

**UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE - UNESC CURSO
DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS**

TATIANNE GENUÍNO RODRIGUES DA SILVA

O PERFIL DAS MULHERES EMPREENDEDORAS DO MUNICÍPIO DE CRICIÚMA, SC

CRICIÚMA 2018

TATIANNE GENUÍNO RODRIGUES DA SILVA

O PERFIL DAS MULHERES EMPREENDEDORAS DO MUNICÍPIO DE CRICIÚMA, SC

Monografia apresentada para a obtenção do grau de Bacharel em Administração, no Curso de Administração da Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC.

Orientador: Msc. Gisele Silveira Coelho Lopes

CRICIÚMA 2018

TATIANNE GENUINO RODRIGUES DA SILVA

**EMPREENDEDORISMO FEMININO: Um estudo com mulheres do Município de
Criciúma, SC**

Monografia apresentada para a obtenção do grau de Bacharel em Administração, no Curso de Administração - Linha de Formação Específica em Empresas da Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC.

Orientador: Prof. Msc. Gisele Silveira Coelho Lopes

Criciúma, 06 de 12 de 2018.

BANCA EXAMINADORA



Prof. Gisele Silveira Coelho Lopes – Mestre – UNESC - Orientador



Prof. Almerinda Tereza Bianca Bez Batti Dias - Doutora- UNESC



Prof. Nelson Savi- Mestre - UNESC

CRICIÚMA

2018

DEDICATÓRIA

A minha família em especial ao meu marido e as minhas filhas pela sua capacidade de acreditar em mim. O amor, o seu cuidado e a sua dedicação foi o que me deram, em alguns momentos, a esperança para seguir.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, por tudo que tem feito por mim todos os dias da minha vida. Sem Ele, os ganhos e oportunidades não seriam possíveis.

Ao meu marido Israel Rodrigues, as minhas filhas Taís Rodrigues e Taisa Rodrigues por me darem todo o apoio nessa trajetória acadêmica. Agradeço sua paciência, carinho, amor e atenção para comigo mesmo nos momentos difíceis, em todos esses anos de faculdade, apoiando-me nas minhas escolhas e acreditando no meu potencial.

Agradeço a minha irmã Deysiane Genuíno e a minha mãe Maria Tereza Genuíno pela paciência e por estarem junto comigo acreditando que esse sonho seria possível.

Minha imensa gratidão à orientadora, Gisele, professora que ganhou minha admiração por sua paciência e persistência pela dedicação e inteligência e tempo dedicado à sua orientanda. Pessoa que ajudou para que este estudo virasse realidade, contribuindo com suas sábias ideias e experiência no assunto pesquisado. Alguém que se tornou para mim uma grande amiga.

Agradeço à coordenação do curso de Administração com Habilitação em Comércio Exterior, por oferecer aos alunos as melhores condições de estudo possíveis, nos envolvendo em eventos direcionados à nossa área, como viagens, *workshops* e visitas de campo.

Por fim, gostaria de agradecer ao grupo de mulheres executivas de Criciúma que contribuíram para que este trabalho fosse realizado, cedendo seu tempo para a entrevista. Proporcionando com que esta pesquisa se tornasse viável

RESUMO

SILVA, Tatianne Genuíno Rodrigues da. **Empreendedorismo Feminino: Um estudo com mulheres do Município de Criciúma, SC.** 2018. 70 páginas. Monografia do Curso de

Empreendedorismo é o método de decisão para inserir novos negócios ou transformações em empresas que já estão no mercado de trabalho. É uma expressão muito usada na área empresarial, estando muitas vezes relacionada com a criação de empresas, normalmente envolvendo inovações e riscos. Diante deste contexto, o trabalho tem como foco compreender o perfil das mulheres empreendedoras do município de Criciúma. Na metodologia quanto a abordagem, foi qualitativa, assim, os dados que foram coletados para o estudo caracterizam-se por serem de caráter primários, pois foram estudados em meio a um roteiro semiestruturado quanto aos meios foi pesquisa bibliográfica e entrevistas. A população foi composta de 15 mulheres empreendedoras com faixa etária de idade entre 23 a 60 anos. A pesquisa foi analisada de acordo como os dados coletados em campo. Verificou-se que as mulheres de Criciúma empresárias, mesmo que demonstrem atitudes vinculadas ao empoderamento feminino, elas ainda sofrem preconceitos vindo de fornecedores e ainda de funcionários. Quando questionadas sobre os fatores que contribuíram para a abertura do próprio negócio, o sonho de ser independente e buscar fazer o que gosta foi ressaltado como fator que influenciou na abertura do próprio negócio, a autonomia limitada quando se é empregado, desilusão do vínculo empregatício e não ter patrão. O fator que mais se destacou nas falas foi o que teve maior evidência, a busca pela liberdade.

As mulheres mesmo em cargos de liderança que exijam muito e tomam parte de seu tempo no dia-a-dia, se predispõem as tarefas do lar, vinculados aos deveres da mulher quando está constitui a sua própria família.

Palavras chaves: Empreendedorismo. Autonomia.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1- Características Empreendedoras	18
Quadro 2 - Diferenças entre atributos dos empreendedores e empreendedoras	20
Quadro 3 - Questões do roteiro semiestruturado	24
Quadro 4 - Caracterização das entrevistadas	25

Quadro 5 - Categorias de análise referente ao perfil das mulheres empreendedoras de Criciúma, SC	28
Quadro 6 - Fatores que contribuíram para a abertura do próprio negócio.	32
Quadro 7 - Influência para abrir o próprio negócio.	34
Quadro 8 - Falas das entrevistadas sobre os influenciadores em abrir o negócio próprio.	36
Quadro 9 - Formas de manutenção do negócio ativo no mercado.	37
Quadro 10 - Ações para melhorar o desempenho do negócio.	38
Quadro 11 - Contribuição em percentual na renda da família.	39
Quadro 12 - Nível de dependência da renda da família.	41
Quadro 13 - Avaliação da situação financeira como empresária com relação a outras mulheres assalariadas.	43
Quadro 14 - Participação nas decisões na casa/ família.	44
Quadro 15 - Comportamento frente a situações que requerem tomada de decisão. ..	46
Quadro 16 - Reações quando precisa tomar uma decisão.	48
Quadro 17 - Quadro 17 - Sentimento na condução de um negócio próprio.	50
Quadro 18 - Desafios como mulher na gestão de um negócio próprio.	52
Quadro 19 - Quadro 19 - Participação em entidades direcionadas fortalecimento do negócio.	55
Quadro 20 - Participação nas ações na comunidade, bairro ou município.	58

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	7
1.2 PROBLEMA	8
1.3 OBJETIVOS	8
1.3.1 Objetivo Geral	8
1.3.2 Objetivos específicos	8
1.4 JUSTIFICATIVA	9
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	10
2.1. O EMPREENDEDORISMO: FUNDAMENTOS E PRESSUPOSTOS	10
2.2. A mulher, um histórico de lutas e conquistas	14
2.2.2. Mulheres empreendedoras	16
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	20
3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA.....	21

3.3 POPULAÇÃO – AMOSTRA	22
3.4 PLANO DE COLETA DE DADOS	23
3.4.1 Técnica de coleta de dados	23
3.5 PLANO DE ANÁLISE	24
4 ANÁLISE DOS DADOS DA PESQUISA	25
4.1 CARACTERIZAÇÃO DAS ENTREVISTADAS	25
4.2 O PERFIL DAS MULHERES EMPREENDEDORAS ENTREVISTADAS	26
4.1.2 Autonomia Financeira	41
4.1.3 Atuação nas tomadas de decisões.....	46
4.1.4 Autopercepção na condução do negócio próprio	53
4.1.5 Envolvimento social	58
5 CONCLUSÃO	63
REFERÊNCIAS	65

1 INTRODUÇÃO

Conforme Leite (2011), com o desenvolvimento da globalização, durante o século XX tiveram disputa entre grandes empresas que passaram a adotar técnicas de renovação e programas de reorganização produtiva para aumentar a produtividade. Segundo Silva (2007), torna-se visível a desigualdade de gênero nos aspectos da liderança. Esse pressuposto ocorre devido, à cultura engessada em diferentes aspectos, na qual o líder é remetido a figura masculina. Essa visão é embasada em um contexto histórico em que as mulheres foram subordinadas a vontade do homem

Ferreira (2012) destaca que as mulheres dedicavam parte da sua vida ou a maior parte dela, na criação dos filhos desde a sua amamentação até o seu crescimento. Com isto, era dependente do homem, submissa e quase sempre controlada pela figura masculina.

De acordo com Wilkens (1989), nos Estados Unidos em 1989 as mulheres já estavam deixando seus empregos e abrindo seus próprios negócios, mesmo cientes dos riscos dos empreendimentos não darem certo e com o enfrentamento dos obstáculos que incluíam as dificuldades econômicas, legais e de gênero.

De acordo com uma pesquisa realizada pela consultoria americana Zenger Folkiman (2016), as mulheres formam equipes melhores, são gestoras respeitadas e avaliam com clareza os recursos necessários para atingir uma meta. As habilidades de liderança do século XXI, como cooperação, comunicação e compartilhamento, são geralmente associadas as mulheres. O papel da mulher no empreendedorismo se destaca também na liderança.

Para Silva (2007), entre as mudanças ocorridas no mercado de trabalho brasileiro a atuação das mulheres está em crescimento visto que ainda encontram dificuldades para sua inserção no mundo empresarial. Segundo Santos, Pinheiro e Souza (2015), o Brasil é um país de mulheres empreendedoras. Isso significa, que quando uma mulher abre um negócio, torna-se administradora de mudanças comportamentais e culturais.

Ciente dos desafios que as mulheres enfrentam para abrir e manter um negócio próprio, este trabalho se propõem em conhecer o perfil das mulheres

empreendedoras do município de Criciúma, SC sob a visão de mundo de 15 mulheres empresárias.

1.2 PROBLEMA

De acordo com Global Entrepreneurship Monitor (2009), a presença da mulher no mercado de trabalho vem aumentando. Dentre as funções que mais se evidenciam está o empreendedorismo. O GEM (2009) revela que as mulheres empreendedoras no Brasil chegam a 53% superando os homens que são 46%. Isso significa que, enquanto no passado a presença masculina era mais predominante no mercado, as mulheres começam a demonstrar sinais de autonomia e participação na economia nacional brasileira. Considerando essa realidade sustentada pelo GEM (2009), percebe-se que ainda faltam estudos que retratem o perfil das mulheres, enquanto proprietárias de negócios próprios. O que se vê em abundância são estudos voltados ao perfil empreendedor masculino, ou incluindo na amostra dos estudos o perfil de ambos. Fixados esses pressupostos, este trabalho se propõe em investigar a seguinte pergunta de pesquisa: **Qual o perfil das mulheres empreendedoras do município de Criciúma?**

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo Geral

Conhecer o perfil das mulheres empreendedoras do município de Criciúma, SC.

1.3.2 Objetivos específicos

- a) Identificar o perfil das mulheres entrevistadas;
- b) Compreender as formas como as mulheres entrevistadas lidam com:
 - a. A abertura e manutenção do negócio;
 - b. A autonomia Financeira;
 - c. A atuação nas tomadas de decisões;

- d. A auto percepção na condução do negócio próprio;
- e. O nível de envolvimento social.

1.4 JUSTIFICATIVA

Este estudo objetiva conhecer o perfil das mulheres empreendedoras do município de Criciúma, SC. As razões que justificam a busca por respostas para esse objetivo se dão pelo fato de não existir no município de Criciúma, um estudo mais detalhado sobre o perfil das mulheres empreendedoras. Apesar de existir o Núcleo das Mulheres Empresárias no município, as mesmas também não possuem um documento que relativamente lhes dê condições de conhecer o cenário empreendedor feminino.

O momento é oportuno, pois, em meados de 2017, o presidente do Núcleo das Mulheres Empresárias de Criciúma, SC procurou a coordenação do NOPTA – Núcleo de Estudos em Organizações, Pessoas, Trabalho e Ambiente da Unesc para realizar uma pesquisa que pudesse viabilizar o acesso das informações referentes ao perfil das mulheres empreendedoras da cidade. Após o aceite do desafio, foi dado início ao levantamento do contingente de mulheres empreendedoras por bairros da cidade. Devido as dificuldades de acesso à essas informações, porque nem sempre os negócios estão formalizados na junta comercial, os membros do grupo optaram por fazer um estudo censitário por meio do CEP junto as empresas de Correios, a fim de que seja possível identificar os negócios formais e informações. Como esse levantamento ainda está em andamento, com vistas a dar início à etapa qualitativa, buscou-se neste trabalho realizar um convite aleatório as mulheres já identificadas para participarem deste momento da pesquisa.

Após o início dos contatos, foi possível perceber a receptividade das mulheres em aceitar participar da pesquisa, o que justificou a viabilidade. De agosto a outubro de 2018 foi possível entrevistar 15 mulheres, nas quais serão apresentadas no capítulo 4 deste trabalho.

Por fim, é importante destacar que este estudo é considerado relevante para o contexto social, político e econômico da cidade, pois será possível compreender um pouco o perfil parcial de algumas mulheres empreendedoras do

município de Criciúma. É relevante para a pesquisadora, pois teve a oportunidade de se desenvolver como pessoa e profissional, pois conheceu histórias incríveis de mulheres corajosas que romperam o paradigma do preconceito em busca dos seus ideais.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A seção tem o propósito de apresentar a contextualização teórica sobre a temática central do estudo: o empreendedorismo.

2.1. O EMPREENDEDORISMO: FUNDAMENTOS E PRESSUPOSTOS

Para Verga e Silva (2014) entre 1870 a 1940, a atenção pelo empreendedorismo para os economistas se deu depois da interpelação de Cantillon. De acordo com Ferreira (2012) Richard Cantillon foi um dos primeiros economistas a pesquisar o ato de criação de um negócio no ano de 1775, foi também consagrado por muitos o autor do termo empreendedor. De acordo Dornelas (2005) o empreendedorismo no Brasil sobreveio nos anos de 1990 no momento em que

empresas como Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e Softex (Sociedade Brasileira para Exportação de Software) foram desenvolvidas.

Sendo assim, empreender é a condição de apontar problemas e identificar oportunidades para aplicar o capital e habilidades na criação de um negócio que seja capaz de aumentar e gerar impacto positivo (SEBRAE 2017). Segundo Fatturi (2013), o empreendedorismo é um termo bastante usado nos dias atuais mais poucos sabem o que realmente significa. Afirma que, para melhor compreendê-lo, é preciso uma análise histórica desde quando surgiu esse conceito passando pela sua evolução. Empreendedorismo é uma palavra muito utilizada no meio empresarial que está diversas vezes vinculada a iniciação de uma empresa. Segundo Fatturi (2013), o termo empreendedorismo é originário da palavra *entrepreneur* a qual, quer dizer aquele que assume risco e começa algo novo.

De acordo com Carreira (2015) e, Franzoni et al (2015), empreendedorismo é um dos assuntos centrais da sociedade. Significa dizer que o conhecimento está acima do capital e da força de trabalho. Trata-se do fundamental fator de produção, além de ser um componente que atravessa não apenas a cadeia produtiva, mas um grupo de pessoas. Segundo Ferreira (2012) na idade média, o termo empreendedor até então tinha o significado contrário do usado nos dias atuais, mostrava aos membros ou ao administrador, amplos empreendimentos que eram costumeiramente financiados pelo governo.

Debastiane (2003) relata que uma das definições de empreendedorismo é a ação de dar início a uma atividade que mantenha, desenvolva e gere lucro. Ainda aponta o empreendedorismo como início de levar e trazer recursos, gerenciamento e autonomia para ter recursos assim correndo riscos de sucesso ou fracasso em um empreendimento. De acordo com Kuraktu e Hodgetts (1998), o empreendedorismo não é unicamente a criação de um negócio, é a forma de conceber oportunidades e assumir riscos. Segundo Degen (2005), não são todas as pessoas que tem a mesma disposição para assumir riscos, alguns precisam de uma vida disciplinada, com horários a ser cumpridos e salários garantidos. O empreendedor tem de assumir riscos previstos e capacidade de conviver com eles. Os riscos fazem parte de qualquer atividade e precisa ser administrada.

Barbosa (2011), Carvalho et al (2011), relatam que empreendedorismo na

literatura não faz diferenciação de gênero visto que os atributos dos empreendedores podem ser vistos tanto em homens quanto em mulheres. De acordo com Carreira, Franzoni et al (2015) apontam que o empreendedor é mencionado por qualidades pessoais e por atitudes empreendedoras, motivos pela qual gerou a ideia empreendedora. Bessant e Tidd (2009) afirmam que a inovação é um dos principais fatores para o sucesso de um empreendimento. Segundo Dolabela (2006) o empreendedorismo é responsável pelo aumento econômico e pelo desenvolvimento social. Por intermédio da inovação impulsiona a economia.

Outrossim, Carreira (2015) e, Franzoni et al (2015), julgam empreendedor aquela pessoa que aproveita e gera oportunidade na sociedade, além disso, desenvolve uma prática organizada de economia, assim dando valor para a sociedade e para si. Outrossim os autores concordam que essas pessoas são incumbidas pelo desenvolvimento da sociedade, dando importância aos resultados que alcançaram.

Souza (2016) afirma que empreendedorismo se revela como causa essencial para saída de vários problemas econômicos e social, por ser responsável por gerar renda e empregos. Já Dornelas (2003) afirma que a maioria dos empreendimentos são cópias de outros, sendo poucos novos negócios no mercado. Oliveira (2005) destaca que o empreendedorismo está ligado diretamente ao comércio próprio, sendo a pessoa o empreendedora aquela que reorganiza o capital de forma específica e inovadora. No Brasil o empreendedorismo não se desenvolveu na velocidade adequada, principalmente pelo forte nepotismo e, também, pelo comprido espaço de remate de comércio, o que levou as empresas brasileiras a focar o comércio interno, e por efeito facilidade, a esforçar-se com métodos, mercadorias e negócios com pequeno grau de técnica (OLIVEIRA, 2014). De acordo com Nakashima (2002) para solucionar os problemas sócio – econômicos no Brasil pode-se acreditar que um dos meios para aumentar a riqueza interna e a liberação da criatividade dos empreendedores.

Segundo Oliveira (2014) afirma que os empreendimentos no Brasil são instituídos em micro, pequeno ou médio porte. Um ponto a ser destacado é que a maioria das empresas são familiar e nesse âmbito, geralmente o filho acompanha o pai e tem maior chance de assumir e dar continuidade no negócio. Maia e Maia (2011) afirmam que pequenos empresários estão buscando alcançar metas e objetivos a

partir dos fundos possíveis dentro de uma organização copiada ou predefinida. Os empreendedores em contrapartida, ficam a maior parte do seu tempo idealizando onde chegar e estabelecendo como realização.

Segundo Baron e Shane (2007), o empreendedor busca entender as oportunidades para criar novos produtos e serviços. Nos últimos anos o empreendedorismo vem aumentando em que mais pessoas querendo abrir seu próprio negócio. Esses autores afirmam que o empreendedorismo como profissão tem importância na economia, pois tem impactos na mudança da tecnologia que se torna fontes de novas oportunidades. Esse processo possibilita que as pessoas façam coisas de forma mais produtiva, possibilitando o desenvolvimento de ideias e negócios para utilizar novo recursos, sendo mais produtivos e assim retribuindo riquezas.

Levy (2015) afirma que empreender é também constituir uma empresa em um mercado saturado. Trata-se da vontade de se apontar problemas e oportunidades para investir recursos e habilidades na formação de um negócio que seja capaz de impulsionar mudanças gerando um impacto positivo. Vasconcelos (2015) relata que no Brasil a necessidade foi até algum tempo atrás o motivador das mulheres começarem seu próprio negócio, chegando a 63% das mulheres empreenderem por necessidade. O autor reitera que os trabalhadores inseguros e com baixo salário, viram-se obrigados a tomarem alternativas de trabalho para seu sustento, sendo assim surgiram os empreendedores por necessidade. Segundo Salin et al (2004) a escolha de empreender vai surgindo a partir de situações que acontecem tanto na vida pessoal quanto circunstancial, chegando a pensar como seria a vida delas sem o próprio patrão. Alguns sendo impulsionados pelas demissões que são provocados pela necessidade de arriscar e empreender. Diferentemente do empreendedorismo por necessidade o empreendedorismo por oportunidade, são empreendedores que atraídos pela oportunidade de um nicho de mercado, desejam transformar seu negócio em uma força dominante na economia (WITTE et al, 2005).

Portanto, Neto, Siqueira e Binotto (2009) relatam que depois de analisar os conceitos sobre empreendedorismo pode-se perceber que o empreendedor é uma pessoa que encontra possibilidades e faz com que elas sejam utilizadas ao máximo para assim atingir seus propósitos, mais sem deixar de correr riscos previstos.

2.2. A MULHER, UM HISTÓRICO DE LUTAS E CONQUISTAS

De acordo com Oliveira (2012), os pais não acreditavam que educação para suas filhas era de grande valia, mas sim algo supérfluo. As mulheres em outros tempos eram educadas para atividades do lar, sem muito valor para o mercado de trabalho. Ferreira (2012) afirma que as tarefas designadas para as mulheres envolviam as tarefas domésticas, como criação dos filhos, a maternidade, cuidados com a casa, entre outros relacionados com os afazeres domésticos. As mulheres também tinham algumas atividades que a possibilitaria sair da rotina, como por exemplo, tarefas manuseáveis, como bordado, costura, artesanato, com vistas a cuidar do seu lar.

Diante dessa realidade a mulher não tinha oportunidade para seguir uma carreira profissional, já que a realidade para os homens era diferente, pois havia um leque mais aberto para empreender e autonomia nas tomadas de decisões (SERAFIM; BENDASSOLLI, 2006). De acordo com Del Pino (1987), a condição das mulheres era de inferioridade em relação ao homem. Sempre que a mulher se incorporava em uma atividade igual à do homem, aflorava a irritação masculina.

Turane (2014) afirma que as mudanças começaram a acontecer no Brasil após o acesso à educação a partir de 1960. Vale ressaltar que não foram todas as mulheres que tiveram esse acesso, pois nem todas tinham condições financeiras para trabalhar e estudar. Segundo Tanure (2014), depois da guerra mundial as mulheres de classes média entraram na produção como operárias, já representavam uma grande força de trabalho no mercado, pois as mesmas já tinham uma jornada dupla.

De acordo com Oliveira (2012) com o passar dos anos, as mulheres acabaram definindo seu padrão de convivência, unindo forças para lutar pelo seu reconhecimento no mercado de trabalho. Essa união permitiu que gradativamente as mulheres comessem a ocupar um espaço, que antes era apenas reservado aos homens. Martins, Crnkovic, Pizzinatto e Maccari (2010) relatam que a inserção das mulheres no mercado de trabalho e especialmente no âmbito do empreendedorismo, trouxe mudanças importantes nos procedimentos de se idealizar a convivência e estratégias organizacionais nas empresas, além de intervir nas formas de compreender os clientes no que diz respeito às suas demandas.

Martins, Crnkovic, Pizzinatto e Maccari (2010) afirmam que o crescimento das mulheres empresárias possibilita avistar um futuro em que tanto homem como mulheres atuem na área do empreendedorismo em situação de equilíbrio. A realização dessa possibilidade, considerando o campo econômico brasileiro, retrataria mais que uma concepção otimista, algo necessário para se acontecer aspirando a exigência de crescimento econômico no Brasil.

Segundo Oliveira (2012) as mulheres têm mostrado sua contribuição para o crescimento e desenvolvimento da sociedade, sendo importante com passar dos anos, pois conseguiu mudar a visão que a mulher é para ser apenas dona de casa. Ao longo do tempo as mulheres têm mostrado suas conquistas alicerçadas na persistência de seus ideais, constituindo o direito de igualdade para a sociedade (OLIVEIRA, 2012).

De acordo com Franks (2009), as mulheres têm capacidade de analisar seu sucesso de uma forma diferente dos modelos convencionais do mundo dos negócios. Elas prezam por recompensas financeiras de seus esforços, mas isso não é a sua prioridade, elas estão envolvidas na cultura e no ambiente de trabalho e nas relações que constroem durante esse processo. Para Cramer, Cappelle, Andrade e Brito (2012) a diferença entre homem e mulher é formada individualmente no imaginário das pessoas e no entendimento deste que envolve a compreensão uns dos outros e de sua experiência na sociedade, de sua ação ou pensamento. Assim afirma que nem homens nem mulheres são uns melhores que os outros, não são diferentes e nem iguais, por isso ao pesquisar a introdução das mulheres como empreendedoras é interessante refletir alguns comportamentos de pessoas bem-sucedidas na gestão de seus negócios, como também características a conduta de mulheres empresárias.

Segundo Witte et al (2005), a capacidade do empreendedor pode ser avaliada por meio de uma fermenta de pesquisa diferente que não coloca o empreendedor em esfera clara, mas o coloca acima, onde todos são vistos como empreendedores, diferenciando unicamente em potenciais. Franks (2009) afirmam que as mulheres têm sem dúvidas a capacidade de administrar uma empresa com empenho e ainda sim ter tempo hábil para tudo.

2.2.2. MULHERES EMPREENDEDORAS

Segundo Teixeira e Bomfim (2015), o tema empreendedorismo feminino ainda é novo no que se refere ao seu caráter comportamental, mesmo com o aumento das mulheres abrindo seu próprio negócio. Diversas pesquisas revelam que as mulheres são corajosas, decididas, sucedidas e amam o que fazem. De acordo com Barbosa, Carvalho, Simões e Teixeira (2011), o desempenho das mulheres no empreendedorismo é progressivo; na mesma percepção está a eficácia técnica nessa área, da mesma forma que expande a questão da escassez de pesquisas aptas a explorar o assunto.

Fernandes e Lopes et al (2016) afirmam que as mulheres no Brasil têm participado dinamicamente no campo do empreendedorismo, determinada por sobrevivência, e maior atuação em negócios primitivos. De acordo com pesquisas feitas por Barbosa, Carvalho, Simões e Teixeira (2011) na técnica de gestão administrada por mulheres, há uma habilidade para que os propósitos sejam claros e apresentados a todos dentro de uma organização. Por essa razão a coordenação dessas organizações representa um círculo, onde a empresária encontra-se no ponto central, relacionada rigorosamente com seus colaboradores.

Segundo Fernandes e Lopes et al (2016) o empreendedorismo é comparado com a evolução econômica que é explicado pelo aperfeiçoamento e pela divulgação de novos produtos e serviços. De acordo com os autores, as mulheres se destacaram nos últimos anos com uma grande força para o crescimento e a evolução da economia de vários países ao redor do mundo, tendo por exemplo as transformações culturais que determinaram a participação feminina na sociedade e no mercado de trabalho.

Outrossim Fernandes e Lopes et al (2016) afirmam que as novas organizações têm imposto mais habilidade e conhecimento singularizado em algumas áreas, ao surgir novas solicitações para liderar, pensar e realizar um trabalho de grande qualidade. É nesta circunstância que o perfil de liderança das mulheres tem sido adequado no campo de invariáveis mudanças e valores importantes aos modelos comuns de mercado. De acordo com Teixeira e Bomfim (2015) as mulheres dão início aos negócios por alguns motivos, estando entre eles relacionados a necessidades, por

influência da família, e por vontade de agregar família e trabalho, assim conseguindo autonomia e independência.

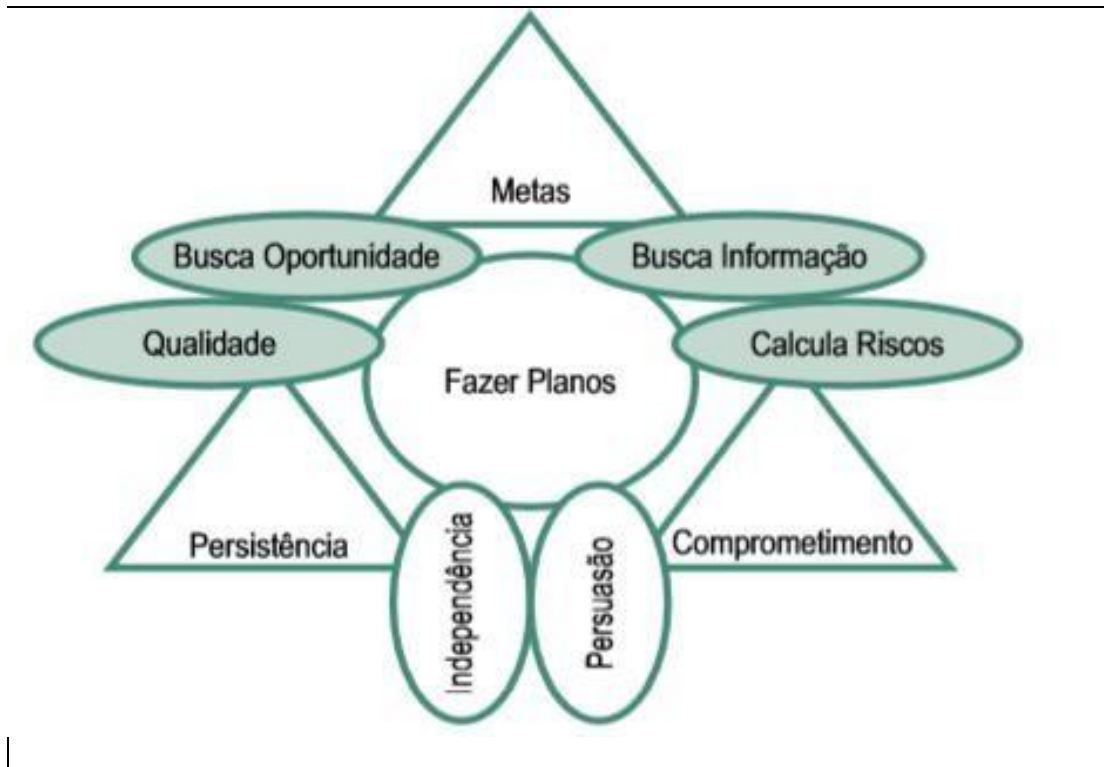
Gouvêa (2013) afirma que, apesar das características empreendedoras entre homens e mulheres serem semelhantes, as mulheres se diferenciam por serem motivadoras, e terem habilidades e históricos profissionais diferentes. Com relação a motivação para abrir um empreendimento, os homens o maior interesse deles é por ganhos financeiros, autonomia e autorrealização, ao mesmo tempo que para as mulheres o fator de motivação é o status. Franks (2009) afirma que as mulheres correm menos risco ao abrir um empreendimento, elas são defensoras do lar e controladoras do orçamento, assim as tornando-as mais cuidadosas.

Segundo Carreira, Franzoni et al (2015) o ato de um projeto não é uma ação solitária, necessita de pessoas comprometidas. Assim o empreendedor é a pessoas que sabe ser eficaz e cria uma teia rica de contatos, que assim permite aproveitar as pessoas como principal fator para o alcance dos seus objetivos. Além disso, o empreendedor tem que ser uma pessoa que determina relações comerciais. Por fim Carreira, Franzoni et al (2015) constata que os empreendedores de verdade se refletem na busca da autonomia, com qualidade independência e autoconfiança.

Segundo Melo (2013) as mulheres empreendedoras doam-se às oportunidades, assim dando sentimento de independência, busca por realização e mesmo assim não se desligando das suas obrigações familiares conciliando trabalho e família (MELO, 2013). Segundo Carreira, Franzoni et al (2015) são identificados alguns atributos do feito das mulheres empreendedoras, tendo como exemplo as mulheres que aprenderam primeiramente a gerir o capital como administram os orçamentos da família, sendo que a única forma de alavancar o capital disponível é sendo mais moderada. Assim, muitas alavancaram em seus empreendimentos sem ajuda de empréstimos.

O Quadro a seguir resume o cenário do empreendedorismo.

Quadro 1- Características Empreendedoras



Fonte Carreira, Franzoni et al (2015, p, 13)

De acordo com Neto, Siqueira e Binoto (2011) a atuação das mulheres no empreendedorismo vem alcançando uma atenção para pesquisadores, pois de alguns tempos está crescendo o desempenho das mulheres no mercado de trabalho e no gerenciamento negócio e adquirindo cargos altos nas empresas. Outrossim Melo (2013) afirma que as mulheres vêm ocasionando transformações no empreendedorismo, mulheres empreendedoras não só complementam a renda da família, contribuem para o desenvolvimento da sua identidade, assim passando de consumidoras a empreendedoras.

Machado (2005) afirma que empresas abertas por mulheres são estratégicas por compreenderem o desenvolvimento das suas organizações, mesmo que aparentemente as mulheres tenham os mesmos motivos para empreender pesquisas apontam que as mulheres têm motivos de outra natureza. De acordo com Fernandes et al (2016) um dos motivos das mulheres se tornarem empreendedoras não é apenas pelo fato de quererem conciliar trabalho e família, mas sim por ficarem insatisfeitas da forma de gestão e lideranças do sexo masculino e por realização pessoal.

Sendo assim Machado (2005) afirma que as estratégias de crescimento

dos empreendimentos certamente serão diferentes e estarão relacionadas aos fins da sua criação. Afirmando ainda que nessa situação, toda evolução do empreendimento está ligada coerência da criação da empresa. Segundo Teixeira e Bonfim (2015) as mulheres empreendedoras não só desenvolvem para si uma permanência de trabalho como também empregam proporcionam inovação e bens, assim colaborando com a economia brasileira.

As mulheres têm um jeito próprio de empreender havendo uma combinação de caráter masculino, como determinação, coragem e atitude mais não deixando de lado a forma sensível, intuitiva e apoio. Assim contribuindo para sobrevivência das empresas. Afirmando ainda que mulheres gerindo e conduzindo empresas há uma habilidade em deixar as coisas claras e objetivas na empresa (JAZAR 2015). O autor classifica as mulheres gestoras como inovadoras e qualificadas ao posto de empresária, afirmando que as mulheres têm uma forte direção as pessoas assim tendo habilidade em recursos humanos.

De acordo com Miranda (2007) como o empreendedorismo feminino está crescendo gradativamente, no Brasil foi feita uma pesquisa que apontou que as mulheres empreendedoras têm menos apoio dos seus maridos quando decidem abrir seu próprio negócio, contudo, as empresas dessas mulheres têm uma sobrevivência maior que a dos homens. Neto, Siqueira e Binotto (2011), relatam que a inclusão das mulheres no mercado de trabalho apresenta crescimento tanto da atuação das mulheres nos postos de trabalho assim aumentando a renda. Com base nesse relato eles também afirmam que esse quadro de participação das mulheres tem desafiado uma direção qualitativa das organizações, assim cristalizando as particularidades femininas de forma incompatível e exclusiva.

Neto, Siqueira e Ninotto (2009) afirmam que as pesquisas sobre empreendedorismo feminino, destacam a participação da mulher no mercado de trabalho, sua evolução em cargos de direção, antes assumidos apenas pelos homens e busca ininterrupta por desafios torna este assunto essencial ao campo organizacional. Hisrisch e Peters (2004) confrontaram alguns atributos entre mulheres e homens empreendedores, que podem ser analisados no quadro abaixo.

Quadro 2 - Diferenças entre atributos dos empreendedores e empreendedoras

Atributos	Empreendedores	Empreendedoras
Motivação	Realização: lutam para fazer as coisas acontecerem; Independência pessoal: autoimagem relacionada ao status obtido por seu desempenho na corporação não é importante; Satisfação no trabalho advinda do desejo de estar no comando.	Realização: conquista de uma meta Independência: interesse em fazer as coisas sozinha.
Ponto de partida	Insatisfação com o atual emprego; Atividades extras na faculdade, no emprego atual ou progresso no emprego atual; Dispensa ou demissão; Oportunidade de aquisição.	Frustração no emprego; Interesse e reconhecimento de oportunidade na área; Mudança na situação pessoal.
Fontes de fundos	Bens e economias pessoais; Financiamento bancário; Investidores; Empréstimos de amigos e familiares.	Bens e economias pessoais; Empréstimos pessoais.
Histórico profissional	Experiência na área de trabalho; Especialista reconhecido ou que obteve um alto nível de realização na área; Competente em área de funções empresariais.	Experiência na área de negócios; Experiência em gerência intermediária ou administração; Histórico ocupacional relacionado com o trabalho.
Características de personalidade	Dá opiniões e é persuasivo; Orientado por metas Inovador e idealista; Alto nível de autoconfiança; Entusiasmado e enérgico; Tem que ser seu próprio patrão.	Flexível e tolerante; Orientada para metas; Criativa e realista; Nível médio de autoconfiança; Entusiasmada e enérgica; Habilidade para lidar com o ambiente social e econômico
Histórico	Idade no início do negócio: 25-35; O pai é profissional autônomo; Educação superior: administração ou área técnica (geralmente engenharia); Primogênito.	Idade no início do negócio: 35-45; O pai é profissional autônomo; Educação superior: artes liberais; Primogênita.
Grupos de apoio	Amigos, profissionais conhecidos (advogados, contadores) associados ao negócio, cônjuge.	Amigos íntimos, cônjuge, família, grupos profissionais femininos, associações comerciais.
Tipo de negócios	Indústria ou construção.	Relacionado à prestação de serviços: serviço educacional, consultoria ou relações públicas.

Fonte: HISRICH, Robert; PETERS, Michael. Empreendedorismo. 5. ed. São Paulo: Bookman, 2004, p. 86.

De acordo com o quadro acima elaborado por Hisrich, Peters (2001) as mulheres têm formas diferente de gerir suas empresas, e as formas de como elas assumem os tipos de negócios e até mesmo as características de personalidade de ambos. No que se entende as mulheres abrem seus negócios no setor de serviços, empreendendo preferencialmente no setor varejista.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

É importante para o pesquisador constatar os tipos procedimentos metodológicos utilizada em cada pesquisa. Marconi e Lakatos (2010), afirmam que procedimentos metodológicos é um conjunto de atividades sistemáticas e práticas que, com determinação permite alcançar um objetivo, planejando o caminho a ser seguindo, encontrando erros e colaborando com as decisões do pesquisador.

Segundo Marconi e Lakatos (2010), procedimentos metodológicos são ferramentas de pesquisa e comando usados para o desenvolvimento de uma tarefa específica. Sendo assim procedimentos metodológicos são usados para conseguir os dados distintos, objetivando aprimorar a pesquisa de forma adequada. (OLIVEIRA,1999).

O presente capítulo retrata os procedimentos metodológicos que foram aplicados na realização da pesquisa, com base nos objetivos gerais e específicos deste trabalho. Destacando-se o delineamento da pesquisa, o local da pesquisa, a população amostra, o plano da coleta de dados, o plano de análise, síntese dos procedimentos.

3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

De acordo com Marcone e Lakatos (2010), a pesquisa é relatada como um método formal em qualquer campo de estudo que requer método científico, cuja colocação acontece por acaso quando se precisa pesquisar a existência total ou parcial de qualquer assunto.

De acordo com Gressler (2004), no momento em que é determinado um tema para a elaboração de um estudo determinado, é elaborado um planejamento da pesquisa, apresentando o porquê da realização da pesquisa. Uma pesquisa pode ser considerada com base em dois pontos básicos de busca: quanto aos fins e quanto aos meios. (VERGARA,2009).

Sendo assim, quanto aos fins de investigação, este estudo terá como especificidade descritiva, considerando que o objetivo da pesquisa é analisar a evolução das mulheres empreendedoras no mercado de trabalho.

Pesquisa descritiva tem como objetivo principal a definição das qualidades

e particularidades de determinada população, acontecimento ou organização a ser pesquisado. Os procedimentos usados neste modelo de pesquisa são sistemáticos. Para garantir a sua veracidade, o pesquisador não deve intervir nos dados coletados na pesquisa. (GIL, 2002).

Quanto aos meios da investigação, a pesquisa será apontada como bibliográfica e de campo, com abordagem qualitativa. De acordo com Oliveira (1999), a pesquisa bibliográfica é confundida com pesquisa de documentos. A pesquisa bibliográfica tem por intuito compreender as diferentes formas de apoio específico que se realizam sobre determinado assunto. Segundo Marconi e Lakatos (2010), a pesquisa bibliográfica é descrita de fontes secundárias, isto é, um estudo já realizado e que está acessível para o público, como em artigos, jornais, livros e assim por diante.

De acordo com Oliveira (2009) as pesquisas que empregam abordagem qualitativa dispõem a facilidade de poder descrever a clareza de uma definida presunção ou problema, compreender e relacionar processo ativo experimentado por grupos. Oliveira (1999) relata que pesquisa de campo significa observação dos fatos, como na coleta de dados para decorrentes análises. De acordo com Michael (2015) pesquisa de campo qualitativa com uso de entrevista o ator da pesquisa além de fazer um relato fiel da fala do entrevistado, deve comentar, questionar, criticar e comparar esse relato com outras pesquisas com os fundamentos estudados.

Para o referencial teórico da pesquisa, o pesquisador foi utilizado artigos e livros que abordem os temas apresentados para o estudo, como desejando destacar a importância das mulheres empreendedoras no mercado de trabalho. Esta pesquisa foi aplicada de acordo com os propósitos desejados no estudo. Buscando responder a finalidade deste trabalho, optou-se por métodos que conseguisse trazer um maior entendimento da prática do empreendedorismo feminino em Criciúma.

3.3 POPULAÇÃO – AMOSTRA

Morettin (1994), define População como uma união de todos os princípios ou respostas possíveis do estudo em questão, compartilhando entre si pelo menos uma característica comum e a Amostra é qualquer subconjunto desta população da qual se quer estudar. Conforme Levin (1987), o pesquisador possui poucos recursos

financeiros e de tempo, desta forma, o tamanho da amostra acaba sendo de fundamental importância em estudos amostrais.

A População Amostra foram mulheres 15 empresárias na cidade de Criciúma, com idades entre 23 a 60 anos. Foi aplicada a amostragem não probabilística por acessibilidade, sendo assim, os dados que foram coletados para o estudo caracterizam-se por serem de caráter primários, pois foram estudados em meio a um roteiro semiestruturado implementado com apoio das proporções do empoderamento definido nos estudos de Malhota (2002), assim podendo identificar qual o motivo que levou as empresarias abrir seu próprio negócio.

3.4 PLANO DE COLETA DE DADOS

O plano de coleta de dados é a parte do estudo onde se inicia os procedimentos e os métodos escolhidos para se chegar aos objetivos. A coleta de dados acontece depois da escolha e a definição do conteúdo, a correção bibliográfica, a identificação das variáveis, e a caracterização do problema, se a coleta não chegar ao um bom entendimento será capaz de atrapalhar todo o trabalho alcançado antes da coleta. O pesquisador tem que ficar atento, prestar atenção nas respostas para assim ter um bom entendimento das respostas alcançadas (CERVO; BERVIAN 2002).

Foram realizadas entrevistas com empresárias em de agosto de 2018, a pesquisadora foi em cada empresa e realizou as entrevistas pessoalmente, sendo que as entrevistas já haviam sido marcadas com antecedência com as empresárias. Foram entrevistadas 15 empresárias que assinaram um termo de consentimento para a gravação das entrevistas, considerando a garantia do anonimato das mesmas.

3.4.1 Técnica de coleta de dados

Como técnica de coletas de dados foram realizadas entrevistas qualitativa com as empresárias, com um roteiro semiestruturado, gravadas com duração em média de 30 minutos cada uma delas Malhotra (2006) afirma que entrevista é uma conversa com um propósito específico, com relação a roteiro semiestruturado aborda mais o diálogo, tendo foco em determinados assuntos do que em uma entrevista convencional.

O quadro a baixo mostra um exemplo do roteiro semiestruturado usado na pesquisa:

Quadro 3 - Questões do roteiro semiestruturado

Categorias	Questões
Perfil socioeconômico	Idade, estado civil, grau de instrução, filiação, idade que iniciou no mercado de trabalho.
Compreender o contexto e ações empreendedoras realizadas pelas mulheres do município de Criciúma	<ol style="list-style-type: none"> 1. fatores que impulsionaram a abertura do empreendimento; participação econômica na família; 2. significado de bem-estar e sucesso profissional; definição de sonho/objetivo profissional; avaliação dos desafios da atividade empreendedora; 3. influência do grau de instrução no desempenho empreendedor; 4. senso de liberdade para empreender; nível de autoconfiança para comandar o negócio; características empreendedoras; 5. reconhecimento familiar e apoio; conciliação das responsabilidades do lar com a função empreendedora; participação nas decisões dos projetos familiares e no negócio.

Fonte: Elaborado pelo autor (2018). De acordo com Malhotra (2002)

3.5 PLANO DE ANÁLISE

A análise dos resultados foi utilizada a abordagem qualitativa, tendo como base o estudo de Lakatos e Marconi (2001) que depois de desempenhar os dados e atingir os resultados, o seguinte passo é de averiguá-los, para aprimorá-los, e, por fim, incluir à pesquisa. Os autores ainda declaram que, ao analisar os dados obtidos, o pesquisador consegue ainda mais detalhes metódicos sobre a pesquisa, assim conseguindo ainda mais dar respostas perceptíveis sobre os questionamentos e pressupostos elaborados perante a pesquisa.

Foram digitadas as 15 entrevistas, foram lidas e selecionadas destacando trechos das falas das empresárias que estavam ligados aos objetivos da pesquisa. O procedimento de análise dos dados foi a análise categorial de Yin (2016), que propõe o procedimento de compilar, decompor, recompor, interpretar e concluir.

Este procedimento fez-se necessário para assim a pesquisadora compreender as razões pelas quais as mulheres optaram por abrir o próprio negócio. É considerado a parte da análise mais trabalhosa, pelo fato de requerer combinação das ideias e leituras assim tirando o que não foi falado em cada entrevista.

4 ANÁLISE DOS DADOS DA PESQUISA

Neste capítulo será apresentado o contexto e ações empreendedoras realizadas pelas mulheres do município de Criciúma, obtidos através da coleta de dados da pesquisa por meio de entrevistas com um roteiro semiestruturado.

Na próxima seção será apresentado o perfil das entrevistadas, bem como as razões que impulsionaram as mulheres em abrir o próprio negócio.

4.1 CARACTERIZAÇÃO DAS ENTREVISTADAS

As entrevistadas foram identificadas como ENT I, ENT II, ENT III (...) para assim garantir o anonimato delas mesmas e a identificação de cada uma no decorrer do trabalho.

Quadro 4 - Caracterização das entrevistadas

Entrevistadas	Ano nascimento	Idade	Estado civil	Filiação (nº de filhos)	Grau de instrução	Tipo de Negócio que comanda?	Tempo do negócio no mercado?
ENT I	1958	60	Casada	3	Superior incompleto	Loja de colchões	32 anos
ENT II	1983	35	Casada	1	Superior completo	Lanchonete	7 anos
ENT III	1966	52	Divorciada	2	Superior completo	Escritório de Advocacia	7 anos
ENT IV	1995	23	Noiva	-	Superior completo	Estética	4 anos
ENT V	1987	31	Casada	3	Cursando superior	Loja de cama, mesa e banho	2 anos
ENT VI	1974	44	Viúva	1	Superior completo	Loja de aluguel de roupas	3 anos
ENT VII	1975	43	Solteira	-	Superior completo	Loja de cosméticos	4 anos
ENT VIII	1983	35	Solteira	-	Superior incompleto	Escritório de Design de roupas	3 anos
ENT IX	1995	23	Solteira	-	Superior completo	Design gráfico	3 anos
ENT X	1983	35	Casada	3	Fundamental incompleto	Loja de roupas fem. e masc.	5 anos

Entrevistadas	Ano nascimento	Idade	Estado civil	Filiação (nº de filhos)	Grau de instrução	Tipo de Negócio que comanda?	Tempo do negócio no mercado?
ENT XI	1979	39	Casada	2	Pósgraduada	Treinamento e desenvolvimento de pessoal	1 ano 6 meses
ENT XII	1991	27	Casada	2	Superior incompleto	Estética	1 ano
ENT XIII	1978	40	Casada	2	Superior completo	Loja de móveis para escritório	1 ano
ENT XIV	1978	40	Companheira	3	Superior completo	Estética	8 anos
ENT XV	1983	35	Casada	1	Técnico completo	Salão de beleza	13 anos

Fonte: dados obtidos na pesquisa.

Foram entrevistadas 15 mulheres empresárias na cidade de Criciúma. Do contingente de entrevistadas a faixa etária variou entre 23 a 60 anos. Com relação à estado civil, ocorreu um predomínio na categoria de casadas totalizando 7(sete). Quanto ao grau de instrução houve predominância no superior completo (8 (oito) entrevistadas).

Pode-se observar que as entrevistadas iniciaram as atividades no mercado de trabalho muito cedo. Dentre as funções apresentadas incluem 3 (três) faxineiras, 7 (sete) atendentes, 3 (três) babás, 1 (uma) vendedoras e 1 (uma) auxiliar administrativa.

Essa realidade explica que a entrada das mulheres no mercado de trabalho deu-se para que pudessem estar auxiliando na renda da família. A entrevistada 03 relata: “[...] meu pai sempre teve restaurante. Então eu sempre ajudei eles e eu comecei muito novinha eu tinha os meus 15 anos [...]” (ENT. 03) [grifo nosso]. Já a entrevistada 06 destaca: “[...] eu iniciei bem cedo na verdade, porque a minha mãe sempre precisou de ajuda, então antes dos 14 anos eu já comecei a trabalhar. [...]”. (ENT. 06) [grifo nosso].

4.2 O PERFIL DAS MULHERES EMPREENDEDORAS ENTREVISTADAS

Nesta seção será apresentado o perfil das mulheres empreendedoras

entrevistadas do município de Criciúma, SC. Como forma de facilitar a análise dos dados, a partir dos conteúdos obtidos a partir das entrevistas realizadas, foram

estruturadas algumas categorias de análises que foram classificadas, conforme a análise categorial de Yin (2017) em 4 (quatro) níveis, conforme seguem:

Quadro 5 - Categorias de análise referente ao perfil das mulheres empreendedoras de Criciúma, SC

Categoria I	Categoria II	Categoria III	Categoria IV
Abertura e manutenção do negócio	Fatores que levaram a abrir o próprio negócio:	Pela liberdade	Desilusão de vínculo empregatício
			Não ter patrão
			Autonomia limitada quando se é empregado
			Autonomia limitada quando se é empregado
			Fazer aquilo que gosta
			Pela liberdade e paixão pelo que faz
		Necessidade de ajustar a rotina da família	
		Pela vontade de ter o próprio negócio.	Pela oportunidade
	Influência para abrir o próprio negócio:	Família	Influência indireta pela família
			Ficar mais tempo com a família
		Financeira	Foi em busca em melhor salário
		Oportunidade de Mercado	Oportunidade de abrir o próprio negócio
		Realização de sonho	Necessidade de ir mais além das limitações, crescer
			Vocação e gostar do que faz
	Não querer ter stress com patrão		
	Formas de manutenção do negócio ativo no mercado:	Neste momento preciso de ajuda de terceiros	Segmento industrial em crise
			Recorreu à empréstimos de terceiros
		No começo precisou de ajuda, porém ao longo do tempo conquistou autonomia.	Recorreu as economias próprias quando foi necessário ampliar o negócio
			Venda de veículo próprio
		Recursos próprios	Capital de giro
		Rendimentos das vendas	
	Ações para melhorar o desempenho do negócio;	Eventos	Sempre buscando participar de eventos
			Formação especializada
		No momento não faço nada	Já investiu em cursos, palestras mais no momento não estar participando
			Tem foco em outro objetivo
		Internet	Procura autoajuda na internet, leituras e estar fazendo graduação
			Foco na área que não é especialista
Procura autoajuda na internet, leituras			
Tem cursos disponibilizados por uma instituição que presta serviços			

Cursos, grupos focados na mesma área

Continua,

Continua. Quadro 5 - Categorias de análise referente ao perfil das mulheres empreendedoras de Criciúma, SC

Categoria IV	Categoria III	Categoria II	Categoria I	
Autonomia Financeira	Contribuição em percentual na renda da família.	Não tem outra renda	Se mantem apenas com a renda da empresa	
		Segmento industrial em crise	Não contribui em casa	
		Tem outra renda além da empresa	Tem auxílio de outra renda	
	Nível de dependência da renda da família.	Sempre ajudou em casa	Auxilia em casa ajudando o marido	50% divide as despesas de casa com o marido
		Teve momentos que dependeu de alguém	Nunca dependeu sempre ajudou em casa	Dependeu de alguém
	Avaliação da situação financeira como empresária com relação a outras mulheres assalariadas;	Melhor que das assalariadas	Bem gratificante	Bem-sucedida
		Acredita que depende de organização	Depende da adaptação de cada uma pessoa.	
		Por questão de crise avalia que estar na mesma situação	Situação financeira igual a assalariada	
	Atuação nas tomadas de decisões	Participação nas decisões na casa/ família	100%.	Mora com os dois filhos apenas
			90%	Mora sozinha
80%			É solteira e a mãe e gestora do lar	
70%			Divide a participação das decisões com os membros da família.	
50%			Divide a participação nas decisões com o marido	
Não soube responder			Mora com os pais e não ajuda com despesas	
Comportamento frente a situações que		Analisa antes de tomar qualquer decisão	Tem que pensar, analisar e avaliar	Tenta resolver da melhor forma possível
				Tem empatia

	requerem tomada de decisão.		Antes agia por impulso agora para e pensa
			Tenta se livrar o mais rápido possível do problema
		Converso com alguém	Tem que pensar, analisar, avaliar pede opiniões de pessoas de fora

Continua,

Continua. Quadro 5 - Categorias de análise referente ao perfil das mulheres empreendedoras de Criciúma, SC

Categoria IV	Categoria III	Categoria II	Categoria I	
Atuação nas tomadas de decisões	Reações quando precisa tomar uma decisão	No começo dá aquele baque depois fico tranquila	Destaca que se estar passando por essa situação é só para se fortalecer	
			Como estar com uma estética mais as vezes dá uma insegurança, mas depois logo vem o retorno	
			Se desespera no começo mais logo vem a força de vontade de sair da situação difícil	
			Se desespera no começo mais logo vem a força de vontade de sair da situação difícil sem mostrar para as pessoas que está preocupada	
			No começo já chorou bastante mais agora resolve da melhor forma possível	
			Depende do estado de espírito, se considera explosiva	
		Estudo, analiso		Primeiro pensa e estuda qual a melhor forma possível de resolver
				Não reclama e avalia a situação que estar passando para tomar qualquer decisão
				Avalia a melhor forma possível de resolver a situação
		Não faz nada		Se tem uma coisa que me faz ficar quieta, estagnada é diante de uma situação assim
Sou bem ansiosa mais fico bem atenta		Tem sonhos e se nos sonhos dar alguma coisa errada tenta fazer diferente para que dê certo		
Auto percepção condução negócio próprio	Sentimento na condução de um negócio próprio;	Auto realização	Muito bem realizada por estar fazendo o que gosta	
			Não depende de outras pessoas para tomar as decisões	
			Muito bem realizada por conseguir chegar onde queria	
		Desafiador		Desafiador por ser mulher
				Tem o marido por trás para dar suporte nessa questão de liderar
Tranquilo		Muita responsabilidade porque tem pessoas que depende dela		
			Acredita que tem foi educada para ser líder	

	Misto de prazer e sofrimento	Prazeroso por não ter ninguém mandando e sofrimento por medo de não dar certo
--	------------------------------	---

Continua, Continua. Quadro 5 - Categorias de análise referente ao perfil das mulheres empreendedoras de Criciúma, SC

Categoria IV	Categoria III	Categoria II	Categoria I
Auto percepção na condução do negócio próprio	Desafios como mulher na gestão de um negócio próprio;	Aprendizado	Adquirir conhecimentos aprender.
		Machismo	Destaca que funcionários e fornecedores não acreditam na capacidade das mulheres
			Machismo por parte de empresários e até juizes
			Tomar decisões perante as pessoas, se impor
			Preconceito por ser mulher
		Financeiro	Cobrança a minha maior dificuldade
			Destaca como maior desafio a parte financeira
		Família	Tem como maior desafio a aceitação da família
		Emoção	Destaca como maior desafio lidar com a emoção e deixar o coração de lado
Rotatividade de func.	Conciliar a equipe que tem sem rotatividade.		
Mercado	Destaca como maior desafio se manter no mercado		
Envolvimento social	Participação em entidades direcionadas fortalecimento do negócio	Não participa	Não participa por falta de convites
			Nessas entidades não tem nada dentro da sua área
			Destaca que por conta da correria do dia não conseguiu participar
			Tirou todas as parcerias que tinha na empresa porque não tem certeza se ainda vá ficar no país
		Participo	Já fez cursos dentro de algumas destas instituições
			Já deu palestras dentro de algumas instituições
			Gosta de participar de cursos e palestras
			Tem parcerias com algumas das instituições
		Pouca participação	Tem pouca participação por achar que no momento não precisa
			Ainda está estruturando o negócio e visa que neste momento tem outras prioridades
			Participou poucas vezes de palestras direcionadas a empreendedorismo

	Participação nas ações na comunidade, bairro ou município.		Tem parceria com um órgão mais participa pouco de palestras e cursos
			Já recebeu convites mais participou poucas palestras e cursos
		Lixo seletivo	Participa do lixo seletivo do prédio que mora
		Voltada para o social	Trabalha com crianças carentes junto com a igreja
			Participa de grupos de autoajuda para mulheres carentes
			Ajuda crianças carentes junto com a ABADEUS
			Ajuda famílias carentes do bairro
		Liderança no bairro	Era líder do bairro mais passou a liderança para outra pessoa, mas mesmo assim lidera de longe

Fonte: dados obtidos na pesquisa

4.1.1 Abertura e manutenção do negócio

Nesta seção será apresentado os argumentos das entrevistadas referentes as razões da abertura e manutenção do próprio negócio. Quando questionadas sobre os fatores que contribuíram para a abertura do próprio negócio, 2(dois) fatores tiveram destaques nas falas (a busca pela liberdade e pela vontade de ter o próprio negócio), porém 1(um) foi o que teve maior evidência, a busca pela liberdade.

Quadro 6 - Fatores que contribuíram para a abertura do próprio negócio.

Categoria III	Categoria II	Categoria I	Freq*.
Fatores que contribuíram para a abertura do próprio negócio.:	A busca pela liberdade	Desilusão de vínculo empregatício	1
		Não ter patrão	1
		Autonomia limitada quando se é empregado	3
		Fazer aquilo que gosta	8
		Necessidade de ajustar a rotina da família	3
	Pela vontade de ter o próprio negócio.	Pela oportunidade	2

Fonte: dados obtidos na pesquisa de campo.

*a frequência está relacionada ao número de vezes que o assunto se repetiu nas falas dos entrevistados.

Ao observar as falas das entrevistadas que deram ênfase na busca pela liberdade, foi possível perceber que 3(três) atributos ficaram relacionados entre si. A autonomia limitada quando se é empregado, desilusão do vínculo empregatício e não ter patrão.

A entrevistada 04 destaca a frustração da subordinação como um fator limitante da sua capacidade de contribuir para o negócio que estava vinculada. “[...] *Há eu acho que ser funcionária era ruim, tinha coisas que a gente quer fazer do nosso jeito que a gente acha que vai dar mais resultados, então eu acho que foi mais isso que eu fui abrir o meu próprio negócio [...]*” (ENT. 04) [grifo nosso]. Já a entrevistada 14 também destaca a existência da limitação de participação que existia quando era empregada. As coisas fantasiosas que mencionou estavam relacionadas as decisões e mudanças que seus líderes apresentavam à época, que nem sempre eram coerentes ou aplicáveis a realidade. É perceptível no discurso que a liberdade de fala era cerceada, o que gerava frustração e desconforto. “[...] *Na verdade na questão de ser dona de si [...] tinha muitas coisas fantasiosas que eu não concordava. Então tu eras obrigada a se conter porque tu eras funcionária. A liberdade que tu tens de ter o*

teu negócio e tu poder expressar e falar o certo e o errado tu ter as tuas escolhas [...]” (ENT. 14) [grifo nosso]. Esse argumento também é corroborado pela entrevistada 11 que a falta de abertura para contribuir no processo organizacional a fez optar pelo negócio próprio. “[...] O limite da gente não ter o poder de falar tudo para o pro ser humano, não podemos mostrar pra ele qual seria uma saída, então isso limitava muito, então tendo o meu negócio consigo ir além [...]” (ENT. 11) [grifo nosso].

Outro ponto de destaque nas entrevistas foi a busca pela realização pessoal de fazer o que de fato se gosta. Ao longo das falas o termo “fazer o que gosta” ficou em evidência 8(oito) vezes.

[...] A qualidade do trabalho, fazer aquilo que eu gosto, porque eu trabalho muito com a auto estima, então eu fazer o bem, eu atender sete horas da manhã porque eu quero atender não é porque alguém tá me obrigando então eu vou vir bem disposta. Se eu atender até dez ou nove horas da noite é porque eu quero fazer esse horário. Não é porque alguém tá mandando eu fazer. Então isso me deixa bem, porque trabalhar sendo empregado nunca me dei bem nessas coisas não. [...]. (ENT. 15) [grifo nosso].

A entrevistada 15 destaca que a satisfação de fazer o que gosta implica em trabalhar mais sem se sentir obrigada. Isso significa que a sombra da subordinação interfere no prazer do seu trabalho. As palavras obrigação e mandar tiveram significados respectivamente de subordinação e ordem, nas quais são expressadas pela entrevistada com conotação de desprazer. Nesta mesma linha de raciocínio a entrevistada 03 associa a liberdade à vontade de gerenciar o próprio negócio. Para ela, a paixão pelo que faz o impulsionou investir no seu próprio negócio, conforme destaca: “[...] por ter minha liberdade, vontade de gerir e eu sou apaixonada pelo que eu faço então acho que isso é o principal [...]” (ENT. 03) [grifo nosso].

Insta observar que a liberdade também foi associada por 3(três) entrevistadas pela necessidade de ajustar a rotina da família. A maternidade foi o fator principal para que as entrevistadas 01, 05 e 12 optassem por um trabalho que lhes dessem maior autonomia para gerenciar o seu tempo. “[...] eu ganhei o meu bebê, ia eu a bebê e a babá, ela já tinha 20 dias, já não podia ficar mais tanto tempo fora, porque eu tinha responsabilidades [...]” ENT. 12 [grifo nosso]. “[...] Acessibilidade de horários que tenho três filhos pequenos, tenho que levar na escola buscar e se eu fosse fichada não teria a disponibilidade de horários com relação a isso [...]” (ENT. 05) [grifo nosso].

A realização do um sonho de abrir o próprio negócio também foi destacado por 2(duas) entrevistadas – entrevistadas 02 e 13 – que atribuíram a oportunidade como o principal fator que contribuiu para serem empresárias. A entrevistada 13 destaca que sempre se dedicou muito à empresa do seu último patrão, logo surgiu a oportunidade de ser dona do próprio negócio. “[...] *não foi bem um motivo, nunca tive essa ambição, mas eu sempre toquei como sempre fosse minha, eu sempre me coloquei no lugar do meu patrão [...]*” (ENT. 13) [grifo nosso]. Já a entrevistada 02 destaca que a ideia de ser patrão foi meio um toque de loucura, teve coragem e seguiu em frente. Frisou que o papel de empregador implica em assumir altas responsabilidades e dedicação ao trabalho. “[...] *Eu acho que a ideia de ter o próprio negócio, ser patrão, só que não é tão fácil assim. Hoje para se manter no mercado você precisa ter um toque de loucura vamos dizer assim, porque não é fácil assim, a gente se dedica muito ao trabalho. [...]*” (ENT. 02) [grifo nosso].

Ao serem questionadas sobre as principais influências para abrir o próprio negócio 4(quatro) fatores foram destacados como a família, área financeira, oportunidade de mercado e realização de sonho.

Quadro 7 - Influência para abrir o próprio negócio.

Categoria III	Categoria II	Categoria I	Freq*.
Influência para abrir o próprio negócio:	Família	Influência indireta pela família	2
		Ficar mais tempo com a família	4
	Financeira	Busca por melhores salários	1
	Pessoas conhecidas	Patrão	1
		Amiga	1
		Proposta de compra de um negócio em andamento	1
	Realização de sonho	Necessidade de ir mais além das limitações, crescer	2
		Vocação e gostar do que faz	2
		Não querer ter stress com patrão	1

Fonte: dados obtidos na pesquisa de campo.

*a frequência está relacionada ao número de vezes que o assunto se repetiu nas falas dos entrevistados.

Ao observar as falas a influência da família e a necessidade de ficar mais tempo com a família foram atributos relevantes apresentados pelas entrevistadas.

Para a entrevistada 14 a mãe foi a maior incentivadora para a abertura do próprio negócio. Para ela, nos tempos de sua mãe sempre era mais difícil, pois a mulher à época tinha as obrigações do lar como a principal função, sendo que o tempo

passou e o seu desejo de ser empreendedora ficou para trás, porém incentiva os filhos para buscarem a sua autonomia por meio de um negócio próprio.

[...] Na verdade da minha mãe, a minha mãe é muito empreendedora, a mãe desde que ela se entende por gente ela quis ter o negócio próprio, só que naquela época a mãe nasceu em 1949, naquela época as coisas eram muito difícil principalmente para mulher, porque a mulher servia só pra ter filhos e cuidar de marido e cuidar de casa, Deus o livre da mulher, então a mãe nunca pode realizar o seu desejo. Então ela pôs no coração da gente, então ela é a minha maior incentivadora [...]. (ENT. 14)

Já a entrevistada 12 destaca que o esposo a incentivou na abertura do próprio negócio para que ela pudesse ajustar à sua rotina profissional às da família. Segundo ela, após a maternidade foi necessário modificar a sua rotina devido as responsabilidades maternas.

[...] Foi por livre espontânea pressão do meu marido, eu trabalhava viajando, eu trabalhava viajando nas estéticas e eu ganhei bebê, já não podia ficar tanto tempo fora, porque eu tinha responsabilidades, daí foi onde meu marido disse que agora é a hora de tu abrir teu próprio negócio. [...] (ENT. 12) [grifo nosso].

A entrevistada 15 também atribuiu ao esposo o incentivo para abrir o próprio negócio. Esse apoio foi um reforço para ajuda-la a realizar o sonho de fazer aquilo que gosta. Neste caso, o cônjuge assumiu algumas responsabilidades do lar, para apoiar a esposa na finalização de um curso e assim conseguir realizar o seu sonho. “[...] Meu esposo ele sempre me apoiou, ele sempre deixou de fazer as coisas pra ele pra que eu pudesse fazer, tipo tinha um curso em Laguna eu ia ele sempre ficou com meu menino, ele sempre me ajudou sempre acreditou em mim [...]” (ENT. 15) [grifo nosso].

A busca por melhores oportunidades de renda para melhorar a condição financeira foi um fator elencado pela entrevistada 08. Para ela, quando trabalhava de empregada nunca conseguia uma remuneração que se sentisse valorizada. Cansada dessa condição, criou coragem e optou em abrir o próprio negócio como forma de alcançar a autonomia financeira e se sentir mais valorizada profissionalmente. “[...] Eu trabalhei em várias empresas só que não chegava no valor do salário, não chegava no valor que eu gostaria que chegasse e ninguém valoriza. [...] Então pensei, vou abrir

minha própria empresa para eu conseguir futuramente ter um salário melhor [...]
(ENT. 08) [grifo nosso].

As pessoas conhecidas também foram influenciadoras para abrir o negócio próprio. A entrevistada 02 recebeu uma proposta para comprar uma lanchonete, a entrevistada 05 foi influenciada por uma amiga e a entrevistada 13 foi influenciada pelo seu ex patrão. Em todas as três situações as entrevistadas foram impulsionadas por outras pessoas que acreditavam no potencial de cada uma. A entrevistada 02 acreditou na proposta de abrir a lanchonete e decidiu sair do próprio emprego para se desafiar num negócio que ela se identifica fazer. Já a entrevistada 05, a amiga foi fundamental para lhe convencer em sair da modalidade autônoma para uma realidade mais profissional. A entrevistada 13 recebeu créditos de confiança do seu ex patrão, em que facilitou a venda do seu negócio para que a colaboradora pudesse assumir com mais segurança. Segundo a entrevistada 13, até o presente momento seu ex patrão ainda lhe dá suporte quando precisa.

Quadro 8 - Falas das entrevistadas sobre os influenciadores em abrir o negócio próprio.

Entrevistada 02	Entrevistada 05	Entrevistada 13
[...] Agente recebeu a proposta para tocar <u>uma lanchonete em Araranguá</u> . A partir de lá larguei meu emprego, larguei tudo e a partir desse momento a gente trabalha só com lanches [...] (ENT. 02) [grifo nosso]	[...] Eu já trabalhava de autônoma e <u>uma amiga minha me influenciou</u> . [...] Assim facilitaria o meu negócio, foi ela me que ajudou e influenciou para abrir meu próprio negócio. [...] (ENT. 05) [grifo nosso]	[...] Eu trabalhei 16 ano nesta empresa sendo <u>que o proprietário já tinha feito a proposta pra mim comprar a loja</u> , sendo que eu não me sentia preparada, talvez eu entendesse que não era o momento, então eu neguei duas vezes, no começo desse ano ele disse não você eu não vou fechar você vai comprar, eu vou fazer de um jeito que vai dar certo e vou ficar do teu lado, então <u>além dele ter me vendido ele vem me dando todo o suporte</u> . (ENT. 13) [grifo nosso]

Fonte: dados obtidos na pesquisa de campo.

O sonho de ser independente e buscar fazer o que gosta foi ressaltado como outro fator que influenciou na abertura do próprio negócio. Para a entrevistada 10 é algo que vem da alma, “[...] na verdade não tive influência de ninguém, foi uma coisa que vem alma, aquela vontade de fazer o que gosta. [...]” (ENT. 10) [grifo nosso], já a entrevistada 06, “[...] na verdade eu sempre gostei, eu amo costurar, eu amo fazer,

botar a mão na massa, então eu já trabalhava no ateliê, daí apareceu a proposta da minha ex-chefe que ela queria vender, ela fez uma proposta boa [...] (ENT. 06) [grifo nosso].

Quando questionadas sobre as formas de manutenção do negócio ativo no mercado, foi possível perceber que 1(uma) entrevistada precisou da ajuda de terceiros, 7(sete) entrevistadas no começo precisaram de ajuda, porém ao longo do tempo conquistaram autonomia e 7(entrevistadas) se mantêm com recursos próprios.

Ficou evidente que a maioria das entrevistadas necessitaram no início da atividade empreendedora de recursos próprios. A crise econômica é um fator que influenciou diretamente no desempenho destes empreendimentos como mencionou a entrevistada 08 *“[...] olha nesse exato momento está bem complicado o ramo da confecção, de vez enquanto eu preciso colocar alguma coisa meu, do meu pai ou do meu irmão mais novo. [...]”* (ENT. 08) [grifo nosso]. Já as entrevistadas 06, 10 e 15 tiveram que recorrer a empréstimos de terceiros para manter o negócio em funcionamento no início das atividades, porém ao longo do tempo conseguiram se manter com recursos próprios. *“[...] No momento que eu abri precisei de um apoio, precisei de um empréstimo para abrir, então hoje a gente está andando com as próprias pernas. [...]”* (ENT. 06) [grifo nosso].

As entrevistadas 04 e 12 utilizaram das suas próprias economias como forma de ampliar o negócio, porém afirmaram que o mesmo se mantém atualmente com recursos próprios. Já a entrevistada 11 precisou vender o próprio veículo para investir no negócio que precisava de ampliação e manutenção. *“[...] Hoje como eu ampliei precisei pegar ajuda, mas estou sempre me pagando, a ajuda que eu peguei foi minha mesmo, mas ele se paga sozinho, não preciso de ajuda de bancos essas coisas nunca peguei. [...]”* (ENT. 04) [grifo nosso].

Insta observar que 8(oito) entrevistadas se utilizam de recursos próprios para realizarem a manutenção do negócio ativo no mercado. As entrevistadas 02,05,07 e 09 possuem capital de giro para fazerem os investimentos, já as entrevistadas 01, 03, 13 e 14 utilizam o rendimento das vendas para reinvestir no próprio negócio.

Quadro 9 - Formas de manutenção do negócio ativo no mercado.

Categoria III	Categoria II	Categoria I	Freq*.
---------------	--------------	-------------	--------

Formas de manutenção do negócio ativo no mercado:	Neste momento preciso de ajuda de terceiros	Segmento industrial em crise	1
	No começo precisou de ajuda, porém ao longo do tempo conquistou autonomia.	Recorreu à empréstimos de terceiros	3
		Recorreu as economias próprias quando foi necessário ampliar o negócio	2
		Venda de veículo próprio	1
	Recursos próprios	Capital de giro	4
		Rendimentos das vendas	4

Fonte: dados obtidos na pesquisa de campo.

*a frequência está relacionada ao número de vezes que o assunto se repetiu nas falas dos entrevistados.

Quando questionadas sobre as ações que utilizam para melhorar o desempenho do negócio as respostas se dividiram e alternativas como: participação em eventos, formação especializada, cursos pela internet e nenhum investimento.

Quadro 10 - Ações para melhorar o desempenho do negócio.

Categoria III	Categoria II	Categoria I	Freq*.
Ações para melhorar o desempenho do negócio;	Eventos	Sempre buscando participar de eventos	1
	Formação especializada	Fez formação em coaching	1
	No momento não faço nada	Já investiu em cursos, palestras mais no momento não estar participando	3
		Tem foco em outro objetivo	1
	Internet	Procura autoajuda na internet, leituras e estar fazendo graduação	1
		Procura autoajuda na internet, leituras	5
		Foco na área que não é especialista	2
		Tem cursos disponibilizados por uma instituição que presta serviços	1
		Cursos, grupos focados na mesma área	1

Fonte: dados obtidos na pesquisa de campo.

*a frequência está relacionada ao número de vezes que o assunto se repetiu nas falas dos entrevistados.

A internet como um recurso de busca por novos conhecimentos foi muito citada pelas entrevistadas, além da leitura de livros e a formação no ensino superior. A entrevistada 06 afirma “[...] eu procuro muito na internet auto ajuda, como liderar, leio livros, a faculdade está me ajudando muito que eu tenho disciplina para isso, se eu tivesse feito essa faculdade antes e fosse abrir o meu negócio agora muitas coisas eu ia mudar mudaria muitas coisas. [...]” (ENT.06) [grifo nosso]. A formação superior desta entrevistada chama a atenção, pois a mesma reitera que se tivesse ingressado no ensino superior antes de abrir o negócio próprio, talvez fizesse as coisas de forma

diferente. A entrevistada 09 também tem um comportamento semelhante ao da entrevistada 06, para ela: “[...] *Adoro ler livros, dizem que é auto ajuda mais acho que é psicologia aplicada, sempre que estou trabalhando deixo vídeos de palestrantes motivacionais rolando no YouTube enquanto eu trabalho, mesmo quando eu não estou fazendo cursos eu estou indo atrás de coisas que vão me auxiliar como pessoa e profissional. [...]*” ENT. 09 [grifo nosso].

Outras estratégias como eventos e formação especializada foram adotadas pelas entrevistadas 01 e 03. Para a entrevistada 01 “[...] *eu tô sempre procurando participar de eventos de palestras diferentes, hoje em dia as redes sócias, tudo está nas nossas mãos, eu aprendo muito com meus filhos agora também meus filhos agora são todos adultos e aí eles começam a dar aulas pra agente [...]*” (ENT. 01) [grifo nosso]. Essa prática é diferente das entrevistadas 04 e 10 que destacaram que já investiram na busca de novos conhecimentos no passado, porém atualmente não estão investindo em nada. A entrevistada 10 alega que o tempo é curto para participar de cursos e palestras, mesmo recebendo estímulo e convites da CDL. “[...] *Na prática mesmo. Eu até recebo bastante ofertas de curso e palestras pela CDL, mas não participo, mas como meu tempo é curto, às vezes, eu sinto até falta por eu não poder fazer essas palestras porque muitas vezes essas palestras são grátis pra mim, e me ajudaria bastante e muitas vezes eu não faço. [...]*” (ENT. 10) [grifo nosso].

4.1.2 Autonomia Financeira

Nesta seção será apresentado os argumentos das entrevistadas referente a autonomia financeira. Para análise da contribuição em termos percentuais na renda da família pode-se observar que as respostas se dividiram entre: se mantém apenas com a renda da empresa, não contribui em casa, tem auxílio de outra renda, auxilia em casa ajudando o cônjuge e divide as despesas com o cônjuge em 50%.

Quadro 11 - Contribuição em percentual na renda da família.

Categoria III	Categoria II	Categoria I	Freq.*
Contribuição em percentual na renda da família.	Não tem outra renda	Se mantém apenas com a renda da empresa	6
	Segmento industrial em crise	Não contribui em casa	2

Tem outra renda além da empresa	Tem auxílio de outra renda	1
	Auxilia em casa ajudando o marido	4
	50% divide as despesas de casa com o marido	2

Fonte: dados obtidos na pesquisa de campo.

*a frequência está relacionada ao número de vezes que o assunto se repetiu nas falas dos entrevistados.

A dependência exclusivamente da renda da empresa foi o argumento mais citado (6 (seis) vezes) entre as entrevistadas como afirma a entrevistada 03 “[...] Toda a renda do escritório é destinada para as despesas e o restante eu tiro como prólabore. [...]” (ENT. 03) [grifo nosso]. A entrevistada 14 relata “[...] Como eu sou viúva é 100 %, porque eu sou pai e mãe. Eu pago a faculdade do filho agora ele ta trabalhando também daí ele paga a metade, só que o resto é comigo. [...]” (ENT. 14) [grifo nosso]. É perceptível nestes discursos que o negócio, comandado por esse contingente de entrevistadas, é capaz de manter a renda da família inteira.

Há outra parcela das entrevistadas que não conseguem sobreviver com a renda da empresa. A entrevistada 06 possui outra renda e utiliza 50% dos rendimentos da empresa para investir na sua vida pessoal “[...] 50%. Porque eu tenho um outro salário já, então eu não vivo só daqui eu tenho uma outra renda. Então eu tiro 50% do que eu recebo daqui eu invisto na minha vida pessoal. [...]” (ENT. 06) [grifo nosso]. A entrevistada 05 utiliza 25% da renda da empresa para repor as mercadorias de estoque e o restante dos rendimentos do negócio utiliza para pagar os custos da família conforme destaca, “[...] 25%, eu reponho as mercadorias que foram vendidas e depois pago uma conta de água, energia e faço algumas compras para dentro de casa. [...]” (ENT. 05) [grifo nosso]. Já no discurso da entrevistada 11 fica evidente que o esposo ainda é o responsável por prover o maior rendimento financeiro da família. A entrevistada relata que fica sob sua responsabilidade 40% dos custos familiares. Mesmo tendo uma parcela menor, percebe-se nas falas dessa entrevistada que a mulher, mesmo em menor proporção, tem uma participação significativa em manter o padrão de vida melhor para a família.

[...] Digamos que hoje falando em percentuais talvez o meu marido supra 60% e eu 40%, mais porque a gente separou, é algumas questões, ele cuida das despesas da casa e eu cuido das despesas das nossas filhas, na manutenção do meu negócio e dos nossos objetivos de lazer por exemplo passeio, viagens ou alguns outros bens que a gente as vezes almeja, então a gente separa as rendas nesses sentidos, então ele se organiza bastante com as despesas de casa e eu me organizo com essas coisas, nosso lazer

, viagens , passeios , cursos , sustentar a empresa , sustentar o colégio das meninas , essas coisas. [...]” (ENT. 11) [grifo nosso].

Em consonância com a realidade da entrevistada 11, a entrevistada 13 destaca que 50% nas despesas da casa são divididas com o marido e que os filhos também trabalham assim ajudam já com as despesas pessoais deles. “[...] Hoje 50 % , porque todo mundo trabalha, meu marido mantém a casa com 50% e o outro 50% sou eu, mas independente disso , os meus filhos também já estão trabalhando e cada um tem a sua renda, então já ta começando a ajudar essa parte que a gente tinha comprar roupa e tal. [...]” (ENT. 13) [grifo nosso]. Vale evidenciar que nesta família a cultura de dividir responsabilidades igualitárias entre os membros são visíveis. Os pais dividem proporcionalmente (50%) os custos da casa, bem como os filhos já assumiram a responsabilidade pelos custos pessoais.

Um fato que chamou a atenção foi o discurso da entrevistada 09. Segundo ela, o negócio ainda não se mantém sozinho devido à falta de administração, pois não tem a rotina de monitorar suas receitas e despesas. Para ela, “[...] na minha renda familiar eu vou te ser bem sincera, até hoje eu não sei quantos que eu ganho, não tenho ideia de quantos que eu ganho, eu não administro nada, eu só vou. [...]” (ENT. 09) [grifo nosso]. Parece notória a falta de conhecimento sobre o desempenho do negócio, pois quando afirma “eu não administro nada, eu só vou”, demonstra a falta de clareza e visão estratégica e profissional do seu empreendimento. Diferentemente da entrevistada 09, a entrevistada 08 destaca que a crise financeira afetou no desempenho do negócio, fazendo com que as reservas dos anos anteriores, a família está utilizando para manter o negócio em andamento e também o sustento familiar. “[...] Hoje 0%, porque eu tô iniciando, batalhando pra gente conseguir manter, 2018 pra nós nesses últimos três meses foi o pior, onde assim a gente não conseguiu sobrar nada, os outros anos sobraram daí esse dinheiro agente estar usando agora em 2018. [...]” (ENT. 08) [grifo nosso].

Ao serem questionadas sobre o nível de dependência da renda da família, 10 (dez) empresárias relataram que nunca dependeram de alguém que sempre ajudaram em casa, porém outras 05 (cinco) relataram que já teve momentos que dependeram de ajuda de alguém.

Quadro 12 - Nível de dependência da renda da família.

Categoria III	Categoria II	Categoria I	Freq.*
Nível de dependência da renda da família.	Sempre ajudou em casa	Nunca dependeu sempre ajudou em casa	10
	Teve momentos que dependeu de alguém	Dependeu de alguém	5

Fonte: dados obtidos na pesquisa de campo.

*a frequência está relacionada ao número de vezes que o assunto se repetiu nas falas dos entrevistados.

Pode-se observar nas falas que a maioria das mulheres sempre foram independentes e nunca precisaram de ajuda, ademais sempre contribuíram com a renda da família, como relata a entrevistada 06 “[...] sempre contribui. Comecei a trabalhar com 14 anos eu ia pra ajudar a minha mãe, depois casei continuei igual. Sempre ajudei, sempre. [...]” (ENT. 06) [nosso grifo]. A entrevistada 14 diz que só dependeu de alguém quando era criança, porque até quando estava estudando havia feito um acordo com a empresa que trabalhava e ficou recebendo o seguro desemprego para custear suas despesas pessoais.

[...] Eu graças a Deus só dependi de alguém quando eu era pequena, porque mesmo quando eu casei com meu falecido marido, eu aproveitei aquele momento que eu não estava trabalhando que me mudei de Criciúma para Araranguá, fiz acordo com a empresa que eu estava trabalhando eu aproveitei aquele momento que eu não estava trabalhando para estudar, mas assim que eu me formei já comecei a trabalhar. [...]” (ENT. 14) [nosso grifo].

As entrevistadas 04, 05, 11 e 12 revelam que já dependeram de alguém em algum momento da sua vida. A entrevistada 05 denota que já dependeu do marido quando teve que abrir o próprio negócio, segundo ela, “[...] teve momentos que dependi de alguém, logo no início que abri a empresa vieram os boletos então dependi do auxílio do meu esposo para estar pagando eles. [...]” (ENT. 05) [grifo nosso]. A entrevistada 11 diz que no primeiro ano era 100% o marido que mantinha as despesas da família e não teve que tirar recursos do marido para manter a empresa, destacando a venda do carro próprio para ir se mantendo e que ainda utilizou desse recurso para se manter durante um tempo “[...] No primeiro ano, era 100 % do meu marido a renda, eu não tive que tirar recurso dele pra investir na minha empresa, mesmo com escassos recursos eu fui mantendo, por exemplo a venda do meu carro utilizo esse recurso pra mim manter durante um tempo, mas no primeiro ano, o recurso era só dele assim pra manter a casa, despesas, essas coisas. [...]” (ENT. 11) [grifo nosso].

A entrevistada 08 revela que ainda mora com os pais e que semanalmente eles lhe dão um dinheiro para ela não retirar nada da empresa. Segundo ela, [...] não, eu dependo dos meus pais, eu moro com eles, eu já dependo deles com a moradia, eles me dão alimentação, água luz ne, e semanalmente eles me dão um dinheiro para o meu pessoal. Para eu não tirar nada de dentro da empresa. [...]” (ENT. 08) [grifo nosso].

Quando questionadas sobre avaliação da situação financeira como empresária com relação a outras mulheres assalariadas, as respostas se dividiram em bem-sucedidas 09 (nove), 03 (três) descrevem a situação financeira como bem gratificante, 02 (duas) acreditam que dependem de organização da adaptação de cada uma pessoa e 01 (uma) diz que por conta da crise a situação financeira se iguala a das mulheres assalariadas.

Quadro 13 - Avaliação da situação financeira como empresária com relação a outras mulheres assalariadas.

Categoria III	Categoria II	Categoria I	Freq.*
Avaliação da situação financeira como empresária com relação a outras mulheres assalariadas;	Melhor que das assalariadas	Bem gratificante	3
		Bem-sucedida	9
	Acredita que depende de organização	Depende da adaptação de cada uma pessoa.	2
	Por questão de crise avalia que estar na mesma situação	Situação financeira igual a assalariada	1

Fonte: dados obtidos na pesquisa de campo.

*a frequência está relacionada ao número de vezes que o assunto se repetiu nas falas dos entrevistados.

Uma parcela significativa das mulheres entrevistadas (9 (nove) destacaram que se consideram bem-sucedidas financeiramente. A entrevistada 06 diz “[...] eu me sinto bem-sucedida agora em relações a outras eu vejo situações bem críticas, pessoas reclamando de crises tal mais eu não posso reclamar. [...]” (ENT. 03) [grifo nosso]. A entrevistada 05 tem como resposta que trabalha com vendas ela mesma faz o próprio salário, mas já teve momentos melhores “[...] Como eu trabalho com vendas eu faço meu salário, eu não dependo de um salário que uma empresa vai me pagar, eu já tive momentos melhores mais agora estou estável, pela situação financeira do nosso próprio Brasil. [...]” (ENT. 05) [grifo nosso]. A entrevistada 07 destaca que se sente privilegiada porque não depende financeiramente de ninguém. “[...] Eu posso te dizer que eu me sinto extremamente privilegiada, sou independente não dependo financeiramente de absolutamente de ninguém, simplesmente dependo do meu

trabalho. Consigo me sustentar tranquilamente, consigo pagar as minhas contas tudo certinho. [...]” ENT.07 [grifo nosso].

A entrevistada 06 acredita que depende da organização e da adaptação de cada pessoa *“[...] a questão do negócio próprio eu acho que a questão financeira não vai influenciar nisso, eu acho que tu podes está trabalhando, mas tu vai ter o teu salário, tu vai conseguir se adaptar dentro do que tu estás ganhando. [...]” (ENT.06) [grifo nosso].* Por questão da crise a entrevistada 08 se iguala na mesma condição das mulheres assalariadas e destaca: *“[...] Nesse exato momento eu acho que nós estamos iguais, eu hoje com a minha empresa eu mantenho a minha empresa e eu com esse dinheiro que os meus pais me dão eu consigo me manter, então eu acho que eu estou igual, eu acabo tirando as minhas contas da minha empresa e o meu pessoal é meu pessoal. [...]” (ENT. 08) [grifo nosso].* Quando questionada a entrevistada 09 ela revela que não sabe quanto que ganha, então se considera uma pessoa bem controlada e evita gastar porque economiza *“[...] eu sou bem controlada, como eu não sei quantos que eu ganho eu evito gastar ao máximo, eu economizo bastante. Eu não considero que eu ganho para esbanjar eu ainda estou neste no momento. [...]” (ENT. 09) [grifo nosso].*

Diante dos argumentos supracitados, é possível perceber que 12 mulheres se reconhecem em condições melhores que as mulheres assalariadas. O que justifica esse argumento é que 9 (nove) mulheres se reconheceram como bem-sucedidas e 3(três) como sendo algo gratificante, que no entender da pesquisadora, o termo bem-sucedido e gratificante, neste caso, possui a mesma conotação. Insta observar outros termos que ficaram em evidência nos discursos que possuem relação com a autoestima e perseverança nos propósitos pessoais, como: eu não posso reclamar, me sinto extremamente privilegiada, sou independente não dependo financeiramente de absolutamente de ninguém, correr atrás da coisa para fazer acontecer.

4.1.3 Atuação nas tomadas de decisões

Para análise da atuação nas tomadas de decisões relacionada a participação nas decisões na casa/ família pode-se observar que as respostas se dividiram em aquelas que participam 100% das decisões da família porque estão

sozinhas no comando do lar e aquelas que participam parcialmente das decisões porque moram com familiares que possuem poder de decisão.

Quadro 14 - Participação nas decisões na casa/ família.

Categoria III	Categoria II	Categoria I	Freq.*
Participação nas decisões na casa/ família	100%.	Mora com os dois filhos apenas	1
		Mora sozinha	2
		É solteira e a mãe e gestora do lar	1
	90%	Divide a participação das decisões com os membros da família.	3
	80%		1
	70%		1
	50%	Divide a participação nas decisões com o marido	4
	Não soube responder	Mora com os pais e não ajuda com despesas	1

Fonte: dados obtidos na pesquisa de campo.

*a frequência está relacionada ao número de vezes que o assunto se repetiu nas falas dos entrevistados.

Aquelas (entrevistadas 01, 02 ,13 e 15) que dividem 50% da participação nas tomadas de decisões da casa/família com o marido, atribuem essa autonomia à parcela de contribuição no pagamento das despesas do lar, conforme destacam as entrevistadas 13 e 15. “[...] agente divide as despesas em 50% meu e 50 % dele. Eu sou casada a 24 anos, então tenho um marido bem legal, um marido bem parceiro, então a gente sempre se impõe as coisas. [...]” (ENT. 13) [grifo nosso]. A entrevistada 15 diz que agora escuta mais o marido e que entram em acordo “[...] 50% dois, a gente entra em um acordo, mas eu falo eu quero isso, vamos decidir vamos pensar, daí ele que uma outra coisa não vamos pensar, vamos fluir, hoje eu escuto mais o meu esposo porque antes eu não escutava tá, eu pintava e bordava e mandava, hoje agora não eu já escuto mais a opinião dele, vamos mais pelas decisões dele mais antes não eu que decidia. [...]” (ENT. 15) [grifo nosso].

As entrevistadas cujas decisões dependem exclusivamente delas se diferem das outras entrevistadas porque moram sozinhas, ou dividem espaço com filhos de menor idade, ou ainda não oficializaram matrimônio. A entrevistada 07 diz que finalmente ninguém opina “[...] 100% eu, ninguém opina, finalmente eu, eu moro sozinha. [...]” (ENT. 07) [grifo nosso]. Já a entrevistada 14 “[...] 100%, mamãe aqui manda em tudo, não tem essa. [...]” ENT. 14 (ENT. 07) [grifo nosso]. A entrevistada 04 revela que conversa com o noivo mais ela que decide “[...] Na verdade é só eu e meu noivo, então tudo, tudo que eu vou fazer eu converso com ele, da mesma forma se ele

quer fazer a gente sempre tá conversando e a gente sempre faz tudo junto, acho que 100%. [...] (ENT. 04) [grifo nosso].

As entrevistadas 05, 10 e 11 destacam que tudo tem que passar por ela e tudo tem que ter o aval da mesma nas decisões da casa. A entrevistada 11 diz que faz o “meio de campo” “[...] Quase 90%, é digamos que compartilhamos e dividimos com o esposo, mas bastante coisa sou eu. Não é que eu decido, mas faço o meio de campo. [...]” (ENT. 11) [grifo nosso].

A entrevistada 06 revela que mora com o filho de 19 (dezenove) anos e que oportuniza espaço para ele opinar, porém quem decide é ela.

[...] Na minha casa hoje é 80% porque eu sou viúva. Claro que tem o meu filho, mas não é 50 porque meu filho tem 19 anos, tudo que ele vai fazer e tudo que eu pretendo fazer até aqui do ateliê eu comento com ele, sobre minha vida pessoal ou uma viagem, eu sou o homem e a mulher de casa, eu que decido tudo, o que tem que comprar, finanças tudo não é fácil mais conseguimos. [...] (ENT. 06) [grifo nosso].

As entrevistadas 08 e 09 não tem participação na decisão da casa, pois moram com os pais e são solteiras. A entrevistada 09 relata que a mãe é gestora do lar e o pai só concorda “[...] na minha casa não, a minha mãe é a gestora da casa meu pai só concorda, ela que comanda tudo. [...]” (ENT. 09) [grifo nosso].

Ao serem questionadas sobre os comportamentos relacionados a situações que requerem tomada de decisão, a maioria (14 entrevistadas) destacou que analisa as situações antes de tomar qualquer decisão, somente 1(uma) entrevistada fez menção que consulta outra pessoa para decidir o que fazer.

Quadro 15 - Comportamento frente a situações que requerem tomada de decisão.

Categoria III	Categoria II	Categoria I	Freq.*
Comportamento frente a situações que requerem tomada de decisão.	Analisa antes de tomar qualquer decisão	Tem que pensar, analisar e avaliar	9
		Tenta resolver da melhor forma possível	1
		Tem empatia	1
		Antes agia por impulso agora para e pensa	2
		Tenta se livrar o mais rápido possível do problema	1
	Converso com alguém	Tem que pensar, analisar, avaliar pede opiniões de pessoas de fora	1

Fonte: dados obtidos na pesquisa de campo.

*a frequência está relacionada ao número de vezes que o assunto se repetiu nas falas dos entrevistados.

Na categoria de comportamento frente a situações que requerem tomadas de decisão relacionadas ao negócio ou pessoais 09 (nove) entrevistadas relatam que tem que analisar, pensar e avaliar antes que tomar decisões sejam elas relacionadas ao negócio ou a pessoais. As entrevistadas 02 e 07 possuem perfis similares na tomada de decisão. Observam, analisam as alternativas antes de agir, pesam os prós e os contras e decidem pela alternativa que geram menores riscos para elas e para o negócio em si. Esses perfis comportamentais demonstram o uso da cautela no processo de tomada de decisão. Talvez, esse perfil esteja relacionado ao papel exercido pelas mulheres que tendem a serem mais sensíveis, o que gera maior insegurança no momento de tomada de decisão. O discurso da entrevistada 02 reafirma essa possibilidade: “[...] eu sempre tento pensar qual seria a melhor forma para tentar resolver um problema, antes de eu tentar resolver já pensei quinhentas mil alternativas para resolver o problema. [...]” (ENT. 02) [grifo nosso]. “[...] Procuro sempre entender em que território eu estou pisando, se o território vale a pena procurar estudar bastante ele, vê os prós e os contras se for viável e se realmente vale a pena ne, ai eu decido e ai eu mergulho mesmo e coloco a alma, se eu não poder colocar a alma daí eu nem me envolvo. [...]” (ENT. 07) [grifo nosso]. Já a entrevistada 10 demonstra certa objetividade na tomada de decisão pela consciência de ter que assumir os riscos sozinha. “[...] eu tento resolver da melhor forma possível, quando cabe a mim tomar aquela decisão eu tomo sozinha e faço, que eu estou vendo que não é muito errada tomo eu mesma aquela decisão e sempre consigo meus objetivos. [...]” (ENT. 10) [grifo nosso].

Já a entrevistada 14 relata que procura se colocar no lugar da outra pessoa deixando o senso empático prevalecer no processo de tomada de decisão. É perceptível o senso de ganha-ganha no ato de uma negociação e o uso da análise para não incorrer em erros, dado o seu alto senso crítico. “[...] quando eu vou tomar uma decisão seja relacionada algum dos meus filhos, ou namorado, ou seja com a minha mãe eu sempre tento me colocar como se eu fosse a outra pessoa. Então seja na família ou no meu negócio eu analiso muito. No meu negócio eu sou muito mais crítica. [...]” (ENT. 14) [grifo nosso].

Duas entrevistadas se destacaram (05 e 08) quando revelaram que no passado tomavam decisões precipitadas e agiam sem pensar. Por conta dos

fracassos que tiveram, perceberam que deveriam modificar a postura para acertar mais. A entrevistada 05 relata, “[...] antigamente eu agia mais por impulso hoje não, eu paro e penso e vejo se se vai dar certo ou não. E se não der certo pelo menos eu pensei e tentei, e se não der certo por esse lado tento procurar um recurso por outro lado. [...]” (ENT. 05) [grifo nosso]. “[...] já tomei muitas decisões precipitadas mais agora eu paro e penso muito bem antes de tomar qualquer decisão. [...]” (ENT. 08) [grifo nosso].

Outro ponto digno de nota é a afirmação da entrevistada 09 relata que tenta se livrar o mais rápido possível do problema e analisa bastante os prós e os contras. Insta destacar que essa é aquela empresária que não utiliza a gestão de recursos ao seu favor, quando questionada em momentos anteriores destacou que não possui a prática de controlar seus custos e somente vai na empresa para fazer e trabalhar. Neste sentido, fica evidente na fala da mesma que busca se livrar do problema. “[...] Depende da decisão, eu quero me livrar o quanto antes dos problemas, eu busco analisar bastante os prós os contras, se o negócio é viável. [...]” (ENT. 09) [grifo nosso]. De outra forma, a entrevistada 04 diz que pede opiniões para alguma pessoa de fora do seu negócio como forma de assegurar que está no caminho certo. “[...] Eu sempre converso com alguém antes, sempre dou uma perguntada antes pra alguém pra ver se tá certo assim, nem que seja uma pessoa da área ou não, mas eu sempre dou uma perguntada. [...]” (ENT. 04) [grifo nosso].

Diante dos aspectos supracitados, ficou evidente que as entrevistadas, na grande maioria, utilizam da opinião de outras pessoas para legitimar a decisão. Por um lado, a prática demonstra-se positiva, pois permite que a decisão seja avaliada de outros ângulos. Por outro lado, percebe-se a insegurança por parte da maioria das entrevistas em enxergar as variáveis de risco inerentes ao negócio, faltando-lhes a postura mais racional frente ao processo decisório.

Consciente da importância de um comportamento racional no processo decisório, foi questionado às entrevistadas sobre como reagem nas situações que requerem uma decisão.

Quadro 16 - Reações quando precisa tomar uma decisão.

Categoria III	Categoria II	Categoria I	Freq.*	
Reações quando tomar situação estética maior as vezes	Destaca que situação é só para se 1	se estar passando por essa 1 precisa fortalecer uma decisão Como estar com uma		
		dá uma insegurança, mas depois logo vem o retorno		
		Se desespera no começo mais logo vem a força de vontade de sair da situação difícil baque	1	
	No começo 1 dá aquele depois fico tranquila de vontade de sair da situação difícil sem	1 dá aquele depois fico tranquila de vontade de sair da situação difícil sem	Se desespera no começo mais logo vem a força	
			mostrar para as pessoas que está preocupada No começo já chorou bastante mais agora da melhor forma possível	3 resolve
			Depende do estado de espírito, se considera	1 explosiva
	Estudo, Não passando para	Não reclama e avalia a situação que estar para tomar qualquer decisão	Primeiro pensa e estuda qual a melhor forma 1 possível de resolver	1 analiso
			Avalia a melhor forma possível de resolver a Se tem uma coisa que me faz ficar quieta,	3 situação 1
	Não faz nada		estagnada é diante de uma situação assim	
	Sou bem 1 ansiosa mais coisa fico bem atenta		Tem sonhos e se nos sonhos dar alguma errada tenta fazer diferente para que dê certo	

Fonte: dados obtidos na pesquisa de campo.

*a frequência está relacionada ao número de vezes que o assunto se repetiu nas falas dos entrevistados.

As entrevistadas 02, 09 e 10 revelam que no começo já chorou bastante mais que agora já consegui resolver da melhor forma possível. “[...] No começo eu já chorei muito, já me desesperei bastante, mas não adianta, vamos tentar a melhor forma possível, não adianta se descabelar, não adianta se desesperar porque o problema está ali e tem que ser resolvido. [...]” (ENT 02) [grifo nosso]. A entrevistada 01 relata que já chorou bastante assim mas que também não adianta, pois o problema tem que ser resolvido e está passando por aquela situação é para ficar mais forte “[...] Eu acho que por agente ter um ser maior que é Deus, não deu isso não deu aquilo é porque não era pra ser eu confio muito nisso, eu não reajo bah fico decepcionada não, não era pra ser eu acho que de repente tem um caminho melhor, fico tranquila, talvez na hora de aquele coisa mais depois não era pra ser isso. [...]” (ENT. 01) [grifo nosso].

A entrevistada 04 revela que com o aumento do negócio se sente meio insegura, pois as contas aumentaram e ela teve que recorrer as economias que havia guardado, porém pára e pensa que logo vem o retorno “[...] Às vezes dá uma balançada, mais a gente pensa como era antes, porque eu comecei uma estética

muito pequena, agora como eu estou me mudando eu tive conta muito alta, por mais que eu peguei dinheiro meu, mas eu sempre penso né bah mais é tão bom depois que tá tudo montado, tudo certinho que começa a voltar o dinheiro. [...]” (ENT. 04) [grifo nosso].

Preocupação e desespero por conta da situação financeira do Brasil a entrevistada 05 diz que sente, mas com persistência e equilíbrio consegue chegar onde almeja “[...] a gente fica desesperada, principalmente com essa situação financeira, que a gente teve uma queda muito grande, mas nada que com um pouco de equilíbrio e com persistência agente não cheque aonde agente quer. [...]” (ENT. 05) [grifo nosso]. Já as entrevistadas 06 e 15 ficam preocupadas, e destacam: “[...] Fico com medo no início, da aquele baque, aí eu paro penso, as vezes fico desesperada mas nessa hora eu não sou muito de mostrar para a pessoa que estou desesperada, eu ponho os meus pés no chão e penso hoje estar assim mais eu sei que amanhã vai mudar. [...]” (ENT. 06) [grifo nosso]. “[...] Eu sonho muito com as coisas que eu tenho que fazer, o que eu vou fazer ou eu acabo sonhando que não deu certo e no fim não dá certo, eu sonho que eu me atrasei e por fim eu me atraso, Quando eu sonho e dar errado eu fico bem antenada enquanto a horários, no que eu vou falar, mas eu sou bem ansiosa. [...]” (ENT. 15) [grifo nosso].

As entrevistadas 03, 07 e 08 revelaram que avaliam a melhor forma possível de resolver a situação. “[...] Vou estudar o que seria melhor, o que seria desafiador para mim os desafios mim impulsiona meu dia a dia. [...]” (ENT. 03) [grifo nosso]. A entrevistada 03 diz que os desafios a impulsionam. Ao contrário da entrevistada 03, a entrevistada 14 descreve que quando vem uma situação difícil e desafiadora ela não consegue fazer nada, fica quieta, estagnada “[...] geralmente quando é uma coisa difícil que eu não sei o que fazer eu não faço nada. Se eu to com algum problema um desafio na minha vida eu não faço nada até ter certeza do passo que eu vou dar. Eu fico parada, se tem uma coisa que me faz ficar quieta, estagnada é diante de uma situação assim. Daí eu para porque fora disso eu sou elétrica. [...]” (ENT. 14) [grifo nosso].

Ao observar os discursos das 15 entrevistadas, a maioria demonstrou ansiedade, preocupação, insegurança e fragilidade no processo decisório. Essa evidência está alinhada as afirmações quando foram questionadas sobre a

dependência na tomada de decisão, cuja maioria evidenciou que dependem de outras pessoas para lhes garantir maior segurança nas decisões. Com cautela alta e insegurança é o perfil predominante das entrevistadas no que se refere ao processo decisório.

4.1.4 Autopercepção na condução do negócio próprio

Nesta seção será apresentado os argumentos das entrevistadas referentes ao sentimento na condução de um negócio próprio.

Quadro 1 - Quadro 17 - Sentimento na condução de um negócio próprio.

Categoria III	Categoria II	Categoria I	Freq.*
Sentimento na condução de um negócio próprio;	Auto realização	Muito bem realizada por estar fazendo o que gosta	4
		Não depende de outras pessoas para tomar as decisões	3
		Muito bem realizada por conseguir chegar onde queria	2
	Desafiador	Desafiador por ser mulher	2
		Tem o marido por trás para dar suporte nessa questão de liderar	1
		Muita responsabilidade porque tem pessoas que depende dela	1
	Tranquilo	Acredita que foi educada para ser líder	1
	Misto de prazer e sofrimento	Prazeroso por não ter ninguém mandando e sofrimento por medo de não dar certo	1

Fonte: dados obtidos na pesquisa de campo.

*a frequência está relacionada ao número de vezes que o assunto se repetiu nas falas dos entrevistados.

No sentimento de auto realização destacou 09 (nove) entrevistadas sendo que 04 (quatro) se sentem muito bem realizadas por estarem fazendo o que gostam. A entrevistada 01 destaca que mesmo com sessenta anos sente que tem que fazer mais coisas, que está perto do aposento, porém não quer parar e ficar de “braços cruzados” “[...] *Eu me sinto muito bem, realizada, eu tô com sessenta anos mas parece que eu tenho que fazer muito mais ainda, já vou até me aposentar, mas não é que vou me aposentar que vou cruzar os braços não, eu não quero ficar parada. [...]*” (ENT. 01) [grifo nosso]. Assim confirmando a fala da entrevistada 11 que quando se faz o que se ama, se faz muito melhor “[...] *realizada totalmente, é que não tem preço você fazer o que você ama de todo o seu coração, ver o olho das pessoas que te procuram sair*

brilhando, sair melhor do que quando chegaram porque é o que eu amo , então quando a gente ama o que faz , a gente faz muito melhor do que a gente fazia em outro qualquer momento, por mais que a gente seja um profissional , cuidadoso, dedicado, quando a gente ama o que a gente faz, a gente faz de todo coração e se não tivesse moeda de troca no mundo , que não existisse dinheiro, continuaria fazendo a mesma coisa que eu faço. [...]” (ENT. 11) [grifo nosso].

Desafiado por ser mulher foi o destaque de 02 (duas) entrevistadas, que atribuíram a uma sociedade machista os enfrentamentos que precisam lidar todos os dias. A entrevistada 02 e a 13 mencionaram: *“[...] olha eu acho que é desafiador, porque hoje infelizmente vivemos em um mundo machista. eu passo por isso direto no meu estabelecimento. [...]”* (ENT. 02) [grifo nosso]. A entrevistada 13 corrobora com o que a entrevistada 02 falou *“[...] desafiador, até por ser mulher, eu vi na época que tipo eu fui abri contas nos bancos, primeiras coisas que os gerentes perguntavam era, tu não tens sócio? E falava sócio no termo masculino. Não quero sócio e nem o meu marido vai ser sócio. A loja é minha, a empresa é minha e o credito tem que ser meu. [...]”* (ENT. 13) [grifo nosso].

A entrevistada 12 revelou que depende muito do seu esposo para conduzir o negócio. Segundo ela, o comportamento sensitivo de mais tem prejudicado o seu desempenho, dando abertura para o cônjuge conduzir o negócio quando há necessidade de lidar com situações mais críticas. *“[...] Então nesse aqui eu tenho que ti dizer que eu me sinto bem ruim tá, então quem trabalha isso aqui por traz de mim, é o meu marido, tanto é que a gente tem que conversar alguma coisa muito séria, ele tem que ta sempre junto , porque eu não consigo, eu sou muito coração sabe, ate tu aprender que nem tudo é verdade , nossa eu levei muito na cara. [...]”* (ENT. 12) [grifo nosso].

A entrevistada 15 relata que a alta responsabilidade inerente ao negócio o torna desafiador. Relata que com a mudança de papéis de empregada para empregadora, não há horário para encerrar as atividades, pois existem muitas pessoas que dependem dela. É notório o sentimento de responsabilidade nas falas da entrevistada 15: *“[...] É muita responsabilidade, e tem a diferença que as pessoas pensam ah eu vou trabalhar por conta porque eu me mando não, a gente tem que trabalhar e ter muita responsabilidade, não é tipo ah deu meu horário vou pegar”*

minhas coisas e vou embora, não tem que continuar, porque se não as pessoas vem e não voltam mais, então é uma sobrecarga muito grande, porque na verdade eu dependo da minha mão de obra, eu dependo da minha administração, eu tenho que atender muito bem, eu tenho que organizar tudo isso então eu tenho que fazer muitas funções pra uma só pessoa. [...]” (ENT. 15) [grifo nosso].

A entrevistada 04 acredita que foi educada para ser líder e que acha tranquilo estar na condução de um negócio próprio. “[...] eu acho que já veio da minha criação, eu consigo tocar tranquilamente. [...]” (ENT. 04) [grifo nosso]. Um misto de prazer e sofrimento foi citado 01 (uma) vez, pela entrevistada 07 que descreve o prazer por não ter ninguém mandando e sofrimento por medo de não dar certo

[...] Eu acho que é um misto de prazer e sofrimento. É prazeroso porque tu é dono do teu nariz, tu toma as tuas atitudes, tu faz as tuas coisas, tu não depende de ninguém do teu lado dando palpites, isso é muito bom, ninguém te cobrando, de sofrimento porque é preocupante, eu não posso abrir o meu negócio e daqui a pouco ele fechou, ai é frustrante, o sacrifício é, todos os meses as contas aparecem, tu não pode atrasar tu tens que dar uma jeito de pagar, o funcionário tu sabe que tem alguém que depende de ti. É a preocupação que todo mês é a mesma coisa e que tu tens que bancar, só que por outro lado é uma conquista. [...]” (ENT. 07) [grifo nosso].

Quando questionadas sobre os desafios da mulher em gerir um negócio próprio as respostas se dividiram em: aprendizado, machismo, financeiro, família, emoção, rotatividade dos funcionários e mercado.

Quadro 18 - Desafios como mulher na gestão de um negócio próprio.

Categoria III	Categoria II	Categoria I	Freq.*
Desafios como mulher na	Aprendizado	Adquirir conhecimentos aprender.	1
	Machismo	Destaca que funcionários e fornecedores não acreditam na capacidade das mulheres	1
gestão de um negócio próprio;		Machismo por parte de empresários e até juízes	1
		Tomar decisões perante as pessoas, se impor	1
		Preconceito por ser mulher	3
	Financeiro	Cobrança a minha maior dificuldade	1
		Destaca como maior desafio a parte financeira	2
	Não tenho desafio	Destaca que não tem desafios no setor de estética	1
	Família	Tem como maior desafio a aceitação da família	1
	Emoção	Destaca como maior desafio lidar com a emoção e deixar o coração de lado	1
	Rotatividade de funcionários	Conciliar a equipe que tem sem rotatividade.	1
	Mercado	Destaca como maior desafio se manter no mercado	1

Fonte: dados obtidos na pesquisa de campo.

*a frequência está relacionada ao número de vezes que o assunto se repetiu nas falas dos entrevistados.

O machismo foi o mais citado, pois está relacionado ao preconceito por serem mulheres, como relata a entrevistada 09 “[...] no começo o meu maior desafio foi na questão dos fornecedores e hoje eu vejo que não sei se é porque é no ramo do meu negócio, o fato de eu ser mulher é uma coisa que me auxilia. [...]” (ENT. 09) [grifo nosso]. A fala da entrevistada 09 está em consonância com a fala da entrevistada 07 que há preconceito por parte de fornecedores, por darem pouca credibilidade para a mulher “[...] O fato de assim, há é mulher. Preconceito, principalmente fornecedores homens que as vezes ainda tens que escutar umas piadinhas babacas porque eu já escutei, meio que um olhar desacreditado. E na liderança eu sou imediatista, eu sou muito acelerada digamos assim, o meu medo e de não conseguir ter a paciência pra entender que ninguém tem o meu ritmo, os ritmos são diferentes. [...]” (ENT. 07) [grifo nosso]. A entrevistada 02 relata que os funcionários e fornecedores não acreditam na capacidade das mulheres “[...] quando é uma mulher as pessoas, os funcionários vamos supor, já ficam assim bah uma mulher mandando em mim, as pessoas imaginam que patrão tem que ser do sexo masculino. [...]” (ENT. 02) [grifo nosso]. Já a entrevistada 03 relata que encontra machismo até por parte de juízes e empresários, que desacreditam que a mulher têm segurança para lidar com situações difíceis “[...] Como mulher tenho que ser bem segura no que estou fazendo porque não é fácil entrar, porque machismo impera tanto na área, não generalizando lógico mais notase assim em relação ao juiz como te trata e os empresários, então eu acho que uma das maiores dificuldades que eu tenho é machismo. [...]” (ENT. 03) [grifo nosso].

Tomar decisão, se impor até mesmo para os clientes quando desacreditam que uma mulher pode resolver algum problema é o desafio da entrevistada 06 que revela: “[...] Tomar as decisões perante as pessoas, tu se impor acho que isso é mais difícil mediante, as vezes até de clientes por ser mulher acha que por tu ser mulher tu não sabe se impor muito, as vezes vem clientes que querem conversar com meu irmão que é meu sócio e não querem conversar comigo, mas eu me imponho e digo não isso vai ser eu quem vai resolver. Machismo ainda tem. [...]” (ENT. 06) [grifo nosso].

Em relação a área, financeira as entrevistadas 05, 08 e 10 relatam ser o maior dos desafios. A entrevistada 05 diz que o processo de cobrança é onde sente maior dificuldade por destacar que não teve nenhum conhecimento na área, aprendeu

na prática. Como trabalha sozinha, tanto a área financeira, quanto a administrativa sente uma dificuldade no processo de cobrança “[...] meu maior desafio é na parte da cobrança, na área financeira, como eu não tive nenhum conhecimento na área eu tenho na prática, como eu trabalho sozinha eu que faço toda a administração da empresa, tanto na parte de compras, vendas e financeiro. [...]” (ENT. 05) [grifo nosso]. A entrevistada 08 fala que encerrar o mês pagando as contas sem ficar devendo nada e conseguir novos clientes é o “[...] meu maior desafio hoje e conseguir terminar o mês pagando minhas contar sem ficar devendo nada esse é o meu maior desafio, e claro desafios também estou para poder conseguir adquirir mais clientes. [...]” (ENT. 08) [grifo nosso]. Já a entrevistada 09 relata que querer uma coisa e não conseguir por conta de condições financeiras é o “[...] meu maior desafio querer uma coisa e não conseguir, exemplo eu quero colocar algo a mais na minha loja e muitas vezes não tenho condições financeiras pra colocar eu acho que isso é um desafio pra mim. [...]” (ENT 10) [grifo nosso].

Um trecho no discurso da entrevistada 11 revelou que o seu maior desafio foi a família. Relata que se vive em uma sociedade que valoriza boa formação técnica e profissional, excelentes empregos em uma excelente empresa, porém as pessoas não são treinadas para serem líderes e donas do próprio negócio: “[...] Às vezes claro que o primeiro percalço difere pra pessoa para pessoa, as vezes o primeiro percalço é aceitação da família, porque hoje a gente tem uma sociedade as vezes olhando muito pra formar bons empregados em várias instancias da sociedade, você tem que ser um bom empregado, trabalhando numa boa empresa e morrer até se aposentar na boa empresa, a gente não é treinado, nem ensinado pra ser um bom empreendedor e ter o seu negócio. Então o principal desafio é, primeiro a aceitação da família. [...]” (ENT. 11) [grifo nosso].

A entrevistada 12 destaca como maior desafio lidar com a emoção. “[...] Então é lidar com o coração, acho que é o mais difícil. Pois se não fosse isso, eu poderia estar bem melhor, mas ai eu fico com do das pessoas, ai não então faz assim aquilo e tal mas não consigo, eu sempre fui assim. [...]” (ENT. 12) [grifo nosso].

A rotatividade de pessoas implica no maior desafio da entrevistada 13. Por

ter assumido a empresa do seu antigo gestor, percebeu certas dificuldades de criar uma nova cultura para a sua gestão. Anteriormente o gestor tinha uma postura severa e autocrática, ela percebe que na sua gestão precisa ser diferente.

[...] Hoje é conciliar a equipe que a gente já tem, é sempre firme e forte. Porque a gente teve uma passagem de uma empresa para outra, uma rotatividade de pessoas, até porque era a gestão do meu diretor e meu diretor era uma pessoa de usar palavras mais severas que é uma palavra que cabe mais a ele, mais com todos os erros dele, eu aprendi, o que que eu não quero pra mim.[...] (ENT. 13) [grifo nosso].

4.1.5 Envolvimento social

O objetivo desta categoria é compreender como as entrevistadas se envolvem com a sociedade nas quais estão inseridas. Primeiramente buscou-se compreender o nível de participação das mesmas em atividades ou ações das entidades de classe que oferecem orientações e direcionamentos para o fortalecimento do negócio. Logo, foi-se um pouco mais além e buscou-se compreender como elas participam das ações na comunidade, bairro ou município.

Quadro 2 - Quadro 19 - Participação em entidades direcionadas fortalecimento do negócio.

Categoria III	Categoria II	Categoria I	Freq.*
Participação em entidades direcionadas fortalecimento do negócio	Não participa	Não participa por falta de convites	1
		Nessas entidades não tem nada dentro da sua área	1
		Destaca que por conta da correria do dia não conseguiu participar	2
		Tirou todas as parcerias que tinha na empresa porque não tem certeza se ainda vai ficar no país	1
	Participo	Já fez cursos dentro de algumas destas instituições	1
		Já deu palestras dentro de algumas instituições	1
		Gosta de participar de cursos e palestras	1
		Tem parcerias com algumas das instituições	1
	Pouca participação	Tem pouca participação por achar que no momento não precisa	1
		Ainda está estruturando o negócio e visa que neste momento tem outras prioridades	1
		Participou poucas vezes de palestras direcionadas a empreendedorismo	1
		Tem parceria com um órgão mais participa pouco de palestras e cursos	2
		Já recebeu convites mais participou poucas palestras e cursos	1

Fonte: dados obtidos na pesquisa de campo.

*a frequência está relacionada ao número de vezes que o assunto se repetiu nas falas dos entrevistados.

Ao observar as falas nota-se as opiniões ficaram distribuídas em não participa das ações e atividades das entidades 5(cinco) entrevistadas, participa com 4(quatro) entrevistadas e pouca participação com 6 (seis) entrevistadas.

Das entrevistadas que não participam, a entrevistada 02 destacou que nunca participou porque não recebeu convites para tal, a entrevistada 03 demonstrou pouco interesse alegando que não há muita oferta na sua área de atuação, as entrevistadas 05 e 15 destacaram a falta de tempo devido ao alto envolvimento que tem na gestão do negócio.

[...] Não tenho nenhum envolvimento com nenhum órgão desses, nunca tive convite para participar de alguma coisa. [...] (ENT 02) [grifo nosso].

[...] Nenhum, na minha área não tem muita, eu até vi junto a AOB formas, eu aplicava palestras de coaching mais nada da advocacia. [...] (ENT. 03) [grifo nosso].

[...] Nenhuma. Porque é tudo tão corrido, o dia a dia como eu faço várias funções ao mesmo tempo e ainda faço a faculdade que é um objetivo meu, então não deu tempo ainda de procurar essas entidades, então penso isso mais para o futuro. [...]” (ENT. 05) [grifo nosso].

Os discursos das entrevistadas 04, 09, 11 e 13 mostram que as mesmas participam de algumas dessas entidades seja em cursos dentro de algumas, dando palestras e parcerias nas instituições. As entrevistadas 04 e 11 relatam que gostam e fazem cursos “[...] eu já fiz cursos no Senac e já fiz alguma coisa no Sebrae. Volta e meia eu tô em Floripa, Porto Alegre Curitiba, vou muito assim onde eu acho que vai me agregar, pelo o que eu já estudei, porque tem muito cursinhos que às vezes tu paga e é tudo o que tu já vi na faculdade então eu vou pelo que eu vejo que é novidade, pelo o que eu vejo que há realmente aquilo ali eu nunca vi eu nunca estudei nada sobre, eu nunca li, então eu vou em busca. [...]” (ENT. 04) [grifo nosso]. “[...] Participo, gosto. ACIC, to sempre lá, ainda não sou sócia, mas to sempre lá participando de eventos, tem outros que eu sou sócia, to sempre participando, adoro isso porque esse incentivo gera crescimento pra nós quanto para a população em geral, também tenho um olhar bastante crítico, se aquilo que tá acontecendo tá dentro do que eu concordo, que é tranquilo é bom, eu absorvo e o que não , deixo passar e fica tudo bem. [...]” (ENT. 11) [grifo nosso]. Com ênfase na fala da entrevistada 11 pode-se perceber que

a mesma gosta de participar e acredita que essas instituições dão incentivos e ajudam no crescimento do empreendimento.

A entrevistada 09 expõe que já deu palestras dentro de algumas instituições “[...] Na Satc eles já me convidaram algumas vezes para palestrar e eu fiquei bem feliz, achei bem legal e eu acompanho o Sebrae e tem o AJE que é a Associação do Jovem Empreendedor daqui de Criciúma eles fazem uns eventos legais, eu costumo acompanhar bastante, as vezes a ACIC estar divulgando um curso legal eu costumo participar. [...]” (ENT. 09) [grifo nosso]. A entrevistada 13 relata “[...] Com a Satc. Eu tenho uma parceria bem grande com eles, desde do tempo da outra empresa eu sempre busquei estagiário lá, porque lá eles têm os cursos de designer de interiores, tive que escolher, tive que ficar com uma entidade só néh, mais por questão financeira mesmo. [...]” (ENT. 13) [grifo nosso].

Na categoria de pouca participação é possível observar que as justificativas ficaram relacionadas aos seguintes fatores: achar que no momento não precisa, ainda está estruturando o negócio e que neste momento tem outras prioridades, participou poucas vezes de palestras direcionadas a empreendedorismo, tem parceria com um órgão, porém participa pouco de palestras e cursos e já recebeu convites mais participou poucas palestras e cursos. A entrevistada 01 relata que não participa muito porque tem suporte dentro da própria empresa, mas não descarta a possibilidade de um dia precisar “[...] Eu não participo muito, eu frequento a ACIC, eu acho que a empresa dá todo o suporte, Mas na hora que eu precisar vou procurar sim. [...]” (ENT. 01) [grifo nosso]. Já a entrevistada 07 diz que o Sebrae é o único órgão que ela participa e que no momento tem outras prioridades, mas revela que quando a empresa estiver toda estruturada visa buscar outras entidades para fazer parcerias “[...] Sebrae é o único órgão hoje que procuro assim com bastante frequência, só. O restante que tu citou é algo que talvez mais a diante. O que me faz não buscar é porque eu ainda estou estruturando o meu negócio digamos assim, então eu tenho outras prioridades agora, quando estiver estruturadinho conforme estar dentro da minha cabeça ai sim eu vou lá para buscar, fazer parcerias ou ampliar, ir no plano de 60 dias da Unesc. [...]” (ENT. 07) [grifo nosso].

Quando questionadas sobre as participações nas ações na comunidade,

bairro ou município, as respostas distribuíram em alternativas como: teve destaque o nenhuma 09 (nove), voltada para o social 04 (quatro), liderança no bairro 01 (uma) e lixo seletivo 01 (uma).

Quadro 20 - Participação nas ações na comunidade, bairro ou município.

Categoria III	Categoria II	Categoria I	Freq.*	
Participação nas ações na comunidade, bairro ou município.	Lixo seletivo	Participa do lixo seletivo do prédio que mora	1	
	Nenhuma	Não tem participação na comunidade	9	
	Voltada para o social		Trabalha com crianças carentes junto com a igreja	1
			Participa de grupos de autoajuda para mulheres carentes	1
			Ajuda crianças carentes junto com a ABADEUS	1
			Ajuda famílias carentes do bairro	1
	Liderança no bairro	Era líder do bairro mais passou a liderança para outra pessoa, mas mesmo assim lidera de longe	1	

Fonte: dados obtidos na pesquisa de campo.

*a frequência está relacionada ao número de vezes que o assunto se repetiu nas falas dos entrevistados.

As entrevistadas 03, 12, 13 e 14 participam com ações voltadas para o social auxiliando e ajudando crianças carentes junto com a igreja e com a ABADEUS, grupos de autoajuda para mulheres carentes e ajuda famílias carentes do bairro “[...] Agente trabalha com crianças carentes, em uma igreja evangélica o pastor tem um projeto, então eu que fiz todo o registro deste projeto, quando eu consigo, a gente vai lá atender as crianças levamos uma palavra e também damos lanches, cuidam da casa, eu me envolvo. [...]” (ENT. 03) [grifo nosso]. A entrevistada 12 expõe que participa de grupos de autoajuda para mulheres carentes “[...] Tem algumas meninas que participam de um grupo que é de autoajuda tem meninas que participam do grupo que fazem bingo, fazem para as mulheres mais carentes que a gente sempre participa, ai tem as meninas daqui de trás tem os meninos daqui que pedem relacionada a faculdade, no meu bairro, vou te confessar que participo bem pouco, até porque fico bem pouco. [...]” (ENT. 12) [grifo nosso].

No trecho discurso da entrevistada 14 pode-se identificar que a mesma já participa de ações social com várias famílias, seja com cestas básicas, pagando alguma conta em atraso, mas também com auxílio de outras pessoas a sua volta.

[...] A minha ação é social a minha participação, totalmente voltada para o

social, eu ajudo a muito tempo várias famílias, com cestas básicas, pago uma energia atrasada, uma água, e sempre tendo ajuda, sempre tenho alguém que me ajuda, as minhas próprias clientes, a maioria delas são empresarias também e elas estão sempre me ajudando, mas todas no anonimato. [...] (ENT. 14) [grifo nosso].

A entrevistada 11 menciona que participava da liderança do bairro, porém que entregou a liderança decorrente do trabalho para outra mulher, porém ainda continua dentro do projeto. “[...] *Então, no meu bairro eu sempre participo frequentemente, até o ano passado, eu era uma das lideranças do bairro de instituição do bairro , eu coordenava, esse ano decorrentes a muitas atividades de trabalho , eu passei a coordenação para outras pessoas, mas de longe eu ainda ajudo na coordenação. Então participo. [...]*” (ENT. 11) [grifo nosso].

5 CONCLUSÃO

Com o decorrer da pesquisa pode-se perceber que atuação das mulheres no mercado de trabalho vem aumentando gradativamente ao longo dos anos, o avanço e conquistas nos direitos e a reestruturação da família são causas desse cenário.

Considerando o primeiro objetivo específico que consistia em conhecer o perfil da mulheres empresarias em Criciúma, pode-se perceber que do contingente de entrevistadas a faixa etária variou entre 23 a 60 anos, com relação à estado civil, ocorreu um predomínio na categoria de casadas, quanto ao grau de instrução houve predominância no superior completo, 14 das entrevistadas entraram no mercado de trabalho muito cedo, e, antes de abrirem seu próprio negócio, trabalhavam em outras empresas atribuída ao segmento ao seu negócio. O tempo do negócio do mercado variam entre 32 anos a 1 ano e 6 meses.

A partir do pressuposto de compreender as formas como as mulheres entrevistadas lidam com a abertura e manutenção do negócio foi possível constatar que com relação a dimensão econômica aconteceu vinculada a melhorar a renda da família e a realização de um sonho. Ao observar as entrevistadas deram ênfase na busca pela liberdade, atributos ficaram relacionados entre si, a autonomia limitada quando se é empregado, desilusão do vínculo empregatício e não ter patrão.

Mesmo com os progressos e avanços na sociedade, vários pontos de desigualdades podem ainda ser encontradas. Quanto aos desafios da mulher em gerir um negócio próprio não foi declarado nenhum desafio relativo à função empreendedora ou aos investimentos para aprimorar o negócio, as respostas se foram divididas em aprendizado, machismo, financeiro, família, emoção, rotatividade dos funcionários e mercado.

No que se diz respeito a autonomia financeira, pode-se observar que as empresárias se mantem apenas com a renda da empresa, não contribui em casa, tem auxilio de outra renda, auxilia em casa ajudando o marido e divide as despesas com o marido em 50%. A maioria das mulheres sempre foram independentes e nunca precisaram de ajuda e sempre contribuíram com a renda da família.

Notou-se que no que se refere a atuação nas tomadas de decisões fora

percebido que as que participam 100% das decisões da família porque estão sozinhas no comando do lar e aquelas que participam parcialmente das decisões porque moram com familiares que possuem poder de decisão.

No que tange a auto percepção na condução do próprio negócio, a auto realização foi a mais destacada sendo que algumas da entrevistadas se sentem muito bem realizadas por estarem fazendo o que gostam. Todas as empreendedoras fazem o seu trabalho por que gostam do que fazem, pela realização de ter o seu próprio negócio e pela flexibilidade de horário.

O nível de envolvimento social o último objetivo específico pode-se avaliar que as participações nas ações na comunidade, bairro ou município, nenhuma teve destaque, isso entende-se que as entrevistadas a maioria não participam em qualquer ação social, mas também obteve-se respostas de algumas que participam em ações voltada para o social, liderança no bairro e lixo seletivo.

Nesta perspectiva, este estudo possui insuficiências metodológicas, pois limitou-se a 15 empresarias da cidade de Criciúma não sendo possível propagar estas considerações.

Para os próximos trabalhos, sugere-se a realização da pesquisa com mais empresarias como forma de alcançar se as mulheres são influenciadas pelo empreendedorismo, para assim Compreender as formas como as entrevistadas lidam com a abertura e manutenção do negócio, a autonomia financeira, a atuação nas tomadas de decisões, a auto percepção na condução do negócio próprio e o nível de envolvimento social.

REFERÊNCIAS

- BARBOSA, Felipe Carvalhal, CARVALHO, Camila Fontes de, SIMÕES, Gessica Maria de Matos, TEIXEIRA, Rivanda Meira. **Empreendedorismo Feminino e Estilo de Gestão Feminina: Estudo de casos múltiplos com empreendedoras na cidade de Aracaju.** v.5, n. 2, p. 124-141, mai./ago., 2011.
- BARON, Robert; SHANE, Scott. **Empreendedorismo: Uma visão do processo.** São Paulo: Cengage Learning, 2007.
- CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino. **Metodologia científica.** São Paulo: Ed. Pearson, 2002.
- CHIZZOTTI, Antonio. **Pesquisa em ciências humanas e sociais.** 7. ed. São Paulo: Cortez, 2005.
- CRAMER, Luciane.; CAPPELLE, Monica Carvalho Alves; ANDRADE, Áurea Lucia; BRITO, Monzar José de. **Representações femininas da ação empreendedora: uma análise da trajetória das mulheres no mundo dos negócios.** Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas, v. 1, n. 1, p. 0-0, 2012.
- DEBASTIANE, Irio Roque. **EMPREENDEDORISMO: Relação entre motivação empreendedora, perfil empreendedor e desempenho organizacional.** Blumenau, 2003. (Dissertação de Pós-Graduação em Administração) - PPGAd do Centro de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Regional de Blumenau, 2003.
- DEGEN, Ronald Jean. **O EMPREENDEDOR: Fundamentos da iniciativa empresarial.** 8. ed. São Paulo: Pearson, 2005.
- DEL PINTO, Carlos Castilla. **A função de mulher.** ed. São Paulo: Martins Fontes, 1987.
- DOMINGOS, Guilherme Afif. **O CRESCIMENTO DO EMPREENDEDORISMO BRASILEIRO.** Disponível em: <<http://www.gazetadopovo.com.br/opiniao/artigos/ocrescimento-do-empreendedorismo-brasileiro-e5d/>>. Acesso em: 15 Maio. 2018
- DORNELAS, José Carlos Asis. **Empreendedorismo: Transformando Ideias em Negócios.** 2 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
- DORNELAS, Jose Carlos, **O brilho da ousadia.** Revista do empreendedor. Disponível em: <<http://www.empreendedor.com.br>>. Acesso em: 04 Julh. 2018.
- FATTURI, Karyne Carlos. **Análise histórica do empreendedorismo: estudo das principais características que definem um empreendedor de sucesso.** 2013. 45 f.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Engenharia de Produção) - Centro Universitário Estadual da Zona Oeste, Rio de Janeiro, 2013.

FERNANDES, Taize dos Santos, LOPES, Gisele Silveira Coelho, et al. **Dimensões do empoderamento feminino: Autonomia ou dependência?** v.23, n. 3, p. 391-413, jul./set., 2016.

FERREIRA, Suely da Silva, FRANZONI, Ana Bencdvenl, et al. **Empreendedorismo feminino: Um estudo fenomenológico.** v.5, n. 2, p. 06-13, abr./jun., 2015.

FERREIRA, Juliana Borges. **Empreendedorismo Feminino em Santa Catarina: Relações um estudo apartir de um relatório de mulheres participantesdo premio Sebrae.** 2012. 188 f. Dissertação (Mestrado Profissional em Administração) – Universidade do estado de Santa Catarina, Florianópolis, 2012.

GEM – GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil – 2015:** relatório nacional. Curitiba: IBPQ, 2015.

FRANKS, Linne. **O JEITO FEMININO DE FEMININO DE FAZER NEGÓCIOS: Semeando sustentabilidade e capacitação.** ed. São Paulo: Larousse, 2009.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 4 ed. São Paulo: Ed. Atlas, 2002.

GODOY, Arilda Shimidt. **Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades.** In: Revista de Administração de Empresas. São Paulo: v.35, n.2, p. 57-63, abril 1995.

GOUVÊA, Ana Beatriz Cautela Tvrzká.; SILVEIRA, Amelia.; MACHADO, Hilka Vier. **Mulheres Empreendedoras: Compreensões do Empreendedorismo e do Exercício do Papel Desempenhado por Homens e Mulheres em organizações.** Revista de Empreendimentos e Gestão de Pequenas Empresas, v.2, n.2, p. 32-54, 2013.

HISRICH, Robert; PETERS, Michael. **Empreendedorismo.** 5. ed. São Paulo: Bookman, 2004.

JAZAR, Fabíola Weinhardt .**CONSTITUIÇÃO DA SUBJETIVIDADE DA MULHER EMPREENDEDORA RURAL.** Curitiba,2015. (Dissertação de Pós-Graduação em Administração) Universidade Federal do Paraná, 2015.

KURATKO, Donald; HODGETTS, Richard. **Empreendedorismo: uma abordagem contemporânea.** 4. ed. São Paulo: Dryden, 1998.

KOCHE, José Carlos. **Fundamentos de Metodologia Científica.** 7. ed. Porto Alegre: Ed. Vozes, 2001.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos da metodologia científica**. 4 ed. São Paulo: Ed. Atlas, 2001.

LEVIN, J. Estatística aplicada a ciências humanas. São Paulo: Harbra, 1987.

LEVY, Gabriela. **O QUE É EMPREENDEDORISMO**: Da inspiração a prática
Disponível em:<<http://endeavor.org.br/tudo-sobre/empreendedorismo/>>. Acesso em: 15 Maio. 2018.

MACHADO, Hilka Vier. **Organizações**: O Processo de criação de empresas por mulheres. v.2, n. 2, p. 149, jul./dez., 2003.

MAIA, Tatiane Silva Tavares; MAIA, Fabricio Simplicio. **O Poder do batom**: Estratégias de empreendedoras de salão de beleza. v.16, n. 3, p. 45-60, jul./set., 2011.

MALHOTRA, Naresh. et al. **Introdução à pesquisa de marketing**. São Paulo: Prentice Hall, 2005.

MALHOTRA, Naresh. **Medindo o empoderamento das mulheres como uma variável no desenvolvimento internacional**. São Paulo; Prentice Hall 2002.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos da metodologia científica**. 4 ed. São Paulo: Ed. Atlas, 2010.

MARTINS, Cibele Barsalini; CRNKOVIC, Luciana Helena; PIZZINATTO, Nadia Kassouf; Maccari, Emerson Antonio. **Empreendedorismo Feminino**: Característica e perfil de gestão em pequenas e médias empresas. v.3, n. 2, p. 188-302, maio./ago., 2010.

MATTAR, Fauze Najib. **Pesquisa de Marketing**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

MELO, Auristela do Nascimento. **Empreendedorismo coletivo feminino**: o ofício das rendeiras de Ilha Grande no Piauí. 2013. 97 f. Dissertação (mestrado) Universidade de Fortaleza, 2013.

MICHEL, Maria Helena. **Metodologia e pesquisa científica em ciências sociais**. São Paulo: Atlas, 2015.

MINAYO, Maria Cecília de Souza; ASSIS, Simone Gonçalves de; SOUZA, Edinilsa Ramos de. **Avaliação por triangulação de métodos**: abordagem de programas sociais. Rio de Janeiro: Fiocruz, 2005.

MIRANDA, Cristina Maria Shmitt. **EMPREENDEDORISMO FEMININO NA**

UNIVERSIDADE REGIONAL DE BLUMENAU. 2007. (Dissertação de Pós Graduação em Administração) Universidade Regional de Blumenau, Blumenau, 2007.

MORETTIN, Luiz Gonzaga. **Estatística básica:** Probabilidade. 6. ed. São Paulo: Makron Books, 1994.

NAKASHIMA, Norio. **GESTÃO DO EMPREENDEDORISMO: COMO FONTE DE VANTAGEM COMPETITIVA.** São Paulo: EAESP/FGV, 2002. 95p. (Dissertação de Mestrado apresentada ao curso de Pós-Graduação MPA da EAESP/FGV, área de concentração: Mercadologia).

NETO, Francisco Sergio de Almeida. **Empreendedorismo Feminino:** O caso do setor salineiro. v.3, n. 2, p. 158-300, maio./ago., 2011.

NÚMERO DE MULHERES EM CARGOS DE LIDERANÇA TEM ALTA NO BRASIL. G1. Disponível em: <<http://g1.globo.com/economia/concursos-eemprego/noticia/2016/03/numero-de-mulheres-em-cargos-de-lideranca-tem-alta-nobrasil.html>>. Acesso em: 06 Mar. 2018.

O CENARIO DO EMPREENDEDORISMO FEMININO NO BRASIL. EXAME. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/negocios/o-cenario-do-empreendedorismofeminino-no-brasil>>. Acesso em: 17Maio. 2018.

OLIVIERA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Empreendedorismo:** Vocação, Capacitação e Atuação direcionadas para o plano de negócios. São Paulo: Atlas, 2014.

OLIVEIRA, Michele. **REDE MULHER EMPREENDEDORA.** Disponível em: <<http://https://exame.abril.com.br/pme/principais-desafios-mulheres-empreendedoras/>> Acesso em: 08 Maio 2018.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Planejamento Estratégicos:** Conceitos, Metodologia e Práticas. São Paulo. Atlas, 1999.

OLIVIERA, Rogildo. **RECANTO DAS LETRAS.** Disponível em: <<http://www.recantodasletras.com.br/>> Acesso em: 16 Maio 2018

OLIVEIRA, Silvio Luiz de. **Tratado de metodologia científica.** São Paulo: Thomson, 1999.

PRESENÇA DA MULHER NA LIDERANÇA FICOU MAIOR, MAS AINDA LONGE DO EQUILÍBRIO. Movimento mulher 360. Disponível

em:<<https://movimentomulher360.com.br/2018/02/presenca-mulher-lideranca-maiorlonge-equilibrio/>>. Acesso em: 06 Mar. 2018.

SERAFIM, Mauricio; BENDASSOLLI, Pedro. **Carreiras Anticoncepcionais**. RAE Eletrônica. V.S, nº 2, Maio/Junho.2006

SILVA, Gécica Cecília Carvalho da. **Espírito Empreendedor Feminino: Relações de gênero, informalidade e microcrédito no grande Recife**. 2007. 92 f. Dissertação (Pós Graduação em Sociologia) – Universidade Federal do Pernambuco, Recife, 2007.

SOUZA, Abel Correia de. **Atitudes dos Empreendedores de Empresas Incubadas: Influência das características comportamentais empreendedoras na capacidade de inovação**. 2016. 230 f. Dissertação (Desenvolvimento Socioeconômico) – Universidade do Extremo Sul Catarinense, Criciúma, 2016.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico**. São Paulo: Nova Cultura, 1997.

TANURI, Paula Torres. **Empreendedorismo e Família: Quando flexibilizar horários se torna uma sobrecarga para as mulheres**. 2014. 117 f. Dissertação (Mestrado) – Escola de Administração de Empresas de São Paulo, 2014.

TEIXEIRA, Rivanda Meira; BOMFIM, Lea Cristina Silva. **Empreendedorismo Feminino: Desafios enfrentados por empreendedoras na gestão de pequenos negócios no setor de turismo**. 2015. 69 f. Dissertação (Pensamentos contemporâneos em Administração) – Universidade Federal de Sergipe, Aracaju, 2015.

VERGA, Everton; SOARES, Luiz Fernando. **Empreendedorismo: evolução histórica, definições e abordagens**. Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas. Paraná: Maringá 2014.

WITTE, Aline et al. **Gestão em Empreendedorismo: Cadernos de Estudos em Administração**. Blumenau: Nova Letra, 2005.

FUNDAÇÃO OSWALDO CRUZ. Ministério da Saúde lança consulta pública sobre Caderneta do Idoso. 2014. Disponível em:<<https://ministériodasaude/>>. Acesso em: 11 fev. 2014.

Yin, Robert K. **Pesquisa Qualitativa do começo ao fim**. Porto Alegre: Editora Penso. (2016).

ZENGER, Jack; FOLKMA, Joseph. **6 ALAVANCAS DE LIDERANÇA**. Disponível em: <<http://www.grupo-pya.com/pt-br/producto/6-alavancas-de-lideranca/>> Acesso em: 16 Maio 2018.

