e, se necessário, através do telefone do Comitê de Ética em Pesquisa.

Sobre as entrevistas: (se houver, especificar como serão realizadas).

Riscos e desconforto: a participação nesta pesquisa não traz complicações legais. (especificar aqui possíveis riscos e desconfortos gerados durante a pesquisa). Os procedimentos adotados nesta pesquisa obedecem aos Critérios da Ética em Pesquisa com Seres Humanos, conforme Resolução no. 196/96 do Conselho Nacional de Saúde. Nenhum dos procedimentos usados oferece riscos a sua dignidade.

Confidencialidade: todas as informações coletadas neste estudo são estritamente confidenciais. Somente o (a) pesquisador (a) e o (a) orientador (a) terão conhecimento dos dados.

Benefícios: ao participar desta pesquisa, a (o) sra. (sr.) não terá nenhum benefício direto. Entretanto, esperamos que este estudo traga informações importantes sobre (...), de forma que o conhecimento que será construído a partir desta pesquisa possa (...), onde o pesquisador se compromete a divulgar os resultados obtidos.

Pagamento: a (o) sra. (sr.) não terá nenhum tipo de despesa para participar desta pesquisa, bem como nada será paga por sua participação. Após estes esclarecimentos, solicitamos o seu consentimento de forma livre para participar desta pesquisa. Portanto, preencha, por favor, os itens que se seguem:

CONSENTIMENTO DA PARTICIPAÇÃO DA PESSOA COMO SUJEITO

Eu, _____, RG ou CPF _____, abaixo assinado, concordo em participar do estudo _____ como sujeito. Fui devidamente informado e esclarecido pelo pesquisador _____ sobre a pesquisa, os procedimentos nela envolvidos, assim como sobre os possíveis riscos e benefícios decorrentes de minha participação. Foi-me garantido que posso retirar meu consentimento a qualquer momento, sem que isto leve a qualquer penalidade ou interrupção de meu acompanhamento/assistência/tratamento.

Local e data:

Nome e Assinatura do sujeito ou responsável:

Assinatura do Pesquisador:

Observações complementares:

APÊNDICE B

ROTEIRO DE ENTREVISTA NÃO ESTRUTURADA

Parte 1: Perfil

- 1.1 Nome:
- 1.2 Código que será identificado na pesquisa:
- 1.3 Idade:
- 1.4 Estado Civil:
- 1.5 Possui Filhos? Se sim, quantos e com qual idade?
- 1.6 Empresa em que trabalhou:
- 1.7 Por quanto tempo:
- 1.8 Tipo de negócio que possui como empreendedora:
- 1.9 Há quanto tempo empreende?
- 2.0 O sustento de sua família depende exclusivamente do seu trabalho

Parte 2: Sobre a história como funcionária de uma empresa

OBS: Por ser uma narrativa da história de vida, não estruturada, as questões são apenas norteadoras da entrevista

- 2.1 Narrar sua história nas empresas que atuou
- 2.2 Narrar sobre problemas que vivenciou na empresa
- 2.3 Narrar sobre as vantagens que percebia como funcionária em uma empresa

Parte 3: Sobre a história como empreendedora

OBS: Por ser uma narrativa da história de vida, não estruturada, as questões são apenas norteadoras da entrevista. Não serão feitas perguntas diretas sobre os motivos, mesmo os elencados na literatura, de forma a não induzir a respondente.

- 3.1 Narrar sua história como empreendedora
- 3.2 Contar sobre os motivos que a levaram a se tornar empreendedora

- 3.2 Narrar sobre problemas que vivencia como empreendedora
- 3.3 Narrar sobre as vantagens que percebe ter como empreendedora
- 3.4 Quais são os fatores críticos de sucesso e se tem algo que faria diferente
- 3.5 Contar se houve arrependimento em se tornar empreendedora.

APÊNDICE C

TRANSCRIÇÃO DAS ENTREVISTAS COM AS EMPREENDEDORAS

CATEGORIA	EMPREENDEDORA 1 - UNIDADE DE CONTEXTO
Parte 1: Perfil da Respondente	
1.1 Nome	"Empreendedora 1"
1.2 Código que será identificado na pesquisa	"Empreendedora 1"
1.3 Idade	"51 anos"
1.4 Estado Civil	"Casada"
1.5 Possui Filhos? Se sim, quantos e com qual idade?	"Sim. Dois. Um de 26 e outro de 22 anos."
1.6 Empresas em que trabalhou	"Hospital Paulo Sacramento, Pozzani e CMR"
1.7 Por quanto tempo	"3 anos, 3,5 anos e 2 anos (respectivamente)"
1.8 Tipo de negócio que possui como empreendedora	"Restaurante"
1.9 Há quanto tempo empreende?	"8 anos"
2.0 O sustento de sua família depende exclusivamente do seu trabalho?	"Não. Possui também a renda do marido. O restaurante rende 60%."
Parte 2: Sobre a história como funcionária de uma empresa	
2.1 Narrar sua história nas empresas que atuou.	"Eu trabalhava na área administrativa, de segunda a sexta e tinha muita exigência e eu não era tão reconhecida. Às vezes sendo funcionária você nem sempre é reconhecida. Nos outros empregos eu não estava tão contente e decidi trabalhar com o meu esposo no consultório médico dele. E o que me fez abrir o restaurante foi que o meu marido teve um problema de saúde e eu trabalhava com ele, era a mesma renda. Então fui pedindo para Deus iluminar e nunca pensei em trabalhar em restaurante, porque eu nem sabia cozinhar. Quando surgiu a oportunidade eu entrei com a cara e coragem e aprendi a gostar. Na verdade eu abri o restaurante para ter uma renda, mas não era exatamente o que eu gostava. O restaurante foi a oportunidade que apareceu."
2.2 Narrar sobre problemas que vivenciou na empresa.	"Em uma das empresas eu fiquei bastante tempo e ia embora chorando, porque era muita exigência e eu nunca tinha o reconhecimento devido."
2.3 Narrar sobre as vantagens que percebia como funcionária em uma empresa.	"O salário, o fundo de garantia, eu sabia quanto eu ia receber naquele mês. Hoje como empreendedora eu sei mais ou menos quanto receberei. Mas no começo eu não sabia... podia ter um mês com mais e outro mês no vermelho. Porque quando você trabalha por conta, você corre o risco. Eu não tinha dor de cabeça como funcionária. Acabava o expediente eu ia para casa, deitava na cama e descansava. Hoje eu saio, eu tenho que resolver todos os problemas, tem os gastos e tem as coisas que quebram que a gente não conta. Como funcionária a gente sabe o quanto a gente vai receber."
2.4 Narrar como foi seu desligamento da empresa. Se solicitou demissão e por que.	"Eu pedi o desligamento das empresas Pozzani e CMR... eram empresas que não me valorizavam e no Hospital Paulo Sacramento, a empresa estava ruim, em greve e demitindo e eu optei por ser

	mandada embora, porque na época eu não tinha filhos e decidi deixar a vaga para uma outra colega que tinha. Como essa pessoa sempre me ajudou e ensinou bastante coisa eu não achava justo."
Parte 3: Sobre a história como empreendedora	
3.1 Narrar sua história como empreendedora.	"É muito bom você trabalhar por conta. Tem as cobranças, porque tudo depende de você. Se você não fizer, não tem quem faça. Porque eu que faço a parte administrativa, de compra, eu só não cozinho, porque hoje eu tenho as cozinheiras... Eu que faço o fechamento e tem uma cobrança muito grande. São dos funcionários te cobrando. Comprar se não tem o que você cozinhar, se estiver faltando alguma coisa, a comida não sai. Porque tem o cardápio, eu envio da semana toda e me programo... compro as coisas antes, como carne... Apesar de não ter um espaço grande para armazenar eu costumo me programar."
3.2 Contar sobre os motivos que a levaram a se tornar empreendedora.	"Eu trabalhava no consultório e meu marido teve um problema de saúde. Só que era o mesmo salário. Eu não tinha o meu salário. E se ele tivesse que se afastar para fazer uma cirurgia, alguma coisa, a gente não tinha de onde tirar recursos. Então comecei a procurar algo. Só que eu já estava afastada das empresas há bastante tempo e para voltar ao mercado de trabalho eu me sentia defasada em tudo. Eu já estava há 15 anos fora de uma empresa. Por isso que eu resolvi abrir meu próprio negócio, porque trabalhar em uma empresa eu não ia me encaixar. Então abri meu próprio negócio, o Restaurante, que foi o que coube no momento."
3.3 Narrar sobre problemas que vivencia como empreendedora.	"São diversos problemas, como não saber se naquele mês terá o valor certo que você está programando, se alguma coisa quebra, se algum funcionário falta, você tem que se desdobrar... Se ele fica doente ou se o filho dele fica doente, ele não vem e eu conto com isso. É ônibus que quebra. Mas graças a Deus eu tenho funcionários bem responsáveis, que já estão comigo há bastante tempo. Então não me dão tantos problemas. E eu também não sou de pegar no pé deles, de exigir, cada um sabe das suas responsabilidades. Da mesma forma que eu ajudo se precisam de um dinheiro adiantado, eles me ajudam. É uma parceria. Eu sempre falo que não sou chefe, não sou dona, eu faço parte do mesmo grupo deles. Se todo mundo estiver fazendo a sua parte, a coisa vai fluir e não vai sobrar para ninguém. Porque só dá errado quando alguma coisa escapa. Um quer trabalhar menos que o outro ou não trabalha da forma que deveria. Mas não tenho muitos problemas com isso."
3.4 Narrar sobre as vantagens que percebe ter como empreendedora.	"As vantagens é que você pode fazer o seu horário... você tem a liberdade de fazer do jeito que você quer. Como a gente tem que colocar a mão na massa, a gente aprende muito."
3.5 Quais foram os fatores críticos de sucesso e se tem algo que faria diferente.	"Os fatores críticos é que meu restaurante fica localizado num bairro que é bom, mas é muito reservado. Estou aqui há 8 anos e quando abri, haviam poucas residências. Depois ele foi crescendo e a concorrência também. Eu tinha que dividir o meu espaço com mais cinco restaurantes. Os concorrentes serviam comidas finas e específicas. E a minha comida era o trivial, o arroz feijão de todo dia. Eu tive que fazer minha própria divulgação, publicidade, propaganda e trabalhar certinho. A concorrência era grande e hoje estou sozinha. Os outros restaurantes fecharam e fui subindo um degrau por dia, até atingir a clientela que possuo hoje."

3.6 Contar se houve algum arrependimento em se tornar empreendedora.	"Não houve nenhum arrependimento em me tornar empreendedora. Várias vezes pensei em desistir. Sempre trabalhei com honestidade, tratando as pessoas sempre da mesma forma, o que já não ocorria nos outros restaurantes. Depois meu filho veio trabalhar comigo. Para você abrir alguma coisa, você tem que ter uma reserva. Contar com o salário de funcionário, dinheiro do aluguel, coisas que vão quebrando e tem que arrumar...dinheiro do escritório. Então num ano você não consegue reaver seu investimento. Trabalhar com seu próprio negócio não é fácil. E tem outra dor de cabeça que é quando um funcionário sai e coloca o empregador na justiça. O que faria diferente é que não abriria sociedade. Trabalhei 3 meses, em sociedade com uma amiga, mas ela queria uma sócia que trabalhasse para ela e dividiu o lucro. Não foi legal porque éramos amigas e acabamos perdendo a amizade."
--	---

CATEGORIA	EMPREENDEDORA 2 - UNIDADE DE CONTEXTO
Parte 1: Perfil da Respondente	
1.1 Nome	"Empreendedora 2"
1.2 Código que será identificado na pesquisa	"Empreendedora 2"
1.3 Idade	"38 anos"
1.4 Estado Civil	"Casada"
1.5 Possui Filhos? Se sim, quantos e com qual idade?	"Sim. Três filhos. Com 18, 12 e 8 anos."
1.6 Empresas em que trabalhou	"Rosa Massoti Turismo"
1.7 Por quanto tempo	"11 anos"
1.8 Tipo de negócio que possui como empreendedora	"Agência de Viagem - A Premiatta Turismo"
1.9 Há quanto tempo empreende?	"7 anos"
2.0 O sustento de sua família depende exclusivamente do seu trabalho?	"Não. Meu marido também é um membro da família responsável pelo sustento da casa."
Parte 2: Sobre a história como funcionária de uma empresa	
2.1 Narrar sua história nas empresas que atuou.	"Eu trabalhei em várias agências, mas foi na Rosa Massoti que eu me identifiquei e acabei ficando mais tempo e cresci com eles. Por ser uma empresa familiar eu vi oportunidade de crescimento junto com eles. Nós éramos em duas atendentes, uma pessoa no financeiro e os dois donos. Quando eu me desliguei estavam com 45 funcionários. Eu entrei como atendente e saí de lá como gerente geral. Acabei aproveitando as oportunidades que surgiram. Criei um departamento que não existia, que era o Departamento Corporativo e com o tempo a empresa foi expandindo, crescendo e houve uma nova oportunidade para eu ser a Gerente Geral da empresa, de todos os outros departamentos. Eu era responsável por tudo o que era vendas da empresa. Então eu tinha o atendimento corporativo, o atendimento de lazer e o atendimento de intercâmbio. Eu gerenciava os 45 funcionários na empresa e fiquei durante uns 5 anos fazendo esse serviço."

2.2 Narrar sobre problemas que vivenciou na empresa.	"Durante todo esse período a empresa vivenciou crises mundiais, falências, quebras de empresas aéreas, operadoras e acabou adquirindo experiência para lidar com esse tipo de problema. Acabou vivenciando um pouco de tudo e o que foi gratificante foi o crescimento e sou muito grata por essa empresa, porque aprendi muito com os donos."
2.3 Narrar sobre as vantagens que percebia como funcionária em uma empresa.	"Uma vantagem como funcionária era que eu não tinha que me preocupar em pagar as contas da empresa, a responsabilidade era outra."
2.4 Narrar como foi seu desligamento da empresa. Se solicitou demissão e por que.	"Eu era uma funcionária, um braço deles muito importante na empresa, mas chegou um momento que eu senti que eu precisava de algo mais, aí foi onde eu tinha todo o controle de uma empresa em minhas mãos, eles confiavam demais, mais chegou um momento que eu queria algo que fosse meu. Então como funcionária eu fui excelente para eles, durante o período que trabalhei lá, e por tudo que vivenciamos juntos, as crises e coisas boas, e eu acho que um funcionário ele tem que vestir a camisa da empresa pelo tempo que ele está lá dentro, Tem que fazer o seu melhor, e eu fiz o que eu pude fazer de melhor, mas chegou num determinado momento que eu precisava de algo mais para o meu lado profissional. E foi onde tomei a decisão por impulso de abrir meu próprio negócio. A partir do momento que tomei a decisão de sair de lá, eu não consegui ficar lá dentro."
Parte 3: Sobre a história como empreendedora	
3.1 Narrar sua história como empreendedora.	"Tomei a decisão por impulso de abrir meu próprio negócio. Eu estava num período de mudança, me separando, então queria coisas diferentes e mudei minha vida totalmente. Em 10 dias eu tomei a decisão junto às meninas que trabalhavam comigo. Aliás, elas tinham esse projeto e eu me encaixei com elas. Cinco funcionárias pediram demissão e nos juntamos. Hoje estamos em três sócias. A ideia da empresa era fazer uma coisa bem feita, para termos sucesso na nossa decisão de ter um negócio. A gente vem trabalhando de uma forma legal. As pessoas que nos conhecem ou já viajaram com a gente nos indicam. Nosso público é de fora de Jundiá. A gente se preocupa muito porque eu e minhas duas sócias dependemos desse negócio para sobreviver."
3.2 Contar sobre os motivos que a levaram a se tornar empreendedora.	"O que me levou a montar um negócio foi a ideia de trabalhar para uma coisa que é minha e conquistar o meu espaço sem querer passar por cima de ninguém. E eu levo dessa forma hoje. A gente vive num momento delicado no país, o qual algumas empresas a gente vê que tem muito problema e outras estão se destacando. Apesar de uma crise, nós temos vendido coisas diferentes atingindo mercados diferentes. Então no meio dessa crise tivemos um grupo de 400 passageiros, numa única saída... num evento que veio parar aqui por indicação. Então vimos que nosso trabalho é gratificante... Você planta e agora começamos a colher. Ganhamos um prêmio de uma empresa de Navio a MSC. É uma coisa gratificante. Ficamos numa campanha de vendas da Emirates em terceiro lugar."
3.3 Narrar sobre problemas que vivencia como empreendedora.	"Porém a gente também enfrenta grandes problemas, como a crise e a gente tem que se adequar. O cliente pode olhar e comprar pela internet, mas o cliente tem uma segurança de onde ele está comprando... Para o seu negócio dar certo, você tem que sair da sua zona de conforto e buscar alternativas."

3.4 Narrar sobre as vantagens que percebe ter como empreendedora.	"Tem todo um lado bom e um lado ruim de abrir um novo negócio. O lado bom é se você fizer um bom trabalho, terá um reconhecimento, que deve ser estendido para a equipe, para os demais funcionários. Se eu cheguei onde cheguei não foi um trabalho só meu. As vantagens que eu vejo é um trabalho de equipe... é a maneira como você trabalha tudo isso e como você reconhece onde você está chegando . Tudo isso são coisas que valem a pena. Existe toda uma gratidão em cima de tudo isso."
3.5 Quais foram os fatores críticos de sucesso e se tem algo que faria diferente.	"A questão da desvantagem, eu vejo que você tem que pensar no que entra como um problema, prever o que vai acontecer, se você não vende, se preocupando com o seu negócio, tendo uma segurança, uma estabilidade para um momento de crise."
3.6 Contar se houve algum arrependimento em se tornar empreendedora.	"Não existe arrependimento. No começo não foi fácil abrir meu próprio negócio. Tudo depende do perfil de cada um. Existem pessoas que o que ela fizer dará certo. Outras pessoas são mais acomodadas. Você deve arriscar, porque existe mercado para todo mundo. As pessoas tem que ter uma oportunidade de crescimento dentro da empresa, ter um objetivo. Você deve arriscar, porém com um planejamento. E você deve acreditar no seu sonho."

CATEGORIA	EMPREENDEDORA 3 - UNIDADE DE CONTEXTO
Parte 1: Perfil da Respondente	
1.1 Nome	"Empreendedora 3"
1.2 Código que será identificado na pesquisa	"Empreendedora 3"
1.3 Idade	"51 anos"
1.4 Estado Civil	"Solteira"
1.5 Possui Filhos? Se sim, quantos e com qual idade?	"Não possui filhos."
1.6 Empresas em que trabalhou	"Banco Real, Banco Chase Manhattan, BPC, Vivo, TIM, Lotérica"
1.7 Por quanto tempo	"11 anos em Instituições Financeiras, 8 anos em Telecom e 8 meses na Lotérica"
1.8 Tipo de negócio que possui como empreendedora	"Loja de Roupas Infantil - Puket"
1.9 Há quanto tempo empreende?	"5 anos"
2.0 O sustento de sua família depende exclusivamente do seu trabalho?	"Não."
Parte 2: Sobre a história como funcionária de uma empresa	
2.1 Narrar sua história nas empresas que atuou.	"Eu entrei no Banco Real como menor aprendiz. Foi um processo que durou um ano e eu passei por todas as áreas do banco. Depois fui contratada pelo Banco Chase Manhattan e depois pela empresa de Telecom BPC, para ser gerente de varejo, visitando clientes em SP, como Carrefour, Extra, Ponto Frio. Depois um colega de trabalho me chamou para trabalhar na Vivo, onde trabalhei na área de Marketing. Nesse mesmo período minha irmã abriu uma agência de turismo e me chamou para trabalhar com ela, para fazer uma função Corporate. Mas ela engravidou e decidiu fechar a empresa. Aí fui

	contratada pela TIM, mas fiquei frustrada com tantos problemas e falcatruas que eu via. Aí meu cunhado ganhou uma licitação abriu uma lotérica e me convidou para trabalhar novamente com ele. Então saí da TIM e fui para a lotérica."
2.2 Narrar sobre problemas que vivenciou na empresa.	"Eu sempre fui movida a desafios, fui sempre objetiva. Depois da conta do varejo no BPC, o novo desafio era a área corporativa. Acabei me decepcionei um pouco, essa área não era o que imaginava. A empresa já não era a mesma do começo. Como estava em área de destaque, não escapei de uma "cantada", um assédio pelos homens. Outro problema foi a necessidade de eu estar me atualizando profissionalmente."
2.3 Narrar sobre as vantagens que percebia como funcionária em uma empresa.	"As vantagens eram muitas, porque as empresas ofereciam plano de carreira, benefícios, plano de saúde, estabilidade, carro, cartão para combustível, vale refeição e alimentação e plano de previdência."
2.4 Narrar como foi seu desligamento da empresa. Se solicitou demissão e por que.	"Em algumas empresas pedi demissão, porque surgiram oportunidades que outros colegas de trabalho que já tinham trocado de empresa, me convidaram a trabalhar nelas."
Parte 3: Sobre a história como empreendedora	
3.1 Narrar sua história como empreendedora.	"Como lidava com o público, eu já tinha uma certa facilidade e bagagem para eu abrir o meu negócio. Saí de São Paulo e vim morar em Jundiaí e me envolvi com a área de estética e abri um estúdio, prestando serviço freelance numa produtora fotográfica. Daí para frente despertou o interesse de ter uma loja no Shopping. Eu tinha uma amiga que possuía uma loja no Shopping e ela sempre me chamava para trabalhar com ela. Chegou uma hora que eu topei e ela me deu carta branca. Em seis meses de loja ela não tinha lançado uma nota fiscal no sistema. Fiquei desesperada, mas comecei ajudá-la. Eu trazia as notas para casa para fazer o serviço mais rápido e aí fui aprendendo a trabalhar com o sistema e com a franquia. Assim fui pegando o gosto por empreender. Um dia a minha amiga chegou e avisou que a empresa estava mal e se eu não queria comprá-la. Comentei com a minha irmã e meu cunhado e eles toparam dividir a franquia comigo."
3.2 Contar sobre os motivos que a levaram a se tornar empreendedora.	"Pela experiência adquirida em minhas funções anteriores, nos Bancos e em Telecom, onde sempre lidava e atendia pessoas e por ter acompanhado e trabalhado com minha irmã e meu cunhado em dois empreendimentos que eles abriram, foi onde peguei gosto por empreender e pela oportunidade de me tornar sócia de uma franquia."
3.3 Narrar sobre problemas que vivencia como empreendedora.	"Os pontos negativos que podemos ter, dependeu só de nós mesmos. Funcionário você pode ter, mas nem sempre você pode contar com ele o tempo todo. A localização influencia bastante, eu sempre sofri bastante para montar equipe. As pessoas não tem ambição e não pensam para mudar de emprego."
3.4 Narrar sobre as vantagens que percebe ter como empreendedora.	"A flexibilidade de horário."
3.5 Quais foram os fatores críticos de sucesso e se tem algo que faria diferente.	"Como a minha loja ficava dentro de um shopping, quando o shopping começou ele estava ruim e a gente tinha um problema de colocar cliente dentro da loja, porque as pessoas tinham medo de ir ao Shopping. Achavam que era um shopping só para ricos, muito caro. Eu trabalhei muito... tive que ser criativa, persistente, fazer divulgação, pesquisar a região... tive que ir atrás não só esperar... Outro fator crítico é a sociedade. O meu sócio, que cuida da parte financeira, acabou discutindo com a administração do shopping e

	não quis participar de mais nenhum evento. Isso nos prejudicou a minha meta no final do mês... Tem que ter jogo de cintura por todos os lados."
3.6 Contar se houve algum arrependimento em se tornar empreendedora.	"Não houve arrependimento, só a dor de uma renegociação que não foi possível, por inflexibilidade do shopping em renegociar o aluguel."

CATEGORIA	EMPREENDEDORA 4 - UNIDADE DE CONTEXTO
Parte 1: Perfil da Respondente	
1.1 Nome	"Empreendedora 4"
1.2 Código que será identificado na pesquisa	"Empreendedora 4"
1.3 Idade	"50 anos"
1.4 Estado Civil	"Viúva"
1.5 Possui Filhos? Se sim, quantos e com qual idade?	"Sim. Duas. Uma de 29 e outra de 19 anos."
1.6 Empresas em que trabalhou	"Empresa de Comunicação"
1.7 Por quanto tempo	"7 anos"
1.8 Tipo de negócio que possui como empreendedora	"Restauração de móveis"
1.9 Há quanto tempo empreende?	"12 anos"
2.0 O sustento de sua família depende exclusivamente do seu trabalho?	"Sim, eu que sustento minha família."
Parte 2: Sobre a história como funcionária de uma empresa	
2.1 Narrar sua história nas empresas que atuou.	"Eu trabalhei como secretária, onde eu tinha diversas funções. Eu atendia duas pessoas importantes ao mesmo tempo, numa empresa de comunicação. Com isso eu me dispus a trabalhar para a política também, porque essas duas pessoas da empresa também eram ligadas à política."
2.2 Narrar sobre problemas que vivenciou na empresa.	"Como eu tinha dupla função e ajudava os diretores com assuntos políticos, eu sempre saía tarde da empresa e trabalhava aos finais de semana, o que me deixava muito cansada, sem tempo para mim e minha família."
2.3 Narrar sobre as vantagens que percebia como funcionária em uma empresa.	"As vantagens que tive foi que aprendi bastante com a minha profissão e na época eles me pagaram parte da minha faculdade de secretária executiva. Outra vantagem foi conhecer pessoas e fazer boas amizades."
2.4 Narrar como foi seu desligamento da empresa. Se solicitou demissão e por que.	"Eu pedi demissão da empresa, porque eu tive que voltar para a minha cidade natal, a Bahia. Na época foi uma necessidade, porque minha irmã mais velha estava passando por algumas dificuldades, devido ela ter ligação com drogas. A minha mãe pediu a minha ajuda e eu fui dar uma força a elas."
Parte 3: Sobre a história como empreendedora	

3.1 Narrar sua história como empreendedora.	"Na empresa que trabalhei, tive contato com muitos arquitetos e me encantei com esse ramo da arquitetura. Quando eu voltei da Bahia eu já vim com a ideia de ter o meu próprio negócio e fui trabalhar como secretária de uma arquiteta e artista plástica e comecei a gostar disso, o que foi me motivando a ter o meu próprio negócio. Alguns clientes tinham móveis antigos e queriam restaurá-los, aí me chamavam e eu os ajudava. Até que essa senhora decidiu se aposentar, aí eu pensei... agora eu preciso fazer alguma coisa. Nesse período me mudei para Jundiaí e comecei a restaurar móveis na garagem de onde morava. Mas a demanda aumentou e um senhor me cedeu um espaço na marcenaria dele e fiquei trabalhando lá. Mas o espaço ficou pequeno, até que aluguei um imóvel no centro da cidade e iniciei o meu negócio próprio de restauração de móveis. Hoje a minha atuação no trabalho é algo que eu amo fazer."
3.2 Contar sobre os motivos que a levaram a se tornar empreendedora.	"Quando eu e minha família morávamos em São Paulo, sofremos um assalto que nos assustou e decidimos vir morar no interior. Meu esposo trabalhava com venda de veículos, mas com o assalto ele se assustou e começou a ficar doente. E eu sentia a necessidade de ajudá-lo. Eu comecei fazendo trufas, ovos de Páscoa, bolo de aniversário, mas o retorno era muito pouco e não me dava o sustento que eu precisava. Aí pensei em restaurar meus móveis em casa. Aí comecei a fazer na minha garagem, pintando uma cômoda, um criado-mudo. As pessoas viam e se interessavam e levavam seus móveis para restaurarem."
3.3 Narrar sobre problemas que vivencia como empreendedora.	"Uma das dificuldades que eu tive foi tirar nota fiscal para as empresas que queriam contratar meu trabalho, porque eu não consegui legalizar minha empresa, devido os custos muito altos. A restauração dá um bom rendimento, mas ele é lento. E outro problema é com a mão de obra. Eu contratava funcionários para ensinar e dizia que eles iam aprender uma profissão e serem remunerados, mas que eu não conseguia registrá-los. Alguns vinham com a intenção de ver como era, aprender o serviço e alguma coisa mais e depois arrumavam empregos em outros locais, me deixando na mão. Mas ninguém chegou a me processar e quando eles saíam, recebiam seus direitos legais."
3.4 Narrar sobre as vantagens que percebe ter como empreendedora.	"As vantagens são a flexibilidade de horário e fazer o que gosto, o que aprendi e me aperfeiçoei a fazer, que é a restauração de móveis."
3.5 Quais foram os fatores críticos de sucesso e se tem algo que faria diferente.	"O mais difícil é o capital de giro. Eu não comecei o meu negócio com uma reserva. Essa estrutura financeira para mim ainda gera dificuldade. Eu tenho muitas ideias para fazer, aumentar meu negócio, mas estou engessada para isso."
3.6 Contar se houve algum arrependimento em se tornar empreendedora.	"Eu não tive arrependimento porque é algo que me faz bem. E a minha maior satisfação é quando um cliente deixa um móvel para ser recuperado, restaurado e quando o devolvo novinho, o cliente fica muito feliz."

CATEGORIA	EMPREENDEDORA 5 - UNIDADE DE CONTEXTO
Parte 1: Perfil da Respondente	
1.1 Nome	"Empreendedora 5"
1.2 Código que será identificado na pesquisa	"Empreendedora 5"

1.3 Idade	"37 anos"
1.4 Estado Civil	"Solteira"
1.5 Possui Filhos? Se sim, quantos e com qual idade?	"Não possui filhos."
1.6 Empresas em que trabalhou	"Corretora de Seguro Saúde Aspen, Amil e Caixa Seguradora."
1.7 Por quanto tempo	"8 anos, 8 anos e 2 anos (respectivamente)"
1.8 Tipo de negócio que possui como empreendedora	"Startup de Experiência de Imersão Cultural para o público acima de 50 anos."
1.9 Há quanto tempo empreende?	"3 anos"
2.0 O sustento de sua família depende exclusivamente do seu trabalho?	"Sim."
Parte 2: Sobre a história como funcionária de uma empresa	
2.1 Narrar sua história nas empresas que atuou.	"A corretora foi o meu primeiro emprego. Eu entrei lá como auxiliar e saí como gerente comercial. Depois recebi uma proposta para ir para a Amil, para assumir uma unidade no ABC, na área corporativa, onde fiquei vários anos. Porém a Amil foi adquirida pelo grupo United Health e com a vinda dos americanos ocorreram várias mudanças. Nessa fase a equipe inteira já tinha hábitos de como fazer o trabalho e agora não estava mais desse jeito, ficou mais engessado. Foi quando surgiu um convite para trabalhar na área comercial e estratégica da Caixa Seguradora. Eu aceitei o convite, porém foram dois anos insanos de trabalho. Eu fui realmente para uma linha de frente, eu era gerente e me reportava a diretoria, Tinha um monte de problema na minha cabeça, reuniões e interesses. E um dia eu explodi em uma reunião de diretoria, com o vice-presidente da empresa e expus tudo na mesa e foi muito decepcionante. Resultado: eu fui desligada da empresa e foi muito difícil administrar o desligamento, foi difícil administrar o "sem crachá", mas eu tive que seguir."
2.2 Narrar sobre problemas que vivenciou na empresa.	"Trabalhar com saúde não é fácil, trabalhar com plano de saúde é mais difícil ainda, porque existem muitos atores nesse processo e é complicado falar de doença, porque você entra o tempo todo em reuniões e está falando de doenças, de SID, do perfil do doente, enfim era um processo que tinha um ganho financeiro interessante, mais em contra partida era muito complicado por todo esse cenário. Outro ponto a Amil foi adquirida por um grupo americano e as coisas mudaram. Minha equipe já tinha hábitos de como trabalhar e tudo ficou muito engessado. Outro problema foi trabalhar na área comercial e estratégica da Caixa Seguradora. Eu era gerente e tinha um monte de problemas como reuniões, pressões, eram várias pessoas e vários interesses, até que um dia não aguentei e explodi em uma reunião de diretoria, com o vice-presidente da empresa. Resultado fui demitida. E foi muito difícil administrar o desligamento, foi difícil administrar o "sem crachá".
2.3 Narrar sobre as vantagens que percebia como funcionária em uma empresa.	"Uma das primeiras coisas era o dinheiro, que foi o que me manteve por mais tempo. Lógico que outras coisas me davam prazer, como as áreas de negociação e vendas, e se eu vendesse ou não vendesse eu tinha o meu salário e a programação de férias e você ter um crachá que você assina, te abre outras portas."

2.4 Narrar como foi seu desligamento da empresa. Se solicitou demissão e por que.	"Na maioria das vezes eu solicitei o desligamento das empresas, porque apareciam oportunidades melhores, mas eu fui desligada do departamento comercial da Caixa Seguradora depois de dois anos complicados, com muitas reuniões, onde só se falavam de doenças, o que me deixava doente, fora as equipes para cuidar e outros problemas e isso me estressava muito, até que um dia eu estourei em uma reunião, onde o vice-presidente estava participando e acabei sendo dispensada."
Parte 3: Sobre a história como empreendedora	
3.1 Narrar sua história como empreendedora.	"Um colega me convidou para trabalharmos juntos. Abrimos uma sociedade, mas não deu certo, porque eu ainda estava com cabeça de CLT e estava muito ansiosa, com medos e isso influenciou o dia-a-dia com meu ex-sócio e também eu não tinha entendido direito o tipo de negócio. Então acabou a sociedade e eu tive que me virar. Eu tinha um modelo meu de negócio que desenhei na área de saúde, com operação, atendimento e tudo mais, então coloquei minha pastinha debaixo do braço e fui bater na porta das pessoas que eu conhecia, perguntando o que elas achavam e se podiam me ajudar. As pessoas foram receptivas, até algumas que eu já fazia trabalho me chamaram para dentro do negócio delas e acabei tendo os meus clientes, que são fixos até hoje. Chegou um momento que eu queria um outro tipo de negócio, um negócio mais leve, que eu pudesse contar um outro tipo de história. Eu não aguentava mais esse circuito de saúde. Então retornei para a Inglaterra e voltei com uma ideia de um intercâmbio para um público com mais de 50 anos. Fui para o Sebrae, apresentei a ideia a eles e fui aprovada. Eu estou com uma startup incubada dentro do Sebrae e a ideia é começar agora a validação da startup."
3.2 Contar sobre os motivos que a levaram a se tornar empreendedora.	"Fiquei perdida e acabei viajando para espairer um pouco. Quando voltei um amigo me chamou para abrimos um negócio juntos."
3.3 Narrar sobre problemas que vivencia como empreendedora.	"Trabalhar sem crachá, não ter uma rotina, conhecer pessoas empreendedoras para troca de ideias e experiências, rotina, motivação.. Você precisa falar com muita gente sobre o seu negócio, mais é muita gente palpitando...preciso filtrar."
3.4 Narrar sobre as vantagens que percebe ter como empreendedora.	"As vantagens que eu percebo como empreendedora são: ter flexibilidade, conexões diferentes... hoje eu posso fazer negócio com pessoas diferentes, abrir meu leque e mirar nas coisas."
3.5 Quais foram os fatores críticos de sucesso e se tem algo que faria diferente.	Os fatores críticos são sempre situações como: enquanto eu trabalhava, eu achava que eu era boa em tudo. Quando eu fui para o mundo, eu vi que as coisas não eram bem assim. Ao mesmo tempo que você tem o mundo inteiro, você precisa filtrar. Eu precisava desenhar o negócio, ver o que me motivava no meu negócio, tentar entender quais eram minhas fragilidades. É essa humildade de eu voltar e falar não, isso aqui eu não domino, ter humildade para pedir ajuda e para avaliar esses fatores críticos. Eu faria diferente essa pauta voltada para o jurídico, por causa dos clientes e arriscar não ouvir muito, confiar em mim... porque cada hora eu recebo que tem uma concorrente no mercado e eu mantenho o foco, para não desviar do meu trabalho."
3.6 Contar se houve algum arrependimento em se tornar empreendedora.	"O mercado que eu atuei envolvia muito dinheiro, aí eu me pergunto, será que não valia a pena ganhar muito dinheiro lá. Aí você pensa, até quando esse dinheiro faz sentido. O arrependimento é mais nesse sentido quando chega um dia muito pesado, que você pode pensar em voltar atrás."

CATEGORIA	EMPREENDEDORA 6 - UNIDADE DE CONTEXTO
Parte 1: Perfil da Respondente	
1.1 Nome	"Empreendedora 6"
1.2 Código que será identificado na pesquisa	"Empreendedora 6"
1.3 Idade	"37 anos"
1.4 Estado Civil	"Casada"
1.5 Possui Filhos? Se sim, quantos e com qual idade?	"Sim. Três. Uma de 10, uma de 08 e outra de 01 ano."
1.6 Empresas em que trabalhou	"Cásper Líbero, Rádio Gazeta, Livraria Saraiva, Câmara Brasileira do Livro "
1.7 Por quanto tempo	"3,5 anos, 1 ano, 6 anos, 1 ano (respectivamente)"
1.8 Tipo de negócio que possui como empreendedora	"SPA –Centro de Beleza e Bem estar - Sakura."
1.9 Há quanto tempo empreende?	"5 anos"
2.0 O sustento de sua família depende exclusivamente do seu trabalho?	"Não, meu esposo também trabalha."
Parte 2: Sobre a história como funcionária de uma empresa	
2.1 Narrar sua história nas empresas que atuou.	"Como eu estudei na Cásper Líbero, acabei fazendo estágio lá, na Rádio Gazeta, e na Livraria Saraiva, no departamento de comunicação, porque sou formada em Relações Públicas e em Comunicação. Depois fui trabalhar na Câmara Brasileira do Livro, em eventos. Quando fui ter minha primeira filha, pedi demissão. Decidi ser mãe 24 horas por dia, acompanhando o que uma mãe quer acompanhar de um filho. Fiquei 3 anos em casa. Eu quase enlouqueci... Entrei em crise pessoal, existencial, no casamento. Foi quando resolvemos comprar uma casa em Jundiaí. E meu ápice de crise foi em Jundiaí, porque eu não conhecia ninguém. Tentei uma recolocação, mas foi difícil... não conseguia nada. E nessa fase eu decidi voltar a trabalhar, retomar meu casamento e aí decidimos ir para São Paulo com a família toda. Pela manhã eu deixava as crianças na escola e as pegava a noite. Neste período eu voltei a trabalhar pelo mesmo salário de 3 anos atrás e eu já tinha pós graduação e com a mesma gerente. Mas isso foi para a minha sanidade mental. E voltei ao mercado e fiquei muito feliz. Foi nesse período que eu pensei em mudar para Jundiaí para ter uma qualidade de vida e eu voltei para São Paulo... Então conversando com meu marido chegamos à conclusão que eu tinha que trabalhar em Jundiaí. E de tanto levar não em entrevistas, pensamos, vamos abrir uma empresa."
2.2 Narrar sobre problemas que vivenciou na empresa.	"Quando eu trabalhava na Saraiva e ela começou a expandir, entraram profissionais ganhando mais do que eu. Eu os orientava e eles chegavam ganhando mais do que eu. Eu revisava os textos de português deles. Aí um dia eu queria um aumento e fui falar com minha chefe. Ela disse que eu não estava fazendo um bom trabalho. Então comecei enviar um relatório para ela e ela viu o quanto eu trabalhava. Decidi fazer uma pós graduação e não fiquei no vitimismo. Então ela viu que eu comecei a me envolver mais nos assuntos e foi um grande aprendizado. Como resultado ela me deu aumento de salário e eu mudei de cargo."

2.3 Narrar sobre as vantagens que percebia como funcionária em uma empresa.	"A vantagem é o seu salário garantido, os benefícios, o plano médico. Tudo isso dá uma certa estabilidade."
2.4 Narrar como foi seu desligamento da empresa. Se solicitou demissão e por que.	"Pedi demissão da Livraria Saraiva quando tive a minha primeira filha, porque decidi ser mãe 24 horas por dia. E na Câmara Brasileira do Livro, eu pedi demissão para abrir um negócio próprio e ter mais qualidade de vida."
Parte 3: Sobre a história como empreendedora	
3.1 Narrar sua história como empreendedora.	"Eu não entendia nada de empreendedorismo. Tive uma crise existencial, em um período muito difícil e decidi voltar a trabalhar e abrir uma empresa em Jundiá. Decidimos abrir uma empresa do zero. Aí procuramos a administração do Shopping e pensamos em abrir algo com estética. O Shopping gostou da ideia e criamos um ambiente voltado para o bem-estar, massagem, estética, terapias naturais. Esse ambiente foi criado para suprir uma necessidade de eu voltar trabalhar em Jundiá e em um negócio que me empolgava. E deu tudo certo que já abri outra unidade em outro local. Meu marido me auxilia profissionalmente, ele cuida do financeiro e eu cuido do operacional. Cada detalhe a gente foi criando, aperfeiçoando dentro da operação e pela demanda no dia-a-dia."
3.2 Contar sobre os motivos que a levaram a se tornar empreendedora.	"O motivo foi morar em Jundiá e trabalhar em Jundiá. Foi uma busca por qualidade de vida, eu queria mais tempo para mim e para minhas filhas. Hoje eu me adaptei numa rotina onde eu consigo dar o café da manhã e o almoço para elas."
3.3 Narrar sobre problemas que vivencia como empreendedora.	"O problema comum de todos... alinhar a equipe com os objetivos da empresa. A minha equipe são prestadores de serviços... Então faço gráficos, mostrando como está sendo o desempenho de cada uma. Faço reuniões e Feedbacks. O problema do país e da crise, internamente eu não vejo como problema. Sempre estou vendo a necessidade do cliente."
3.4 Narrar sobre as vantagens que percebe ter como empreendedora.	"As vantagens são a liberdade em tudo, de eu poder mudar o que eu quiser, sem ter que depender de um superior. O meu marido é o meu sócio. Ele é super eficiente e engajado no negócio."
3.5 Quais foram os fatores críticos de sucesso e se tem algo que faria diferente.	"Até o que a gente achava que era ruim foi bom. Vivemos uma situação onde tínhamos nossa melhor cliente, que gastava muito conosco. Daí ela foi demitida do serviço e resolveu abrir um SPA igual ao meu... Ela levou metade da minha equipe de funcionárias. Eu não me desesperei porque acho que tem espaço para todo mundo. O que eu faria diferente era negociar melhor o aluguel com o shopping. Perdi dinheiro pela má negociação, custos que não eram esperados."
3.6 Contar se houve algum arrependimento em se tornar empreendedora.	"Arrependimento zero. É um trabalho com suas dificuldades, seus ônus e bônus. mas seria igual ao que eu teria como funcionária também. Como empreendedora eu me auto responsabilizo, acabo não jogando a culpa no outro."

CATEGORIA	EMPREENDEDORA 7 - UNIDADE DE CONTEXTO
Parte 1: Perfil da Respondente	
1.1 Nome	"Empreendedora 7 "
1.2 Código que será identificado na pesquisa	"Empreendedora 7 "
1.3 Idade	"37 anos"
1.4 Estado Civil	"Casada"

1.5 Possui Filhos? Se sim, quantos e com qual idade?	"Sim. Um filho de 1 ano e 11 meses."
1.6 Empresas em que trabalhou	"Empresa Metalúrgica e Empresa Recuperadora de Metais Preciosos"
1.7 Por quanto tempo	"2 anos e 10 anos (respectivamente)"
1.8 Tipo de negócio que possui como empreendedora	"Oficina Mecânica"
1.9 Há quanto tempo empreende?	"4 meses "
2.0 O sustento de sua família depende exclusivamente do seu trabalho?	"Sim, porque trabalha junto com o esposo."
Parte 2: Sobre a história como funcionária de uma empresa	
2.1 Narrar sua história nas empresas que atuou.	"Meu primeiro emprego foi na Metalúrgica em Jarinu, onde eu entrei como recepcionista, fiquei um tempo como recepcionista e surgiu uma vaga no PCP, onde eu trabalhava com o chão de fábrica, distribuindo as OS, os planos de fábrica... e trabalhei 2 anos nessa área. Quando eu saí, eu fui direto para essa Recuperadora de Metais Preciosos, onde eu entrei também como recepcionista e depois surgiu uma vaga de auxiliar financeiro e faturamento. Eu achei esses departamentos muito burocráticos, foi quando eu voltei para o almoxarifado. Como eu era sozinha, eu fazia todo o controle do estoque."
2.2 Narrar sobre problemas que vivenciou na empresa.	"A primeira empresa foi bem light, era um cargo mais tranquilo, não tive muitos problemas, já na segunda empresa, a recuperadora de pedras preciosas eu trabalhei por 10 anos de muito stress. Era uma empresa familiar, não tinha muito procedimento de trabalho a seguir. Eu tinha que fazer o que me falavam no dia. Então eu passei muito stress, tinha muita pressão. Foi por causa disso que eu comecei apoiar meu marido para abrimos um negócio próprio. A mesma responsabilidade que a gente tinha para trabalhar com outras pessoas a gente também tem para gente. Ficou muito apertado para mim, porque além de tudo isso eu tive filho. Então tivemos que pensar em algo para mudar, porque sem trabalhar eu não podia ficar."
2.3 Narrar sobre as vantagens que percebia como funcionária em uma empresa.	"Eu tinha a garantia que todo mês eu recebia um salário e não tinha a preocupação de fazer conta para saber quanto receberia cada mês, se ia conseguir fechar ou não. Hoje tenho que fazer contas diariamente para saber se vou fechar o mês e se não consigo, corro atrás para atingir a meta. Outro ponto é que eu tinha livre o feriado, final de semana e hoje eu tenho mais preocupação."
2.4 Narrar como foi seu desligamento da empresa. Se solicitou demissão e por que.	"A metalúrgica onde trabalhei eu estava aguardando para ser remanejada, porém não havia vaga para o remanejamento. Aí a empresa percebeu que eu não estava muito paciente com isso e sabiam que eu não podia pedir as contas, então me dispensaram. Na Recuperadora eu consegui fazer um acordo com o dono e ele me dispensou. Por mais que eu vivia estressada e sob pressão, eu tinha um bom relacionamento com o dono. E o acordo foi bom para ambas às partes."
Parte 3: Sobre a história como empreendedora	

3.1 Narrar sua história como empreendedora.	"Eu e meu esposo abrimos uma Oficina Mecânica. Eu fico na parte administrativa. Mas é difícil, porque como já trabalhei nessa área eu tinha uma noção, mas eu era funcionária, agora como empreendedora eu tenho que resolver tudo. Eu estou um pouco assustada ainda, estou passando por várias mudanças. Uma foi como MEI e agora tenho que transformar em ME e é muita burocracia, mas tenho que me virar sozinha. Está difícil, mas a gente tem que trabalhar dentro da lei, tentando se adequar nessa parte para não ter problema com nada. Para ser um empreendedor, para passar credibilidade aos clientes. Estou tentando me adequar a tudo isso. Como a gente tem uma noção, a gente se enrola no meio do caminho, mas sai."
3.2 Contar sobre os motivos que a levaram a se tornar empreendedora.	"Eu e meu esposo já estávamos saturados de trabalharmos em empresas. Meu esposo já estava há mais de 15 anos trabalhando em uma empresa e aí conversamos e tínhamos as mesmas responsabilidades, a mesma cabeça e o mesmo foco, tem tudo para dar certo. Aí decidimos tentar e abrir um negócio próprio."
3.3 Narrar sobre problemas que vivencia como empreendedora.	"Não chega a ser um problema, mas a gente tem que ter um jogo de cintura para lidar com o público. Não é fácil, porque tem pessoas muito difíceis. A gente tem que tratar todas as pessoas com a mesma fidelidade, paciência. Então essa parte é bem difícil. Eu nunca trabalhei em comércio, então tem que tratá-los bem, ter jogo de cintura. À vezes você passa um orçamento de X e no meio do caminho você desmontou o carro e você não consegue ver lá dentro como está 100% e aí você manda um orçamento diferente para aprovação e aí você tem que saber lidar com essa situação, porque a pessoa não entende que a peça tem que ser trocada. Eu fico preocupada que os clientes pensem que a gente está tentando passá-los para trás. Lidar com isso não é muito fácil."
3.4 Narrar sobre as vantagens que percebe ter como empreendedora.	"As vantagens que eu vejo é que por um certo lado a gente fica com a cabeça mais tranquila. Por não ter aquela pressão você consegue trabalhar o seu dia. Eu consigo fazer algo particular que antes eu não podia. Eu posso remanejar meu tempo do jeito que eu consigo, não ficando presa só aqui. Eu acho que tem essa flexibilidade de estar resolvendo as coisas, a minha cabeça estar mais tranquila. Eu preparo o meu dia e sei o que tenho que fazer no decorrer dele. A gente que faz o nosso roteiro do dia e eu gosto dessa parte. E eu tenho um filho também e isso ajuda."
3.5 Quais foram os fatores críticos de sucesso e se tem algo que faria diferente.	"Como fator crítico foi mais a pressão psicológica, o trabalhar sob pressão. Eu não gosto muito de trabalhar desse jeito. Eu já estava com o meu psicológico abalado pela pressão. Eu não consigo pensar. Eu sei que eu tenho capacidade, mas eu preciso do meu tempo para assimilar. Eu estava passando por uma pressão muito forte. Foi isso que me levou a mudança. Eu não faria nada diferente, eu acho que foi bem pensado e não mudaria nada."
3.6 Contar se houve algum arrependimento em se tornar empreendedora.	"Eu não me arrependo. Eu e meu marido já vínhamos a bastante tempo estudando isso. Foi muito bem planejado. O tempo que estávamos trabalhando como CLT , já estávamos nos preparando para virarmos empreendedores. Eu disse a ele que eu tinha essa vontade e que o ajudaria. Só que a gente tem que fazer tudo certinho, passo a passo. Ele foi estudar, fazer o curso no Sebrae, tudo o que ele aprendia ele passava para mim. Vimos bastante coisa na internet como ser um bom empreendedor. Como essa parte foi bem estudada eu faria do mesmo jeito, não me arrependo. A gente já tinha mais ou menos uma ideia de como seria quando abrísssemos as portas. Ficamos um ano nos preparando, correndo atrás das

	informações, fazendo cursos, meu esposo participou de um Workshop pela Unifaccamp que ele ganhou do Sebrae. A gente está passando por muitas dificuldades, por ser muito difícil, mas a gente tem uma boa clientela, tem o conhecimento e juntos a gente está tentando levar, eu acho que a gente tende a melhorar, mas a gente tem que correr atrás."
--	--

CATEGORIA	EMPREENDEDORA 8 - UNIDADE DE CONTEXTO
Parte 1: Perfil da Respondente	
1.1 Nome	"Empreendedora 8"
1.2 Código que será identificado na pesquisa	"Empreendedora 8"
1.3 Idade	"54 anos"
1.4 Estado Civil	"Solteira"
1.5 Possui Filhos? Se sim, quantos e com qual idade?	"Sim. Três filhas. Uma de 31, 28 e 15 anos."
1.6 Empresas em que trabalhou	"Rádio Dumont FM"
1.7 Por quanto tempo	"7 anos"
1.8 Tipo de negócio que possui como empreendedora	"Proprietária Gestora de 2 Blogs. O "Curtindo a Bessa" e o "Clube dos Caras" um blog masculino, escrito pelos homens para os homens."
1.9 Há quanto tempo empreende?	"2 anos"
2.0 O sustento de sua família depende exclusivamente do seu trabalho?	"Sim. Sou eu que sustento minha casa."
Parte 2: Sobre a história como funcionária de uma empresa	
2.1 Narrar sua história nas empresas que atuou.	"Eu sempre trabalhei com mídia e todas as empresas que eu fui contratada a minha atividade era captar anunciantes. Porque quando você vende mídia é uma coisa subjetiva, porque você não está vendendo um produto, então tem toda uma prospecção para você abordar o cliente, convencê-lo a anunciar na mídia, seja rádio, jornal, televisão e isso me possibilitou a entender o mercado jundiaense, porque eu sempre trabalhei em Jundiaí e assim ir criando uma carteira de clientes. Eu saí da Rádio para criar um blog masculino. Porque como profissional de mídia eu percebi que não havia nada para os homens. Então meus clientes queriam anunciar, por exemplo no dias dos pais, para homens de 30 a 50 anos, e não existia. Aí percebi que não existiam muitos blogs para os homens anunciarem, trocarem ideias, debaterem e que havia um mercado para eles terem um espaço, porque são consumidores. E foi assim que surgiu o Clube dos Caras. Eu convidei homens de idades variadas, perfis diferentes, para que os homens se sentissem representados, seja por um jovem ou um homem maduro."
2.2 Narrar sobre problemas que vivenciou na empresa.	"Eu não tive grandes problemas. Não há dificuldade para quem faz o que gosta. E eu sempre gostei da área comercial e tenho esse perfil. Eu acho que o que aconteceu com a comunicação com a vinda da internet, deixaram de ter interesse. Isso valorizou até para mim, isso foi ótimo, porque eu tinha essa vantagem e é um trabalho, uma área, que não te garante um fixo, então nem todo mundo quer isso,

	prefere uma estabilidade. Eu sempre preferi ter um horário flexível, batalhar pelo meu salário, que eu sabia que às vezes eu tinha uma venda muito boa e aí eu crescia e ter o suporte de uma grande empresa, uma mídia de massa que eu trabalhei era um cartão de visita."
2.3 Narrar sobre as vantagens que percebia como funcionária em uma empresa.	"Eu acho que a maior vantagem de trabalhar CLT é você ter o seu Fundo de Garantia, suas férias, o que realmente segura as pessoas e você precisa ter coragem para abrir mão de tudo isso."
2.4 Narrar como foi seu desligamento da empresa. Se solicitou demissão e por que.	"Eu fiz um acordo. Eu nunca fui demitida. Eu sempre era convidada. Saía de um emprego e ia para outro. E quando eu decidi sair, eu conversei com a proprietária da rádio e falei que estava insatisfeita, que não era mais isso que eu queria, que o perfil dos funcionários mudou, era mais jovem e eu era a mais velha. Não houve nenhum tipo de conflito. A gente fez um acordo para que eu recebesse todos os benefícios."
Parte 3: Sobre a história como empreendedora	
3.1 Narrar sua história como empreendedora.	"O meu trabalho é basicamente na rua, visita a clientes, conversas, reuniões e eu já sentia que a internet estaria aí e que esse era o caminho. As pessoas querem tudo rapidamente. Quando eu lancei o Clube dos Caras eu já lancei nesse formato comercial, para captar anunciantes, e eu sabia que haveria um tempo para amadurecer, nenhum projeto se vende rapidamente, precisa de um tempo para amadurecer, credibilidade, os ajustes que você precisa fazer, mesmo sendo internet, fiz um grande investimento e apostei em divulgar dentro da internet, tive toda uma preparação e saber que eu estava entrando num mercado novo, que não tem nenhum concorrente... só eu que tenho um blog masculino, mas por outro lado há uma resistência, os grandes clientes, as grandes marcas, os grandes anunciantes querem números. Quando você está numa mídia grande de massa, você consegue dar esse número, quando você criou um projeto do zero, agora, depois de 2 anos que ele está sendo reconhecido. Eu invisto muito em promoções e divulgações para que as pessoas conheçam mais o blog. E aproveitei a investir mais no meu blog. Hoje sou contratada para cobrir eventos, fazer propaganda, sou uma digital influencer."
3.2 Contar sobre os motivos que a levaram a se tornar empreendedora.	"Eu saí de uma estabilidade na rádio no começo de Março de 2017 e no final de Março eu já estava lançando o meu blog, o Clube dos Caras. Eu já tinha um projeto pronto na minha cabeça, mas eu precisava de alguém para formatar tudo isso. E o Clube dos Caras eu tive que criar do zero, contratei um Designer, tive que pensar e registrar o nome, trabalhar a parte comercial, que é a minha área. Eu sabia como eu ia vender. Ou seja, já era uma ideia que eu queria colocá-la em prática."
3.3 Narrar sobre problemas que vivencia como empreendedora.	"Os problemas que eu vivencio como empreendedora são os financeiros, porque você não tem mais aquela estabilidade que você tinha antes, então você tem que cortar, controlar, reduzir seus gastos e investir em algo que você sabe que só terá retorno mais para frente. Outro problema é que meu serviço é instável, num mês meu rendimento pode ser muito bom e no mês seguinte não ser tão bom. Outro problema é que a economia não está tão boa... então são clientes reduzindo trabalhos, comércio fechando e a área de publicidade é a que sente mais."

3.4 Narrar sobre as vantagens que percebe ter como empreendedora.	"As vantagens que eu tenho de empreender é que vou focar naquilo. É diferente de uma empresa que saio às 18 h. e desliguei o botão e vou sair... quando você tem o seu negócio a dedicação é quase que 24h. Então você se concentra em atingir suas metas e seus objetivos. Porque você sabe que depende somente de você. Eu tenho que administrar a questão comercial do blog, as matérias, os conteúdos..., checar com cada homem... Eu tenho um cronograma de trabalho, eventos para participar. Eu tenho que estar atenta o tempo todo."
3.5 Quais foram os fatores críticos de sucesso e se tem algo que faria diferente.	"Eu não acho que tenha algo específico. Eu acho que é a persistência. Eu me sinto incomodada com as pessoas que começam um negócio e desistem rapidamente, porque eu acho que você tem que persistir sim, claro que se você acredita no negócio. No meu caso, eu não desisto, porque eu sei que é um projeto a médio e longo prazo As dificuldades que eu tive era provar que é possível ter um canal masculino, de qualidade, de bom gosto, mas também que tivesse liberdade para escrever e que os anunciantes vejam que vale a pena e que queiram associar suas marcas a esse produto."
3.6 Contar se houve algum arrependimento em se tornar empreendedora.	"Eu não tenho nenhum arrependimento, porque eu já estava trabalhando isso na minha cabeça, quando eu percebi essa mudança na área de publicidade eu decidi abrir meu próprio negócio. Eu tive muita sorte de perceber isso a tempo e hoje já estou com tudo montado."

CATEGORIA	EMPREENDEDORA 9 - UNIDADE DE CONTEXTO
Parte 1: Perfil da Respondente	
1.1 Nome	"Empreendedora 9"
1.2 Código que será identificado na pesquisa	"Empreendedora 9"
1.3 Idade	"60 anos"
1.4 Estado Civil	"Divorciada"
1.5 Possui Filhos? Se sim, quantos e com qual idade?	"Sim. Três. Um de 36, 37 e 40 anos."
1.6 Empresas em que trabalhou	"Editora Happle, Geo Acqua Produtos para Monitoramento Ambiental."
1.7 Por quanto tempo	"14 anos e 08 anos respectivamente."
1.8 Tipo de negócio que possui como empreendedora	"Confecção e venda de alforjes para bicicletas."
1.9 Há quanto tempo empreende?	"18 meses"
2.0 O sustento de sua família depende exclusivamente do seu trabalho?	"40% sim."
Parte 2: Sobre a história como funcionária de uma empresa	

2.1 Narrar sua história nas empresas que atuou.	"Ao longo desses 16 anos foram várias revistas às quais eu passei, mas na Editora Happle foi a que eu fiquei trabalhando por 16 anos. Eu entrei como revisora de anúncio no Jornal Primeira Mão, depois trabalhei como jornalista, repórter e freelance para revisão de anúncio no Jornal Verde. Após fui trabalhar no caderno de imóveis, fiquei uns 10 anos nesse caderno, depois finalizei sendo editora chefe do jornal. Eu saí do Jornal Primeira Mão porque ele foi comprado pelo Grupo Bandeirantes e todos foram dispensados. Após isso, eu comecei a trabalhar sozinha e tive uma proposta de montar uma empresa em SP de locação de equipamentos de monitoramento ambiental, a Geo Acqua. Eu achei uma oportunidade muito interessante, pela minha idade, pelo salário CLT e pelo desafio. Eles me chamaram para montar essa empresa em SP. Para chegar onde chegou causou muitos danos, devido o desgaste da minha relação com os donos da empresa. Nessa empresa deu certo a equipe, mas eu que não dei certo, depois de 8 anos me colocaram para correr."
2.2 Narrar sobre problemas que vivenciou na empresa.	"Os problemas que eu vivenciei nessa última empresa foi a minha insubordinação, em relação às regras estabelecidas posterior ao sucesso da empresa. Os donos mudaram a conduta no decorrer da empresa e eu não concordei com isso e eu sou meio insubordinada mesmo, eu já não curtia a história deles, como eles fizeram."
2.3 Narrar sobre as vantagens que percebia como funcionária em uma empresa.	"As vantagens que eu percebia como funcionária é que eu não tinha a preocupação real com a saúde financeira da empresa. Não tinha que pagar funcionário, não tinha que se preocupar com o caixa da empresa, da forma como um empresário tem que se preocupar. Eu tinha que me preocupar com o retorno das metas que eu pré-estabelecia. Já o dono de uma empresa tem que se preocupar com os funcionários, com a parte legislativa. Outra coisa é a estabilidade de no final do mês você ter o seu salário, que é muito bom e as férias, emenda de feriado, fundo de garantia e todos os benefícios oferecidos. Por mais que você tenha uma equipe, que vista a camisa da empresa, aquilo não é seu."
2.4 Narrar como foi seu desligamento da empresa. Se solicitou demissão e por que.	"O Jornal foi comprado pelo Grupo Bandeirantes e não ficou com os funcionários e o emprego na Geo Acqua foi devido a completa divergência profissional. Eu chamei a proprietária e disse que do jeito que estava eu não queria ficar, aí na hora ela já pegou os documentos e me deu para assinar."
Parte 3: Sobre a história como empreendedora	
3.1 Narrar sua história como empreendedora.	"Em 2016, quando eu comecei a ver que já estava degradingando o meu envolvimento com a empresa, eu fui viajar para a Bélgica e lá eu vi os alforjes, umas bolsas, umas bicicletas e guardei aquilo na cabeça e ficou. Quando eu percebi que estava indo mal na empresa e que eu ia dançar, que ia ficar ruim, eu decidi que eu ia fazer esses alforjes, mas eu não sabia por onde começar. Eu digo que eu tenho muitas ideias, mas pouca ação. As ideias são ótimas e as ações meio que congelam. Eu sabia que quando eu saísse da empresa, com 58 anos eu não ia para lugar nenhum. Pensei: Eu não trabalhar para os outros porque não dará certo. Uma pelo meu gênio, por ter que começar de novo e outra porque eu estava realmente cansada. Mas eu queria continuar trabalhando, porque eu preciso, economicamente falando e porque tem que trabalhar, não consigo me imaginar sem estar fazendo nada."

<p>3.2 Contar sobre os motivos que a levaram a se tornar empreendedora.</p>	<p>"Eu sabia que eu não ia conseguir emprego, ninguém daria emprego para uma pessoa de 58 anos, é difícil e se desse seria subemprego, de salário menor, seria como favor. Então a ideia de montar os alforjes começou a tomar caminho certo. Aí eu convidei uma amiga de Pedal para fazer sociedade, que ela tem 42 anos e ela ficou insegura em relação a fazer uma sociedade em função de perder uma amizade. Ela vinha da área de Recursos Humanos e tinha pouquíssima experiência de trabalho. "Trabalhou dois anos numa empresa. Então eu falei que pela idade que nós tínhamos, se caso nos desentendêssemos, parava tudo, conversava, porque eu sempre trabalhei assim. Eu acho que se está pegando, você para e fala que está pegando aqui e eu não estou gostando. Você para e vamos conversar. E eu pensei que ia ser assim. Trabalhamos juntas por quatro meses e não deu certo. Não deu certo pelo jeito dela, pelo meu jeito, não combinou, então diluímos a sociedade. Ela saiu da empresa e eu continuei. Outro motivo foi a leveza de não ter responsabilidade econômica, não tenho mais filho para criar, eu não tenho uma casa para pagar, eu estou tranquila, então o que eu ganhar é meu. Eu podia arriscar ser empreendedora, porque se eu perder eu não tenho muito o que perder. Eu já fiz a minha carreira. Eu vou tentar, eu quero fazer isso. Vou arriscar. Então peguei minha rescisão e montei a minha empresa."</p>
<p>3.3 Narrar sobre problemas que vivencia como empreendedora.</p>	<p>"Os problemas são gigantes, porque eu não consigo gerenciar meu tempo. A parte administrativa eu sou um caos, sempre deleguei. Quando eu vi que eu não era boa em planilhas e gerenciamento, pedi para quem me demitiu na empresa Geo Acqua fazer para mim. É a minha ex-diretora, que controla as minhas planilhas e o gerenciamento. Eu tenho um sério problema com isso."</p>
<p>3.4 Narrar sobre as vantagens que percebe ter como empreendedora.</p>	<p>"A vantagem é que eu posso fazer o que eu quero, da maneira que eu quero, lido com as pessoas como eu quero. Se eu ganho quero que todo mundo ganhe também. Eu nunca penso em levar vantagem de ninguém. Eu sou o marketing, a pessoa que vende, a pessoa que corta o tecido, que faz o molde, que borda, que escreve nas redes sociais. Faço do meu jeito, na minha leveza, eu estou no meu ritmo. Eu tenho certeza que a minha empresa poderia estar vendendo muito mais, mas eu estou no meu ritmo, eu não tenho mais essa ganância, não quero ganhar 100 – 200 mil. Se eu ganhar 3.000 já está ótimo. Eu estou tranquila. Vou fazendo minhas coisas... eu vendo... eu faço e pago a minha oficina de costura."</p>
<p>3.5 Quais foram os fatores críticos de sucesso e se tem algo que faria diferente.</p>	<p>"Eu tenho uma amiga que fala assim pra mim: "Ou o seu produto é muito bom ou você é uma grande assessora de imprensa". porque eu faço assessoria de imprensa pra mim. Eu acredito muito no meu produto. A minha maior crítica é que eu não tenho ritmo. Eu deveria ter um ritmo para estar mais a frente. Mas eu não sei se eu quero esse ritmo. Eu montei um ateliê e saio daqui para ir até ele. Cuido da minha mãe, que veio morar comigo quando eu abri o negócio e tenho filhas e netos que precisam de mim. Então eu diminuí o meu ritmo para viver melhor. O que eu faria diferente, talvez eu teria conduzido minha sociedade diferente. E não foi uma boa experiência. Faria diferente a forma de como trabalhei com a minha sócia. Acho muito complicado sociedade e não foi uma boa experiência."</p>
<p>3.6 Contar se houve algum arrependimento em se tornar empreendedora.</p>	<p>"Nenhum. Eu não tenho nenhum arrependimento. Eu tenho uma grande satisfação de ter a GAIA, é uma oficina de costura onde eu tenho uma costureira que costura para mim. Quando eu falo que estou lançando novos modelos, sou eu que estou desenhando sentada aqui em casa fazendo os modelos."</p>

CATEGORIA	EMPREENDEDORA 10 - UNIDADE DE CONTEXTO
Parte 1: Perfil da Respondente	
1.1 Nome	"Empreendedora 10"
1.2 Código que será identificado na pesquisa	"Empreendedora 10"
1.3 Idade	"36 anos"
1.4 Estado Civil	"Casada"
1.5 Possui Filhos? Se sim, quantos e com qual idade?	"Não tem filhos."
1.6 Empresas em que trabalhou	"Metlife, Capemisa, Seguros Unimed - Empresas de Seguro de Vida."
1.7 Por quanto tempo	"4 anos em cada empresa."
1.8 Tipo de negócio que possui como empreendedora	"Café de Vó"
1.9 Há quanto tempo empreende?	"1 ano"
2.0 O sustento de sua família depende exclusivamente do seu trabalho?	"Não, o meu esposo também trabalha."
Parte 2: Sobre a história como funcionária de uma empresa	
2.1 Narrar sua história nas empresas que atuou.	"Quando eu comecei a trabalhar na Metlife eu comecei atuando no escritório Regional em Salvador e o meu esposo também sempre atuou nessa área de seguros. No intuito de crescermos profissionalmente, São Paulo oferecia mais opções para nossas carreiras, e recebemos propostas para trabalharmos lá. Eu vim transferida para a matriz trabalhar como executiva. Logo depois recebi um convite de outra seguradora, com uma proposta interessante de trabalho, porém eu não me adaptei nessa seguradora. Eu saí de uma cultura americana para uma empresa nacional, numa empresa que era totalmente diferente da que eu tinha trabalhado antes. E como eu vim para São Paulo com um intuito de crescimento, eu precisava de uma empresa que me desse essa possibilidade. Aí tive uma breve passagem por essa seguradora que chamava Capemisa e fui para Seguros Unimed, que era nacional também, porém mais robusta e tinha um know-how na área de pessoas, além de um salário atrativo. Eu entrei como executiva e saí como responsável nacional de toda a parte de produtos de vida."
2.2 Narrar sobre problemas que vivenciou na empresa.	"A Unimed era uma empresa muito tradicional e machista, onde poucas mulheres se destacavam. Como eu era mulher, nordestina, tinha um perfil mais ousado, mais arrojado, acabei sofrendo algumas dificuldades, tanto com as mulheres quanto com os homens na própria empresa. Eu sofria preconceito de todas as partes, como calúnias, cada vez que eu crescia diziam que eu estava tendo um caso com o superintendente, com o presidente e isso me fazia sofrer, que eu chegava a passar mal, devido a carga de inveja, fofoca. Isso me incomodava muito e eu me destacava mais. Ao invés de eu recuar eu enfrentava, para provar que não era nada disso. E com tudo isso eu acabei ficando doente, eu não cuidava da minha saúde, trabalhava mais de 12 horas por dia. Vivia viajando Brasil inteiro dando treinamentos, vivia em aeroportos, era estressante, a qualidade de vida péssima, o stress emocional, o afastamento do casal e todos esses motivos nos fizeram mudar de vida. A vinda para Jundiá"

	proporcionava uma qualidade de vida melhor, de não pegar trânsito, de almoçar em casa. Eu queria fazer as coisas do meu jeito, começar tudo do zero. Queria gerar empregos e deixar uma história."
2.3 Narrar sobre as vantagens que percebia como funcionária em uma empresa.	"A única vantagem que eu percebo em ser funcionária de uma empresa, é que eu e meu marido sempre gostamos muito de viajar e a gente se planejava melhor numa empresa, onde você desliga a chave e vai. Agora quando você tem uma empresa, você não desliga nunca. Eu não desligo o meu celular, eu fico preocupada se terá algum arrombamento na empresa, se algum funcionário adocece, boleto para pagar amanhã, se você não vende hoje. O que eu sinto falta é de não viajar, dar uma desligada geral sem me preocupar. Outro problema é não ter a certeza de quanto vou ter de valor no final do mês para contar."
2.4 Narrar como foi seu desligamento da empresa. Se solicitou demissão e por que.	"Sim, eu pedi demissão para ter melhor qualidade de vida, devido as situações que eu vinha enfrentando nas empresas que eu trabalhei."
Parte 3: Sobre a história como empreendedora	
3.1 Narrar sua história como empreendedora.	"Devido o stress sofrido nas empresas que eu e meu marido trabalhamos e por até adoecermos devido a isso, nos deu um click para mudarmos de vida. Já estávamos num estágio que ou voltávamos para a Bahia ou mudaríamos de vida aqui mesmo. E o motivo da mudança para Jundiá foi a busca de qualidade de vida e de começar tudo do zero, abrindo um negócio próprio. No seu próprio empreendimento você trabalha para caramba, mas é uma coisa que você não tem uma pressão em cima e é uma coisa que depende de você e não dos outros. Não depende de todo dia que você chegar à empresa e ficar com aquela sensação que será desligada, porque o mundo corporativo vive essa pressão, principalmente as multinacionais, é uma mudança de equipe constante, aí você não deu resultado você está fora e viver essa pressão diariamente do desemprego você fica naquela neurose de não ser desligado. Foi então que surgiu a ideia de empreender. Eu queria fazer as coisas do meu jeito, queria gerar emprego, eu tinha sonho de mudar a vida das pessoas, de deixar uma história. No fim eu não pensei primeiro no dinheiro. Claro que uma empresa não vive sem o dinheiro, mas isso acabou sendo uma consequência."
3.2 Contar sobre os motivos que a levaram a se tornar empreendedora.	"Por ter problemas de discriminação nas empresas por onde trabalhei, decidi empreender para ter uma melhor qualidade de vida e ter um negócio meu."
3.3 Narrar sobre problemas que vivencia como empreendedora.	"Mão de obra aqui é um pouco difícil. Eu tenho uma boa equipe, mas não é fácil contratar e manter funcionários em Jundiá, mais até que outros lugares. Esse é um ponto de atenção, se for para outros empreendedores, a mão de obra é um primordial."
3.4 Narrar sobre as vantagens que percebe ter como empreendedora.	"A empresa De Vó fez um ano e a vantagem maior é a felicidade que eu sinto. A satisfação de eu chegar num lugar e as pessoas dizerem: Olha você sabia ela é a dona da "De Vó". Isso é uma referência das pessoas encontrarem aqui um pouco de amor e aconchego. E uma das coisas que me dá muito orgulho é da minha equipe, me dá muita alegria. A alegria de vê-las crescendo, aprendendo, de mudar a vida de outras pessoas. Eu estou trazendo uma chefe de cozinha da Bahia, ela está fazendo uma mudança de vida, então de ter oportunidade para as pessoas, novos sonhos e novas possibilidades. Isso eu acho que é o que tem de mais gostoso."

3.5 Quais foram os fatores críticos de sucesso e se tem algo que faria diferente.	"Uma coisa que eu acho crítica e que eu tenho dificuldade de entender um pouco mais é a dinâmica do comércio de Jundiá. Tem uma oscilação. Às vezes uma segunda é melhor do que um sábado. O sábado é o meu melhor dia. Tem semana que um sábado eu vendo muito e na segunda eu não vendo nada. É um negócio meio incerto, que você tem sempre que estar lidando com as adversidades do dia, o tempo, os eventos que tem no lugar e tudo ao mesmo tempo. E existe uma cultura que precisa ser desmistificada em Jundiá que é essa coisa das pessoas não consumirem na cidade. Querem consumir em Campinas, em São Paulo. Então lidar com essas oscilações que existem é mais difícil, mais crítico. A gente faz questão de trazer todos os nossos produtos do Nordeste, porque assim ajudamos os produtores desses produtos. O que eu faria diferente. Talvez eu teria gasto menos na estrutura inicial e teria ficado com um valor em caixa para eventuais necessidades. Nós gastamos muito na estrutura no início e eu fiquei sem capital de giro. Se eu não tivesse tido sucesso e uma resposta imediata do público e um fluxo de movimento, talvez eu não tivesse conseguido me manter aberta. Eu gastei tudo o que eu tinha para gastar e comecei com zero no caixa. E isso é uma coisa que nenhum empreendedor deve fazer. Eu tive sorte porque eu tive um retorno no quarto mês."
3.6 Contar se houve algum arrependimento em se tornar empreendedora.	"Eu não tenho nenhum arrependimento em ter me tornado empreendedora. Muito pelo contrário, eu tenho muito orgulho, eu faria tudo de novo."

CATEGORIA	EMPREENDEDORA 11 - UNIDADE DE CONTEXTO
Parte 1: Perfil da Respondente	
1.1 Nome	"Empreendedora 11"
1.2 Código que será identificado na pesquisa	"Empreendedora 11"
1.3 Idade	"43 anos"
1.4 Estado Civil	"Casada"
1.5 Possui Filhos? Se sim, quantos e com qual idade?	"Sim. Um filho de 10 anos."
1.6 Empresas em que trabalhou	"Resina Sapore – Escritório Contábil – Vinhos Belesso."
1.7 Por quanto tempo	"3 , 11 e 2 anos e meio respectivamente."
1.8 Tipo de negócio que possui como empreendedora	"Escritório Contábil."
1.9 Há quanto tempo empreende?	"10 anos"
2.0 O sustento de sua família depende exclusivamente do seu trabalho?	"Não. O meu esposo me ajuda."
Parte 2: Sobre a história como funcionária de uma empresa	

2.1 Narrar sua história nas empresas que atuou.	"A minha tia trabalhava numa empresa, administrando os imóveis que o dono possuía e várias outras empresas também. Como uma empresa de conservas, a Sapore, onde eu trabalhei. Lá aprendi sobre os departamentos Fiscal e Contábi. Fiquei por volta de 3 anos na Resina Sapore, até que minha tia abriu o escritório dela e eu fui trabalhar com ela, onde fiquei por volta de 11 anos. Então eu tive toda a vivência. Eu passei por todos os setores, todas as áreas, tudo o que me pediam eu fazia. Aí fui percebendo que eu precisava de novos desafios, que eu precisava voar sozinha. Foi quando conheci o meu esposo e ele também partilhava de tudo isso. Eu era a parte operacional, técnica e ele a parte comercial e a gente se completava. Porém acabei arrumando outro emprego, numa empresa de vinho, que foi muito legal também. Nela eu fiquei uns 2 anos e meio. Aprendi toda a atividade, foi muito rico o conhecimento. Mas eu engravidei e no sétimo mês eu tive uma eclampsia. Eu e meu bebê ficamos entre a vida e a morte. Aí fui dispensada e indenizada com a licença maternidade. O Belesso foi a última empresa que eu trabalhei e fiquei desempregada. E na mesma época meu esposo também foi demitido. Foi quando meu esposo se lembrou de um sonho adormecido, o de abrir uma empresa. O empreendedorismo chegou na minha vida como necessidade."
2.2 Narrar sobre problemas que vivenciou na empresa.	"A competitividade desonesta foi um dos problemas que vivenciei. Ninguém quer te ensinar dentro da empresa. Hoje o grande problema das empresas são as pessoas."
2.3 Narrar sobre as vantagens que percebia como funcionária em uma empresa.	"A gente tem uma segurança de ser contratada CLT, porque você tem férias, décimo terceiro, salário. Se for mandada embora, tem o fundo de garantia, o seguro desemprego."
2.4 Narrar como foi seu desligamento da empresa. Se solicitou demissão e por que.	"Durante meu emprego na empresa de vinhos Belesso, onde eu trabalhava há 2 anos e meio, eu engravidei e no sétimo mês eu tive uma eclampsia. Eu tive que decidir entre eu e meu bebê, porque ficamos entre a vida e a morte. Fiquei 40 dias internada e aí fui dispensada e indenizada com a licença maternidade."
Parte 3: Sobre a história como empreendedora	
3.1 Narrar sua história como empreendedora.	"O empreendedorismo chegou na minha vida como necessidade. Naquela época eu e meu esposo enviávamos currículos e as portas estavam sempre fechadas. Aí meu marido disse que ia montar um escritório e alugou uma sala no centro de Jundiá e abriu um escritório de contabilidade. Foi a necessidade que fez isso. Meu marido foi muito sábio, ele abordava as pessoas, reconhecia quem era o dono de alguma empresa, começava a conversar, dizia que tinha um escritório e oferecia o nosso serviço. Foi assim que conseguimos nossos clientes, começamos a trabalhar e empreender. Mas começar com dinheiro é uma coisa, mas empreender sem dinheiro é outra coisa... foi na raça. Hoje a gente é indicado para outros clientes, a gente tenta dar um suporte, orientar o cliente, trabalhar na preventiva, diminuir o trabalho dele, que foi o investimento que fizemos nas plataformas, na inteligência artificial. Então ele não precisa se preocupar que tem aquele bolo de notas para enviar ao contador. Só de falar que não fica mandando papel e imprimindo eles já ficam felizes."
3.2 Contar sobre os motivos que a levaram a se tornar empreendedora.	"O empreendedorismo chegou na minha vida como necessidade. Naquela época eu e meu esposo estávamos desempregados e a gente mandava currículo e as portas estavam sempre fechadas. Aí meu marido disse que ia montar um escritório. Aí ele alugou uma sala no centro de Jundiá e montou um escritório de contabilidade. A

	necessidade fez isso."
3.3 Narrar sobre problemas que vivencia como empreendedora.	"O empreendedor está desapontado com o nível da mão-de-obra. Não há comprometimento, responsabilidade. Tornou-se meio de vida o funcionário sair e processar a empresa. Ser empreendedor no Brasil é ser herói, é pagar uma carga tributária enorme, as burocracias, tem que estar tudo certinho e lutar para você ter uma equipe boa."
3.4 Narrar sobre as vantagens que percebe ter como empreendedora.	"Para mim o primordial não é ter muitos clientes e sim um bom relacionamento com eles. Porque se ele não confia na gente, se ele não tem um bom relacionamento com a gente, não tem como ter uma parceria. Nós fazemos um trabalho honesto, de uma forma que sempre ajudamos o cliente, resolvendo o problema dele e o conquistando."
3.5 Quais foram os fatores críticos de sucesso e se tem algo que faria diferente.	"Fator crítico foi o dinheiro para montar um negócio próprio, mas depois entendi que foi a meu favor, que foi para eu crescer e a ajuda do meu marido, que complementou com a parte comercial, me ajudou muito. E eu estou trabalhando para ser mais comercial. Se eu tivesse o dinheiro e algo programado eu faria algo planejado, mas não foi o meu caso, eu não tinha dinheiro, foi por necessidade mesmo."
3.6 Contar se houve algum arrependimento em se tornar empreendedora.	"Para mim foi ótimo empreender, eu não me arrependo de nada, eu não tenho o que falar. Eu acho que se não tivesse acontecido desse jeito, talvez não sairia da forma que saiu, porque até essas situações me forjaram. Só não volto para CLT."

CATEGORIA	EMPREENDEDORA 12 - UNIDADE DE CONTEXTO
Parte 1: Perfil da Respondente	
1.1 Nome	"Empreendedora 12"
1.2 Código que será identificado na pesquisa	"Empreendedora 12"
1.3 Idade	"37 anos"
1.4 Estado Civil	"Amasiada"
1.5 Possui Filhos? Se sim, quantos e com qual idade?	"Sim. Dois. Um de 08 anos e 21 anos."
1.6 Empresas em que trabalhou	"Spheros Glonge, TNT e Viveleroá"
1.7 Por quanto tempo	"4 anos, 10 anos e 3 anos (respectivamente)"
1.8 Tipo de negócio que possui como empreendedora	"Comércio Varejista - Loja de Roupas"
1.9 Há quanto tempo empreende?	"2 anos"
2.0 O sustento de sua família depende exclusivamente do seu trabalho?	"Não. Possui também a renda do marido."
Parte 2: Sobre a história como funcionária de uma empresa	
2.1 Narrar sua história nas empresas que atuou.	"Iniciei com 16 anos na Spheros Glonge, numa loja de roupas, como vendedora e eu trabalhava nas 3 lojas que haviam, uma no Centro da cidade, outra no Maxi Shopping e outra no Shopping Paineiras. Com 18 anos me tornei gerente e supervisora. Quando eu estava com 21 anos, recebi o convite para gerenciar a empresa TNT Comércio de Roupas Ltda, onde permaneci no cargo por 10 anos."

2.2 Narrar sobre problemas que vivenciou na empresa.	"No início tivemos problemas com a aceitação do público com a loja TNT, porque a empresa era nova em Jundiá. Depois abrimos outra unidade no Outlet Premium e tivemos complicações com a montagem da loja, porque não havia transporte público para os funcionários. Foi um período muito difícil e complicado, mas acabamos solucionando os problemas."
2.3 Narrar sobre as vantagens que percebia como funcionária em uma empresa.	"Como vantagens eu percebia que ter um bom clima organizacional, era ótimo, fora planos de saúde, vale alimentação e outros benefícios para os funcionários. Outras vantagens era ter treinamentos mensais de gerenciamento e vendas, flexibilidade de contratação e demissão de funcionários, metas mensais e semanais a serem cumpridas e isso gerava motivação e mais responsabilidade."
2.4 Narrar como foi seu desligamento da empresa. Se solicitou demissão e por que.	"Quando eu tive o meu segundo filho, retornei ao trabalho por mais um ano e devido o falecimento de uma pessoa na família, resolvi sair da empresa e acabei fazendo um acordo com eles."
Parte 3: Sobre a história como empreendedora	
3.1 Narrar sua história como empreendedora.	"Desde que eu saí do meu último emprego, fiquei me dedicando a família. Meu esposo já possuía uma franquia da Loja Viveleroá, num Shopping em Jundiá, e eu cansada de ficar em casa, combinei com meu marido de abrimos uma loja Viveleroá, no centro de Jundiá. Hoje sou a responsável da loja, possuo 3 funcionárias e tenho um ritmo mais tranquilo."
3.2 Contar sobre os motivos que a levaram a se tornar empreendedora.	"Os motivos que me levaram a ser empreendedora foi que eu já estava cansada de ficar em casa e decidi fazer algo. A princípio eu não sabia o que abrir, mas depois conversando com o meu marido, vimos que eu teria sucesso abrindo uma outra franquia, igual a do meu esposo. E foi aí que surgiu a outra Viveleroá."
3.3 Narrar sobre problemas que vivencia como empreendedora.	"Um dos problemas que vejo é o alinhamento da minha equipe, para que todas falem a mesma linguagem. Para isso, me reúno uma vez por semana com minhas funcionárias para uma reunião de alinhamento. Outro problema é que represento uma franquia e muitas vezes tenho ideias, porém não posso colocá-las em prática sem antes consultar a franquia."
3.4 Narrar sobre as vantagens que percebe ter como empreendedora.	"Uma das vantagens é a flexibilidade de horário, que isso me permite levar meu filho a escola, fazer os pagamentos no banco. Outro ponto é eu ter um bom relacionamento com os meus clientes."
3.5 Quais foram os fatores críticos de sucesso e se tem algo que faria diferente.	"O fator crítico de sucesso que eu percebi, foi que a marca que vendo é uma marca famosa, que acaba às vezes assustando as clientes que pensam que os artigos são caros. Mas através de um trabalho de mídia e um bom atendimento, fui conquistando minhas clientes. Hoje levo os produtos até elas. Eu não faria nada de diferente."
3.6 Contar se houve algum arrependimento em se tornar empreendedora.	"Não houve nenhum arrependimento. Caso necessário, faria tudo novamente."