



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS EXATAS E SOCIAIS APLICADAS
CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO
CAMPUS VII – PATOS - PARAÍBA**

MARISA TOMAZ DA SILVA

**EMPREENDEDORISMO FEMININO NO CONTEXTO INFORMAL EM
PATOS - PB**

**Patos – PB
2022**

MARISA TOMAZ DA SILVA

**EMPREENDEDORISMO FEMININO NO CONTEXTO INFORMAL EM
PATOS - PB**

Monografia apresentada ao Curso de Bacharelado em Administração da Universidade Estadual da Paraíba, como requisito para obtenção do Grau de Bacharelada em Administração.

Orientadora: Prof^a. Dr^a Aretuza Candeia de Melo

**Patos – PB
2022**

É expressamente proibido a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano do trabalho.

S586e Silva, Marisa Tomaz da.
Empreendedorismo feminino no contexto informal em Patos - PB [manuscrito] / Marisa Tomaz da Silva. - 2022.
39 p. : il. colorido.

Digitado.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Ciências Exatas e Sociais Aplicadas, 2022.

"Orientação : Profa. Dra. Aretuza Candeia de Melo, Coordenação do Curso de Administração - CCEA."

1. Empreendedorismo. 2. Empreendedorismo feminino. 3. Informalidade. 4. Oportunidade. I. Título

21. ed. CDD 658.11

MARISA TOMAZ DA SILVA

**EMPREENDEDORISMO FEMININO NO CONTEXTO INFORMAL EM
PATOS - PB**

Monografia apresentada ao Curso de Bacharelado em Administração da Universidade Estadual da Paraíba, como requisito para obtenção do Grau de Bacharelada em Administração.

Aprovada em 09 de novembro de 2022.

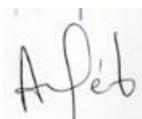
BANCA EXAMINADORA



Prof^ª. Dr^ª. Aretuza Candeia de Melo (UEPB)
Orientador



Prof^ª. Dr^ª Janine Vicente Dias
1^º Examinador



Prof^ª. MsC. Alana Candeia Melo
2^º Examinador

“Empreendedores são pessoas que têm a
habilidade de ver e avaliar oportunidades
de negócios; prover recursos necessários para
pô-los em vantagens, e iniciar a ação
apropriada para assegurar o sucesso”

Meredith, Nelson e Neck

AGRADECIMENTOS

Agradeço a *Deus*, por ter me dado forças nos momentos em que pensei em desistir de tudo. Ele sempre cuidou de mim, sou muito grata a Ele por ter chegado até aqui.

Agradeço ao meu pai *Sebastião Pereira da Silva*, por ter ajudado com seu tempo e dinheiro e por todo o incentivo e apoio, quando iniciei o Curso de Administração, sem ele eu não estaria aqui. E mesmo não estando mais entre nós, tenho certeza de que ele ficaria imensamente feliz em ver que conclui mais uma etapa da minha vida.

Ao meu amado *Teodósio Carducci Medeiros Guimarães*, que foi de grande ajuda nos dias mais difíceis que enfrentei. Obrigada por todo o apoio, incentivo e por suas pequenas orientações em alguns assuntos relacionados a minha pesquisa. Sou imensamente grata por seu amor e seu apoio.

A minha irmã *Vanessa Tomaz da Silva*, que foi minha alegria e meu incentivo nos dias em que eu achei que não conseguiria.

Agradeço imensamente a minha sogra *Maria de Fátima Oliveira Medeiros*, por seu incentivo e por todo o seu apoio.

Agradeço as minhas queridas amigas *Thays de Sousa Lira e Safira Vitória Gomes de Souza*, pela ajuda que me deram para conseguir realizar a pesquisa de campo e por todo o apoio e incentivos que me deram.

Agradeço a minha orientadora Prof^a Dr^a *Aretuza Candeia de Melo*, por sua dedicação, por ter confiado em mim, e por ter ajudado a encerrar esse ciclo que foi tão importante em minha vida.

Obrigada a Todos!

SILVA, M. TOMAZ DA. Empreendedorismo Feminino no Contexto Informal em Patos - PB. 2022. 39f. **Monografia de Graduação**. Curso de Bacharelado em Administração do Centro de Ciências Exatas e Sociais Aplicadas da Universidade Estadual da Paraíba. Campus VII. Patos-PB: UEPB, 2022.

RESUMO

Esta pesquisa apresentou os motivos que levam as mulheres a empreenderem informalmente, na Cidade de Patos-PB. Tem por objetivo identificar o perfil das empreendedoras, os problemas e os motivos que as levaram a iniciar um trabalho informal sob a visão das necessidades, oportunidades, impasses e desafios como meio de sobrevivência na Cidade de Patos. A metodologia consistiu na utilização do método quali-quantitativo, assim como da técnica exploratória. Foi realizada uma pesquisa de campo com 30 empreendedoras patoenses juntamente, por meio de um questionário elaborado na Plataforma do Google Forms, este foi aplicado entre os meses de maio a setembro de 2022. A aplicação do mesmo se deu de forma remota pela ferramenta WhatsApp (em decorrência da Covid-19) e de modo presencial. Os resultados foram gerados pelo Google Excel 2010, e posteriormente foi realizada a discussão do estudo. Após esta análise foi possível identificar que o número de mulheres que começaram a trabalhar por necessidade é equivalente as que começaram por oportunidade, sendo que a maioria das que começaram por necessidade tem filhos, trabalham em casa e não enfrentam dificuldades em conciliar o trabalho com a vida familiar. Conclui-se que a maioria das entrevistadas começou a trabalhar por necessidade e com relação as dificuldades, embora muitas, a maioria das mulheres relatou conseguir conciliar trabalho e vida familiar. Também foi observado que a maioria das empreendedoras acham seus negócios muito pequenos por isso ainda não formalizaram.

Palavras-chave: Empreendedoras. Trabalho. Informal. Necessidades. Oportunidades.

SILVA, M. TOMAZ DA. Female Entrepreneurship In The Informal Context In Patos - PB. 2022. 39f. **Graduation Monograph**. Bachelor's Degree in Administration at the Center for Applied Exact and Social Sciences of the State University of Paraíba. Campus VII. Patos-PB: UEPB, 2022.

ABSTRACT

This research presented the reasons that lead women to undertake informally, in the city of Patos-PB. Its objective is to identify the profile of the entrepreneurs, the problems and the reasons that led them to start informal work from the point of view of the needs, opportunities, impediments and challenges as a means of survival in the City of Patos. The methodology consisted of using the qualitative-quantitative method, as well as the exploratory technique. A field survey was carried out with 30 female entrepreneurs from Patos, through a questionnaire prepared on the Google Forms Platform, which was applied between the months of May and September 2022. The application was carried out remotely using the WhatsApp tool (as a result of Covid-19) and in person. The results were generated by Google Excel 2010, and later the study was discussed. After this analysis, it was possible to identify that the number of women who started working out of necessity is equivalent to those who started out of opportunity, and most of those who started out of necessity have children, work at home and do not face difficulties in reconciling work with work. familiar life. It is concluded that most of the interviewees started working out of necessity and in relation to difficulties, although many, most women reported being able to reconcile work and family life. It was also observed that most entrepreneurs think their businesses are too small and that is why they have not yet formalized it.

Keywords: Entrepreneurs. Job. Informal. Needs. Opportunities.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	08
1. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	09
1.1 Conceituando o Empreendedorismo e o Perfil do Empreendedor.....	09
1.2 Empreendedorismo Feminino e a Inserção no Mercado de Trabalho.....	13
1.3 Empreendedorismo Informal: avanço do mercado e o retrato da mulher empreendedora (oportunidade X necessidade).....	17
2. MATERIAL E MÉTODOS	21
2.1 Descrição da Área de Estudo.....	21
2.2 Procedimentos Metodológicos.....	23
3. RESULTADOS E DISCUSSÃO: o empreender sobre o perfil das mulheres no contexto informal	24
CONCLUSÃO	33
REFERÊNCIAS	34
QUESTIONÁRIO	37

INTRODUÇÃO

O número de empreendedores no Brasil cresceu significativamente nos últimos anos, devido ao grande número de desempregos ocasionados pela pandemia da Covid-19. De acordo com o Global Entrepreneurship Monitor (GEM), em 2021 o país ficou em 5º lugar no ranking de empreendedorismo mundial. Dentre os muitos empreendimentos desenvolvidos no país, muitos são formados por mulheres, oferecendo serviços ou produtos. Diversas são as razões que podem levar uma mulher a começar a empreender.

Apesar desse crescente número de mulheres empreendedoras, muitas delas ainda trabalham na informalidade. O estudo intitulado “EMPREENDEDORISMO FEMININO NO CONTEXTO INFORMAL EM PATOS-PB”, buscou identificar os motivos pelos quais estas mulheres começaram a empreender, se foi por necessidade ou oportunidade.

O objetivo geral desta pesquisa buscou identificar o perfil das empreendedoras, os problemas e os motivos que as levaram a iniciarem um trabalho informal sob a visão das necessidades, oportunidades, impasses e desafios como meio de sobrevivência na Cidade de Patos. Os objetivos específicos foram: 1. Identificar os motivos que levam mulheres a começarem um empreendimento; 2. Identificar as principais dificuldades que elas enfrentam com o empreendimento; 3. Identificar se o empreendimento é suficiente para garantir o sustento dessas mulheres; 4. Identificar os motivos pelos quais elas permanecem na informalidade.

A problemática deste trabalho visou mostrar os principais desafios enfrentados pelas empreendedoras informais levando em conta tanto os de cunho pessoal e familiar quanto os relacionados ao empreendimento. Também buscou identificar os motivos que as fizeram ingressar e permanecer no ramo do empreendedorismo informal.

A justificativa se deu devido à necessidade de coletar dados que expressem as oportunidades, necessidades, desafios e avanços do empreendedorismo feminino informal na Cidade de Patos. Pode-se averiguar por quais motivos essas empreendedoras iniciam o negócio e os motivos pelos quais estas permanecem na informalidade. Viu-se a importância desta pesquisa para averiguar o avanço do empreendedorismo feminino em Patos. A pesquisa também se mostra útil como fonte bibliográfica para possíveis novos estudos na área do empreendedorismo feminino.

1. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

1.1 Conceituando Empreendedorismo e o Perfil do Empreendedor

O conceito de empreendedorismo vem sendo discutido por vários autores ao longo dos tempos. De acordo com Hisrich (1986) a palavra empreendedorismo é originada da palavra francesa *entrepreneur*, que traduzida significa intermediário ou aquele que está entre. Cantillon (1755) no século XVIII conceituava o empreendedor como um comerciante que produzia manufatura ou mesmo um agricultor que sempre estaria sujeito aos riscos impostos pela oferta e demanda.

Para Chiavenato (2012) o empreendedorismo refere-se à prática de criar novos negócios ou mesmo de renovar negócios já existentes. A partir disso, pode-se verificar que para criar um novo negócio ou mesmo revitalizar um já existente, a figura do empreendedor é de fundamental importância, no qual constata-se que o conceito de empreendedorismo está diretamente ligado ao conceito de empreendedor uma vez que este é agente fundamental para a existência do empreendedorismo.

Feger (2004) define empreendedorismo como um processo dinâmico de criação de riquezas desenvolvido por indivíduos que assumem riscos, seja patrimonial, de tempo ou de comprometimento, para que seus produtos obtenham valor. Apenas no século XX começou-se a dar destaque à questão da inovação, que é um dos principais atributos dos empreendedores. Chiavenato (2012) deixa clara a importância da inovação¹ no processo empreendedor, quando diz:

Entende-se que uma pequena empresa não pode ser considerada atividade empreendedora, a menos que haja algum tipo de inovação: [...] empreendedorismo não trata apenas de pequenas empresas e novos empreendimentos. Não aborda apenas a criação de novos produtos ou serviços, mas, sim, inovações em todos os âmbitos do negócio (CHIAVENATO, 2012, p. 261).

O “empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades. E a perfeita implementação destas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso” (DORNELAS, 2015, p.12). Ainda segundo Chiavenato (2007), o empreendedor seria uma pessoa que consegue fazer as coisas

¹ “Inovar é criar algo novo, é introduzir novidades, renovar, recriar. A inovação é sempre tida como sinônimo de mudanças e/ou melhorias de algo já existente. Um dos grandes pensadores da inovação, o economista e cientista político austríaco Joseph Schumpeter, tinha claro que a inovação é o motor do crescimento econômico. A inovação atrai e fideliza clientes. Afinal, cada vez mais as pessoas buscam produtos e serviços inovadores. A inovação não precisa ser exatamente tecnológica, pode estar ligada a outro tipo de recurso. A definição de inovação nos leva a considerar três palavras-chave, que constituem a sua “alma” A definição de inovação nos leva a considerar três palavras-chave, que constituem a sua “alma”: Ela é baseada em satisfazer a uma necessidade, proveniente da sociedade, de sinalizações do mercado, etc”. (CHIAVENATO, 2012, p. 267) .

acontecerem já que possui capacidade de identificar novas oportunidades, tem sensibilidade para gerir o negócio e tem foco no trato financeiro, sendo capaz de assumir riscos calculados.

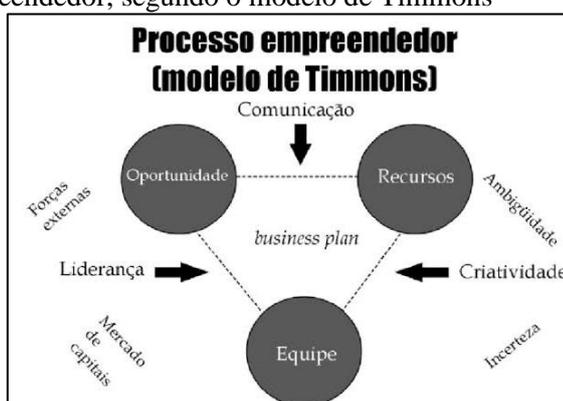
Chiavenato (2007) também destaca três características que um empreendedor deve possuir que são:

1. A necessidade de realização pessoal: essa necessidade pessoal deve diferenciá-lo dos demais empreendedores.
2. Ser capaz de assumir riscos: ao iniciar seu próprio negócio, o empreendedor deve ter disposição para assumir riscos financeiros ou mesmo outros tipos de riscos.
3. Autoconfiança: o empreendedor deve sentir-se seguro para que possa enfrentar todos os desafios e problemas que terá ao abrir seu negócio.

Além da questão da inovação, Ely & Ress (1937) destacam que no final do século XIX e início do século XX, o conceito de empreendedor passou a ser visto pela perspectiva econômica, uma vez que o empreendedor organiza e opera uma empresa para seu lucro pessoal e paga todos os impostos referentes ao seu negócio, além de pagar todas as despesas necessárias para o funcionamento da empresa como o investimento em matéria prima e em mão de obra. O empreendedor ainda assume possíveis riscos e tem a possibilidade de prejuízo.

Dornelas (2015) cita o modelo de Timmons para destacar de que maneira se dá o processo empreendedor. O modelo de processo empreendedor de Timmons destaca variáveis que são fundamentais para que se possa empreender (Figura 1). Compreende-se que a liderança, a comunicação e a criatividade, são de fundamental importância para desenvolver um empreendimento. O modelo de Timmons destaca a importância do plano de negócios, o colocando no centro para que seja desenvolvido através de outras variáveis, como oportunidade, recursos e equipe.

Figura 1: O processo empreendedor, segundo o modelo de Timmons

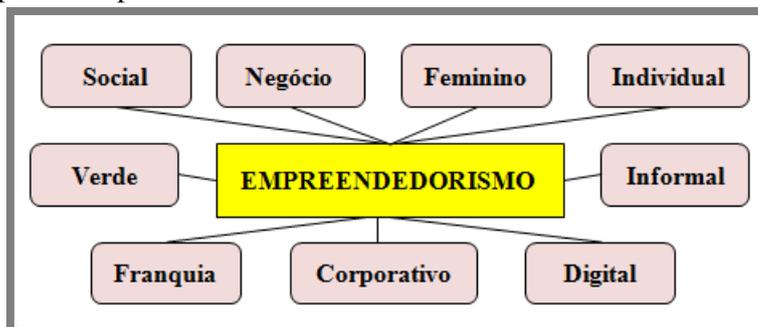


Fonte: Dornelas, 2015, p.35.

Partindo da definição de empreendedorismo que está vinculada ao empreendedor, deve-se salientar que existem muitos tipos de empreendimentos, cada um voltado para um

determinado público e exercido de maneiras complementares diferentes os principais tipos de empreendedorismo, destacados na Figura 2:

Figura 2: Principais tipos de empreendedorismo



Fonte: Próprio autor, 2022.

Meredith, Nelson e Nech (s/d. p. 51), dizem que:

Empreendedores são pessoas que têm a habilidade de ver e avaliar oportunidades de negócios; prover recursos necessários para polos em vantagens; e iniciar ação apropriada para assegurar o sucesso. São orientadas para a ação, altamente motivados; assumem riscos para atingirem seus objetivos.

O sistema de empreender tornou-se um modo de vida, uma contribuição cultural significativa para qualquer profissional que não quer mais depender economicamente de uma organização, ou seja, de uma empresa (comercial, industrial e/ou de serviços), mas ao contrário, o empreendedor tem a oportunidade de ser independente financeiramente. Segundo Santos (2018), o perfil do empreendedor compreende 17 etapas, conforme o Quadro 1:

Quadro 1: Etapas do perfil do empreendedor

Aceitação do Risco	O empreendedor aceita riscos, ainda que cauteloso e precavido contra o risco.
Ambição	O empreendedor procura fazer sempre mais e melhor, nunca se contentando com o que já atingiu. Não tentar progredir significa estagnar e um empreendedor deve ter a ambição de chegar um pouco mais além do que da última vez.
Autoconfiança	O empreendedor tem autoconfiança, acredita em si mesmo. Se não acreditasse, seria difícil tomar a iniciativa. A crença em si mesmo faz o indivíduo arriscar mais, ousar, oferecer-se para realizar tarefas desafiadoras, enfim, torna-o mais empreendedor.
Automotivação e Entusiasmo	Pessoas empreendedoras são capazes de automotivação relacionada com desafios e tarefas em que acreditam. Não necessitam de prêmios externos, como compensação financeira. A sua motivação permite entusiasmarem-se com suas ideias e projetos.
Capacidade de Trabalho em Equipe	O empreendedor cria equipe, delega, acredita nos outros e obtém resultados por meio de outros indivíduos.
Conhecimentos Técnicos	Para ser um empreendedor não basta possuir características empreendedoras; é preciso adquirir conhecimentos técnicos, daí que a formação em empreendedorismo seja fundamental para um empreendedor adquirir e/ou melhorar os seus conhecimentos.

Controle	O empreendedor acredita que a sua realização depende de si mesmo e não de forças externas sobre as quais não tem controle. Ele vê-se com capacidade para se controlar a si mesmo e para influenciar o meio de tal modo que possa atingir os seus objetivos.
Criatividade	À medida que a concorrência se intensifica, a necessidade de criar novas coisas em novos mercados também aumenta. Já não é suficiente fazer a mesma coisa de maneira melhor. Pelo contrário, é preciso que o empreendedor vá mais longe, apostando na criatividade, para que os negócios possam evoluir com as mudanças.
Decisão e Responsabilidade	O empreendedor não fica à espera que os outros decidam por ele. Ele toma decisões e aceita à responsabilidade que acarreta.
Determinação	O empreendedor deve definir metas e conseqüentemente tentar atingi-las, sempre com um espírito positivo, sem se deixar abater por algo que corra mal.
Eficiência	O que o empreendedor faz fazer o melhor que sabe e pode.
Energia	É necessária uma dose de energia para se lançar em novos projetos que geralmente exigem intensos esforços iniciais. O empreendedor dispõe dessa reserva de energia, provavelmente proveniente de seu entusiasmo e motivação.
Flexibilidade	O empreendedor adapta-se às circunstâncias que o rodeiam, pois se algo corre diferente do inicialmente previsto, o empreendedor não deve desistir, mas sim alterar os seus planos de modo a atingir os seus objetivos.
Iniciativa	O empreendedor não fica à espera que os outros (governo, empregador, familiar) venham resolver o seu problema. A iniciativa é a capacidade daquele que, tendo um problema qualquer, age: arregaça as mangas e parte para a solução.
Liderança	O empreendedor tem a capacidade de planejar um projeto e pô prática, liderando a equipa que com ele trabalha.
Otimismo	O empreendedor é otimista, o que não quer dizer sonhador ou iludido. Acredita nas possibilidades que o mundo oferece, acredita na possibilidade de solução dos problemas, acredita no potencial de desenvolvimento.
Persistência	O empreendedor, por estar motivado, convicto, entusiasmado e crente nas possibilidades, é capaz de persistir até que as coisas comecem a funcionar adequadamente.
Sem Medo do Fracasso e da Rejeição	O empreendedor fará tudo o que for necessário para não fracassar, mas não é atormentado pelo medo paralisante do fracasso. Pessoas com grande amor próprio e medo do fracasso preferem não correr o risco de não acertar ficam, então, paralisadas.

Fonte: Santos, 2018, p. 5-6.

O campo de atuação do empreendedorismo e com base no perfil do empreendedor acima descrito, segundo Santos (2018) é uma área da Ciência Administrativa que vem sendo bem explorada pelos administradores, e muitas opiniões sobre a definição dos conceitos de empreendedorismo e empreendedores vem apresentando um grande avanço conceitual, não só para a Administração como também para várias ciências sociais e econômicas. O empreendedorismo envolve a formação de uma nova organização ou a reestruturação de uma organização já existente. Este é um campo totalmente diferente que envolve atores de personalidade unilaterais por parte do empreendedor, sobre a significância do perfil destes.

1.2 Empreendedorismo Feminino e a Inserção no Mercado de Trabalho

Para Kuviatkoski (2021, p. 00), “o empreendedorismo feminino envolve as iniciativas empreendedoras realizadas por mulheres”. E essas atividades são predominantemente relacionadas à beleza, moda, alimentação entre outros, de acordo com o Relatório Especial Empreendedorismo Feminino no Brasil, realizado pelo SEBRAE (2019). Esse relatório relata que o Brasil tem a 7ª maior proporção de empreendedores iniciais, o que mostra o crescimento no do Empreendedorismo no Brasil.

Conforme os dados disponibilizados pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM 2018) estima-se que os empreendedores brasileiros com faixa etária entre 18 e 64 anos, representam 38% da população, sendo que 34,4% do sexo feminino e 41,7% do sexo masculino. De acordo com GEM (2018), a mulher tem tendência a buscarem alternativas de empreendimentos que lhes possibilitem complementar a renda familiar. O relatório também aponta que nos últimos anos as mulheres vêm assumindo a chefia da família e o sustento do lar que por sua vez vem ampliando a participação delas na economia do país.

As atividades desenvolvidas pelas mulheres empreendedoras desempenham um papel crítico no desenvolvimento e bem estar das sociedades. Assim, várias partes interessadas, incluindo governos, organizações sem fins lucrativos, pesquisadores e ONGs, estão interessados em facilitar o desenvolvimento de sistemas organizacionais para as mulheres empreendedoras. No entanto, o crescimento do empreendedorismo feminino tem sido inferior ao dos homens em muitos países desenvolvidos (KEPLER & SHANE, 2019). Para Amorim & Batista (2018, p. 1):

O empreendedorismo feminino está em evidência, por conta do processo de feminização do mercado de trabalho, e ocorre assim, um aumento gradativo de empreendimentos organizados por mulheres no decorrer dos séculos, tornando-se cada vez mais importante conhecer sua importância no cenário econômico, e primordialmente as razões que as mulheres têm para empreender e ainda revelar uma parcela das particularidades do empreendedorismo feminino, destacando a trajetória da mulher no mercado de trabalho, setores de empreendimento, gestão feminina e consequências para a sociedade, segmentando por necessidade e/ou oportunidade (FIGURA 3).

Figura 3: Imagem ilustrativa do empreendimento feminino



Fonte: CESIT, 2019.

Segundo o Centro de Estudos Sindicais e Economia do Trabalho (2019, p. 18), relata a evolução da mulher no mercado de trabalho diante do cenário brasileiro.

No Brasil os estudos sobre as mulheres e o mercado de trabalho se intensificaram a partir dos anos de 1980 com os trabalhos pioneiros de várias autoras. As pesquisas destacavam a crescente presença das mulheres no mercado de trabalho a partir dos anos de 1970 e a sua permanência mesmo em décadas caracterizadas pelo elevado nível de desemprego e crise econômica, como foram os anos de 1980. No entanto, essas mesmas pesquisas salientavam que essa inserção se destacava pelas grandes diferenças salariais e pela elevada concentração em setores ligados ao comércio e a serviços, notadamente nas áreas de serviços sociais, trabalho doméstico e nas ocupações mais vulneráveis e de reduzida exigência de qualificação profissional. São características que acompanham toda a trajetória de inserção das mulheres no mundo produtivo e tem suas raízes na desigual divisão sexual do trabalho e na atribuição às mulheres do trabalho reprodutivo.

O empreendedorismo feminino é claramente um fenômeno complexo e multifacetado, em decorrência da mulher ter que se inserir no mercado de trabalho para ser conduzida por melhores condições financeiras, mas que muitas vezes isso gera um conflito entre a vida profissional e a familiar. Ainda de acordo com o Centro de Estudos Sindicais e Economia do Trabalho (CESIT, 2019, p. 21):

Condições como essas terminam por reduzir a expectativa de ascensão na vida profissional, ao lado de outras, como a falta de reconhecimento de sua capacidade ou de perspectiva profissional, baixa remuneração ou, por outro lado, acesso restrito ao mundo do trabalho, por vezes limitado a ocupações instáveis, precárias, informais. É incrível acreditar que em pleno século XXI a visão machista ainda esteja presente no mundo do trabalho.

Pois ainda existe a noção de que as posições de comando são espaços masculinos. Se,

de um lado, as mulheres têm dificuldade para se impor, ou se desinteressam por disputas de espaço, por outro, os homens estão longe de cedê-lo por vontade própria. Isso resulta na presença feminina fora dos espaços masculinizados nas empresas, que são costumeiramente os postos de comando, e, de outros espaços públicos e de comando, como na política ou no sindicalismo. Mas as barreiras não param no âmbito da empresa.

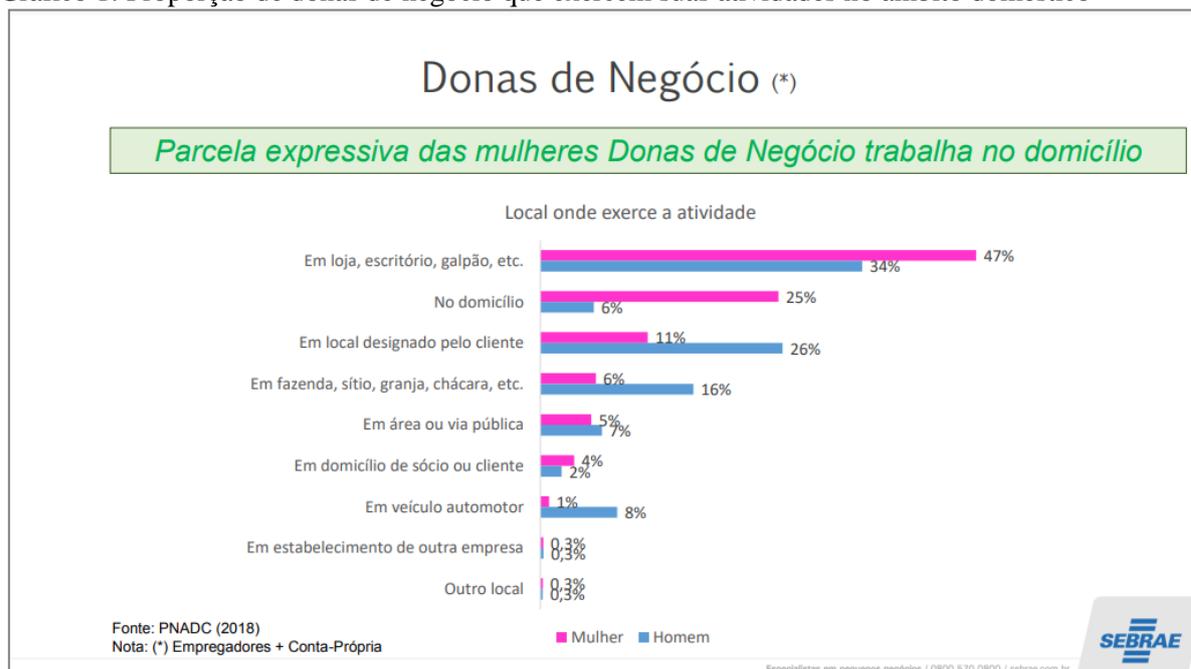
Como para as mulheres há dificuldades também no compartilhamento de responsabilidades da vida doméstica, conclui-se, em resumo, que os obstáculos à ascensão pessoal se encontram tanto na esfera pública, em especial na profissional, quanto na privada, nas relações intrafamiliares. As mulheres continuam sendo as principais responsáveis pelos afazeres domésticos.

As mudanças na economia e a reestruturação dos mercados de trabalho em termos de qualificação dos colaboradores, natureza dos conteúdos de trabalho e contratos de trabalho aumentaram o perfil e a importância da mulher empreendedora no contexto econômico nos últimos tempos. O empreendedorismo com diferenças de gênero permanece significativo. As mulheres ainda são menos propensas a iniciar novos negócios do que os homens, embora a “discrepância pareça estar diminuindo”.

Um problema ainda bastante comum no empreendedorismo feminino é a conciliação entre a vida profissional e a vida familiar. Uma pesquisa do PNADC em 2018 e disponibilizada pelo SEBRAE (2019), mostrou que as mulheres empreendedoras são cada vez mais “chefes de domicílios”. Em 2015, essas empreendedoras eram 38%. No meio do ano de 2018, elas já correspondiam a 45%. Um aumento de 7% em três anos e uma superação em 3% na quantidade de mulheres que são conjuges.

Uma forma de conciliação entre o empreendimento e a vida familiar é a abertura do negócio na própria casa ou ponto próximo. De acordo com o gráfico da figura 4, disponibilizado pelo SEBRAE com dados retirados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNADC 2018), mostra que uma parcela expressiva de mulheres de 25% do total das donas de negócio trabalha em domicílio. É o segundo local em que mais tem negócios femininos perdendo apenas para lojas, escritórios e galpões, com 43% (GRÁFICO 4).

Gráfico 1: Proporção de donas de negócio que exercem suas atividades no âmbito doméstico



Fonte: PNADC, 2018.

A pesquisa também revela uma realidade mais precária para essas mulheres: apesar das mulheres serem quase metade dos microempreendedores individuais (MEI), menos de um terço tem CNPJ. Com isso, uma série de benefícios e oportunidades é vedada a elas. Entre eles, acesso a capital por empréstimo ou de compras em fornecedores mais profissionalizado que acabam sendo uma verdadeira barreira para a expansão do negócio e sua profissionalização.

Pode-se assim dizer, que o impacto do crescimento econômico na dinâmica da desigualdade de gênero no mercado de trabalho é visível não só no âmbito do território brasileiro como em vários países do mundo, e especial, os de economia periférica ou subdesenvolvida. Nesses países, a mão de obra masculina é mais atuante do que a feminina, e em alguns casos como também, nos países árabes, nos quais as mulheres são proibidas de trabalharem fora de seus domicílios.

Quanto ao espaço regional brasileiro, estudos econômicos apontam um impacto positivo da participação feminina no mercado de trabalho no crescimento, mesmo que ainda de forma “tímida”, a participação das mulheres no mercado de trabalho não é tão claro em determinados segmentos. Isso indica que não é suficiente, a curto prazo, contar com os efeitos equalizadores do crescimento econômico para aumentar a entrada das mulheres na força de trabalho. Políticas ativas de mercado de trabalho são necessárias especialmente para promover a participação das mulheres no mercado de trabalho no interesse do crescimento econômico geral do país.

1.3 Empreendedorismo Informal: avanço do mercado e o retrato da mulher empreendedora (oportunidade X necessidade)

Quando se fala de empreendedorismo informal, avanço do mercado, retrato da mulher empreendedora e das oportunidades e necessidades decorrentes de um mercado de trabalho amplamente competitivo, demonstram que um país juntamente com suas organizações formais vem assumindo de forma esclarecida que estão inseridas numa roleta de crises. Crises essas definidas como locais, regionais, nacionais e até mesmo internacionais. E o Brasil há vários séculos vem enfrentando todas essas crises de modo circular ou em ciclos. Essa postura diante do mercado interno e externo vem se refletindo no processo de aplicação do mercado de trabalho informal.

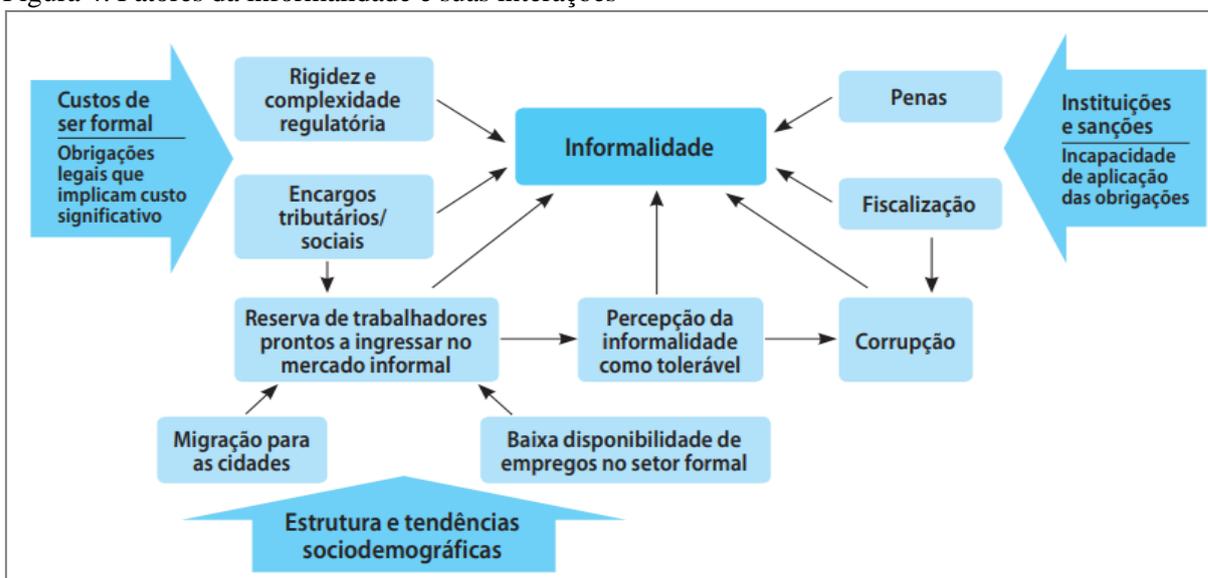
Embora de difícil mensuração, as estimativas indicam que a economia informal gera entre 10 e 20% da produção agregada dos países desenvolvidos e entre 30 e 50% nos países subdesenvolvidos ou periféricos. Apesar da contribuição substancial para as economias locais e a criação de empregos, o comércio informal muitas vezes não é apoiado pelo governo ou abordado nas políticas, exceto por meio de medidas restritivas, como multas por comércio não autorizado (ACS, 2018). Para Potrich & Ruppenthal (2013), a coerência no mercado de trabalho brasileiro vem passando por uma grande crise em decorrência da falta de empregos formais. Assim, os autores relatam:

A concorrência do mercado de trabalho e o aumento da exigência dos consumidores obrigaram as empresas a qualificarem seus serviços e com isso, houve uma mudança no perfil do trabalhador. Neste contexto, a informalidade pode expressar uma forma de sobrevivência dos trabalhadores que não detêm qualificações e conhecimentos adequados para o novo mundo do trabalho, envolvendo, em geral, condições precárias e de baixo rendimento econômico. O Estado brasileiro, tem buscado novas alternativas para mitigar as condições de trabalho desses indivíduos, apoiando o setor informal com enfoque subsidiário. Deste modo, insere-se a construção de centros populares de compras (POTRICH & RUPPENTHAL, 2013, p. 146).

O empreendedorismo informal tem sido definido como empresas de pequeno porte, frequentemente “ilegais”, de base familiar ou domiciliar. Também pode ser definido como atividade econômica que ocorre fora dos quadros legais do setor público e privado, ou seja, que comercializa produtos ou serviços de uma forma que não cumpre a regulamentação legal-governamental. O empreendedorismo informal não cumpre com as regras legais da economia ou do empreendedorismo formal tais como: pagamento de renda, valor agregado ou outros impostos; pagamento de contribuições previdenciárias e tributárias; não atendem a certos padrões legais do mercado de trabalho, como salários mínimos, horas máximas de trabalho, normas de segurança, carteira assinada, pagamento de impostos entre outros. McKinsey

Consulting (2003), como demonstrado na Figura 4, apontam os fatores da informalidade e suas interações.

Figura 4: Fatores da informalidade e suas interações



Fonte: McKinsey Consulting (2003, p. 9).

Ao se avaliar os fatores da informalidade e suas interações citados por McKinsey Consulting (2003), chega-se a conclusão que existe um abismo profundo decorrente das transformações capitalistas nas últimas décadas, não só no Brasil como no Mundo. A fragilidade das economias dos países periféricos, como o Brasil, vem desencadeando mudanças bruscas nos aspectos políticos, econômicos, tecnológicos e culturais, cujos efeitos impactaram severamente o trabalho como parâmetros de identidades e valores sociais. “Nota-se que a precarização das relações formais de trabalho associada à disseminação da ideologia do empreendedorismo tem resultado na busca por alternativas de ocupação e renda que afrouxam as fronteiras entre o formal e o informal” (RANGEL, 2015, p. 15).

Com base no estudo de McKinsey Consulting (2003), observa-se que a informalidade se subdivide entre três fatores maiores, e que dentro desses surgem as âncoras: 1. Custos de ser formal - obrigações legais que implicam custo significativo; 2. Instituições e sanções – Incapacidade de aplicação das obrigações; 3. Estrutura e tendências sociodemográficas. E as âncoras convergem para a informalidade, tais como: rigidez e complexidade regulatória; encargos tributários/sociais; penas; fiscalização; reserva de trabalhadores prontos a ingressar no mercado informal; percepção da informalidade como tolerável; baixa disponibilidade de empregos no setor formal.

Nesse movimento, as demarcações entre o legal e o ilegal também se tornaram menos evidentes e significativas. Assim, discute-se a inserção dos agentes em atividades econômicas informais – como as exercidas por camelôs e sacoleiros, tentando escapar da experiência do desemprego ou precariedade do mercado de trabalho como imperativos para o engajamento nessas ocupações (RANGEL, 2015, p. 15).

O setor da economia informal, apesar dos problemas e limitações que enfrenta devido à falta de formalização, vem crescendo significativamente nos últimos anos. Como pode ser observado no Gráfico 2 disponibilizado pela Revista ETCO (2021), em 2003 quando a pesquisa começou a ser desenvolvida, o índice de informalidade estava em seu nível mais elevado, em 2014 houve um declínio no número de empreendimentos informais devido a medidas de incentivo à formalização e ao crescimento econômico. Já em 2015 a informalidade voltou crescer devido à recessão econômica que o país enfrentou. Em 2020 devido às restrições sofridas por causa da pandemia do Covid-19 o índice de informalidade voltou a cair. Em 2021, a economia começou a se recuperar e o número de empreendimentos informais voltou a crescer.

Gráfico 2: A economia subterrânea desde 2003 (em relação ao PIB), Revista ETCO (2021)



Fonte: Revista ETCO, 2021, p.21.

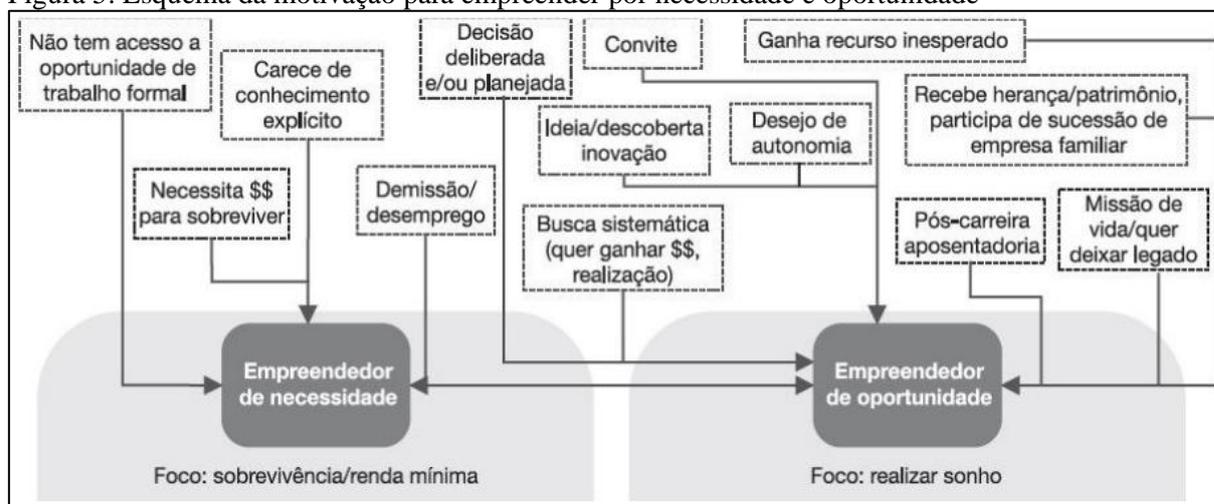
Para muitos autores, a economia informal não é muito benéfica para os trabalhadores, Leone (2010) diz que o processo de precarização do trabalho no Brasil, que vem sendo observado desde os anos oitenta e afetou igualmente todos os trabalhadores, levou a uma associação entre precariedade e informalidade, uma vez que os trabalhos mais precários e desprotegidos estavam situados no setor informal.

Já Matos (2019, p.4), argumenta que através do surgimento do setor informal é possível perceber o crescimento e desenvolvimento dos pequenos negócios no Brasil. É por meio do empreendedorismo informal que se visualiza uma maior oportunidade de geração de empregos

e, conseqüentemente, de renda. Percebe-se que o campo informal é composto por pessoas que trabalham sem carteira assinada, que vendem diversos tipos de produtos e serviços, por meio dos princípios culturais da Oportunidade ou Necessidade.

Para Fialho et al. (2007, p. 17), “a necessidade é uma condição de desequilíbrio no interior do empreendedor causada pela carência de algo, e que o dinamiza e predispõe para determinados tipos de comportamentos”. E segundo GEM (2005, p. 13) “Empreendedores por oportunidade, são motivados pela percepção de um nicho de mercado em potencial e Empreendedores por necessidade, são motivados pela falta de alternativa satisfatória de ocupação e renda”. Como pode ser visto a motivação do empreender por necessidade e por oportunidade na Figura 5.

Figura 5: Esquema da motivação para empreender por necessidade e oportunidade



Fonte: Dornelas, 2015.

A partir de um estudo do GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) em 2016, surgiram duas vertentes no empreendedorismo, classificadas por Empreendedorismo de Oportunidade e Empreendedorismo por Necessidade. Dornelas (2014, p. 5) detalha quais os motivos que influenciam os empreendedores por necessidade ou oportunidade. Na Figura 3, há uma representação esquemática que sintetiza as principais motivações que levam as pessoas a empreender e as várias possibilidades de se empreender por necessidade e oportunidade (OLIVEIRA, 2021).

Moraes (2017), afirma que os empreendedores por oportunidade veem uma chance de iniciar um negócio ou um nicho de mercado e optam por empreender mesmo que já possuam outros meios como fonte de renda. Já os Empreendedores por necessidade começam a empreender por se verem obrigados a gerarem renda para a sua subsistência e o sustento de sua família. Entende-se com isso que os empreendedores por necessidade começam a empreender para esforçar-se em satisfazer suas necessidades básicas primárias que, de acordo com a Teoria da Hierarquia das Necessidades de Maslow são as demandas fisiológicas e de segurança, as

quais devem ser supridas antes das demais necessidades básicas de cada indivíduo (PERIARD, 2018).

Um estudo do GEM em 2018 mostrou que apesar do empreendedorismo por necessidade ter caído para as mulheres, elas ainda correspondem pela maior parte. No ano de 2015, elas correspondiam por 55% dos empreendedores por necessidade. Em 2018, esse número já estava em 44%. Uma redução de 11% em três anos. Fialho et al. (2017), define a necessidade como uma condição que causa desequilíbrio no empreendedor, normalmente é causada pela falta de algo. Isso faz com que o empreendedor acabe se dispondo a alguns tipos de comportamentos, logo suas decisões serão baseadas em suas necessidades.

O Relatório GEM (2005, P.13) ainda corrobora com o que diz Fialho ao afirmar que, “Empreendedores por oportunidade: são motivados pela percepção de um nicho de mercado em potencial e Empreendedores por necessidade. São motivados pela falta de alternativa satisfatória de ocupação e renda”

O empreendedorismo por necessidade não decorre apenas do nível de desemprego. É possível falar também de outro segmento de empreendedores por necessidade: o constituído por pessoas que encontram dificuldade para encontrar emprego em decorrência de diferentes tipos de deficiências. Para Aidar (2007) as oportunidades de negócios normalmente surgem através de novos conhecimentos, transformações tecnológicas, mudanças de preferências dos clientes ou mesmo de inconsistências deixadas pelo mercado.

2. MATERIAIS E MÉTODOS

2.1 Delimitação da Área de Estudo

O Município de Patos situa-se no Semiárido nordestino, localiza-se na região central do Estado da Paraíba, na Microrregião e nas Regiões Intermediária e Imediata de Patos, comumente conhecida como "Capital Nordestina do Calçado e do Couro"; "Rainha das Espinharas"; "Patos de Major Miguel"; "Rainha do Sertão"; "Capital do Sertão"; e "Morada do Sol". Limita-se ao Norte, com São José de Espinharas e São Mamede, ao Sul com Santa Terezinha e Cacimba de Areia, a Leste com Quixaba e Cacimba de Areia e a Oeste, com Santa Terezinha e Malta (FIGURA 6). O município possui uma área territorial de 473,1 km², (IBGE, 2021).

Figura 6: Localização de Patos na Paraíba



Fonte: IBGE, 2021 & Melo, 2018.

A base econômica de Patos hoje é o setor comercial. Favorecido pela sua localização geográfica, no centro do Estado da Paraíba, além de ser servido de boas estradas e rodovias. A cidade se transformou num grande polo de distribuição de mercadorias e serviços para toda a Região Metropolitana do mesmo nome, abrangendo, inclusive, vários municípios dos estados do Rio Grande do Norte e Pernambuco. Além de o comércio apresentar-se bem diversificado, o segmento de prestação de serviços é bastante dinâmico (COSTA, 2020, p.25)

Destaca-se como polo educacional, comercial, bancário, religioso e de saúde, tanto no Sertão paraibano, quanto em áreas de Pernambuco e Rio Grande do Norte. É o quarto município mais importante no Estado da Paraíba considerando os aspectos populacional, educacional, econômico, político e social (atrás apenas de João Pessoa, Campina Grande e Santa Rita). Segundo dados do IBGE a população estimada de Patos em 2021 era de cerca de 108.766 habitantes (IBGE, 2021).

A sua importância geoeconômica próxima ao centro geográfico da Paraíba e a proximidade com os Estados do Pernambucano e Rio Grande do Norte, quer por sua vizinhança com a Microrregião do Pajeú (PE), com a Microrregião de Caicó e de Currais Novos (RN), lhe concede condições para centralizar as atividades econômicas de produção e de comercialização (CAVALCANTE, 2008, p.45).

De acordo com o IBGE (2021), a Cidade de Patos faz parte da Região Metropolitana de Patos. A Região é composta por 24 municípios os quais são: Cacimba de Areia, Cacimbas, Catingueira, Condado, Desterro, Emas, Junco do Seridó, Mãe D'Água, Malta, Matureia, Passagem, Patos, Quixaba, Salgadinho, Santa Luzia, Santa Teresinha, São José de Espinharas, São José do Bonfim, São José do Sabugi, São Mamede, Teixeira, Várzea e Vista Serrana.

2.2 Procedimentos Metodológicos

O presente trabalho utilizou-se do método de pesquisa quali-quantitativo e da técnica exploratória, pois se fez necessária a união de ambas as modalidades, Visto que este tipo de estudo adquire mais credibilidade quando consegue combinar abordagens quantitativas e qualitativas. Com isso, buscou-se através deste utilizar dados relevantes para o trabalho desenvolvido.

Os resultados e discussões foram obtidos através de uma pesquisa de campo realizada na Cidade de Patos, que teve por objetivo mensurar os motivos que levaram as mulheres a empreenderem, mesmo que na informalidade, se por motivo de necessidade ou de oportunidade. Para a coleta dos dados aplicou-se um questionário com perguntas abertas e fechadas, que teve como público-alvo 30 (trinta) empreendedoras patoenses que ainda não trabalham de maneira formalizada.

O referido questionário foi elaborado através da Plataforma do Google Forms, o qual foi lançado para a realização da pesquisa por meio da ferramenta WhatsApp entre os meses de maio a setembro de 2022, apenas com as mulheres que sobrevivem de pequenos negócios. As técnicas utilizadas para pesquisa foram:

- A elaboração do questionário e aplicação através da plataforma do Google Forms para facilitar a distribuição da pesquisa, uma vez que algumas pesquisadas não tinham disponibilidade de horários para realizar a pesquisa pessoalmente e outras devido a pandemia do Covid-19, optaram por responder via online, a fim de não se exporem a nenhum risco. Outras foram abordadas em seu ambiente de trabalho, ou seja, nos seus pontos comerciais ou via pública.
- O link do questionário elaborado Google Forms foi encaminhado ao público-alvo através da rede social WhatsApp, e outra parte foi impressa para a realização de entrevistas pessoalmente;
- A coleta de dados ocorreu entre os meses de maio e setembro de 2022;

- Para realizar a tabulação dos dados coletados, utilizou-se o programa Excel, versão 2007.
- Foi necessário um registro fotográfico a fim de haver um registro do trabalho realizado por algumas destas mulheres empreendedoras da Cidade de Patos.

A presente pesquisa se encontra dividida em 5 partes. Na primeira parte está descrita a introdução. A segunda parte se encontra a fundamentação teórica. A terceira respalda os Materiais e Métodos do estudo. Na quarta se encontram os resultados e discussões da pesquisa, no qual foi elaborada com base nos dados da pesquisa de campo. E por fim, na quinta parte estão localizadas as considerações finais que encerram o estudo.

3. RESULTADOS E DISCUSSÃO: o empreender das mulheres no contexto informal

Os debates e estudos referentes às atividades econômicas das mulheres em atividades informais têm sido amplamente realizados por vários campos das ciências sociais, como a Administração na tentativa de construir uma caracterização mais precisa e um arcabouço visionário por meio de uma pesquisa “in loco”, que possibilitou a ampliação dos conhecimentos e o melhor entendimento sobre o empreendedorismo feminino na Cidade de Patos-PB no contexto informal.

Várias são as questões e interpretações, interesses e abrangência a respeito deste tema, permitindo muitas vezes que se faça um uso indiscriminado das palavras “desemprego” e “informal” e de suas derivações para adjetivar atividades econômicas no âmbito do gênero feminino, que não se enquadram nos parâmetros produtivos e institucionais que regem as atividades econômicas masculinas de mais relevância no movimento de reprodução do capital, passando assim, a desenvolver um estudo local decorrente da mulher empreendedora informal na Cidade de Patos.

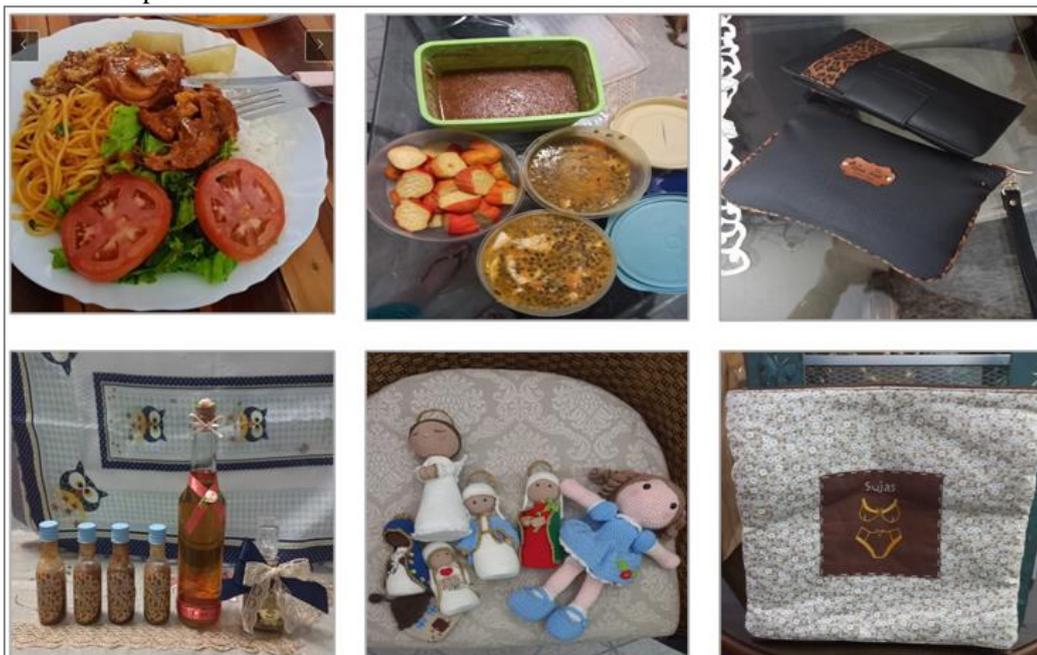
O empreendedorismo feminino é decorrente do aprimoramento do “saber fazer” das “mulheres de dotes” do âmbito domiciliar, que decorreu no passar dos tempos, de geração para geração, de mães para as filhas, ou seja, as mulheres passaram a ter a incumbência de cuidar dos filhos e dos cônjuges, e dos afazeres dos lares e simultaneamente, a produzir produtos e serviços caseiros como cozinhar, arrumar, passar, lavar entre outros, assumindo estas também à responsabilidade de gerarem os bens necessários a serem utilizados no meio familiar tais:

panos de pratos, costurar, fazer roupas e croché, cortar cabelo, fazer comida e doces, picolé, artesanato, etc² (FIGURA 7).

Estes tipos de serviços levaram ao surgimento das atividades econômicas no meio do sistema produtivo domiciliar, levando assim, o empreendedorismo feminino informal, liderados por mulheres, que passaram ocupar cargos nas suas microempresas ou negócios na Cidade de Patos-PB. Na prática, é uma forma de empreender, no qual foi identificado, nesta pesquisa, os problemas de se criar seus próprios negócios, que oferecessem uma solução para estas, na perspectiva das mulheres empreendedoras, que existem desde sempre, com o propósito de ajudar ou manter suas famílias.

As mulheres ainda são muito estereótipadas e enfrentam grandes desafios não só em Patos, mas também em todo o Brasil, que como líderes femininas continuam sendo discriminadas pelo papel que exercem na sociedade. Sendo impactadas pelo reconhecimento social, econômico, cultural, e principalmente político, resultando em uma lacuna de liderança. À medida que mais mulheres assumem espaço no setor informal, percebeu-se a cavidade deixada na ocupação de cargos ou funções na área do sistema formal da economia, que impulsionaram as mulheres a criarem e gerirem seus próprios negócios e microempresas (FIGURA 7).

Figura 7: Microempresas caseiras de alimentos e artesanais



Fonte: Própria autora, 2022.

² Relato não literal das mulheres entrevistadas.

Avaliando as pesquisadas, pode-se tirar conclusões acerca dos objetivos propostos para essa pesquisa. De início a média de idade do público-alvo foi de 35 a 50 anos, sendo que a média da idade inicial em que começaram a empreender foi de 21 anos. Esses dados demonstram que a maioria das pesquisadas ainda passa um bom tempo para começar a empreender, depois de terem alcançado a maior idade. Todavia, um número muito pequeno destas começou a empreender ainda na infância ou adolescência.

Segundo o relato destas, na Cidade de Patos existem muito mais mulheres como empreendedoras informais do que homens, principalmente com idade inferior aos 50 anos. Estas disseram que são obrigadas a seguirem pelo caminho de empreender, principalmente pela falta de oportunidade de trabalho no mercado formal, que absorvem muito mais homens do que mulheres. Mesmo Patos sendo um centro comercial e de serviços, destacando-se principalmente na área comercial de vestuário.

E se tiverem filhos o sistema dificulta muito mais sua entrada no mercado de trabalho formal, porque “os ambientes de trabalho ainda apresentam uma grande hostilidade com relação às mulheres”³. Conforme estas mulheres passaram a empreender mais por necessidade do que por oportunidade, a média chega a ser de 47%, que ajudam na renda familiar. A renda que auferem é principalmente para a alimentação, aluguel, gás, água e energia. A pesquisa relatou que a maioria das mulheres têm filhos. 60% são mães e 40% não mães. A maioria é solteira, viúva ou divorciada, que somadas chegam a 60%, enquanto 40% são casadas ou vivem em união estável (QUADRO 2).

Quadro 2: Quantidade de filhos por mulher

Faixa de filhos	Percentual
Não tem filhos	40%
1 filho	20%
2 filhos	20%
3 ou mais filhos	20%
Total	100%

Fonte: Própria autora, 2022.

Para as entrevistadas solteiras, viúvas ou divorciadas a tarefa de empreender é mais árdua ainda, já que assumem a obrigação de manterem a família e as despesas das casas, estas informaram que tem uma vida cheia de desafios, já que as mesmas não sabem ao certo quanto vão auferir por dia, semana ou mês, ainda mais quando se considera o gênero e a cor. De acordo com as informações coletadas, estas mulheres enfrentam desafios imensuráveis tais como os dilemas psicoemocionais, já que além de trabalharem têm que ter a responsabilidade com os filhos, pais irmãos e/ou algum outro tipo de parente.

As áreas de atuação das pesquisadas foram bem diversas, as quais se destacaram como: artesã, cabeleireira, comerciante, confeitadeira, revendedora de produtos femininos, costureira,

³ Percepção de algumas pesquisadas.

criadora de conteúdo, design de sobancelhas, escritora, queijeira, lubrificante automotivos, maquiadora, manicure, vendedora de comida. Esta amplitude se deu pelo fato do mercado econômico não estar absorvendo essas mulheres, isto em virtude da crise econômica brasileira e se estendido com o surgimento da pandemia da Covid-19. Essas mulheres também foram em busca das áreas centrais de Patos, principalmente nas adjacências dos Mercados Públicos da cidade, ou seja, no meio das ruas, mesmo sendo numa proporção menor do que os homens (FIGURA 8).

Figura 8: Empreendimentos de rua



Fonte: Própria autora, 2022.

Mesmo com a apresentação diversificada das atividades em termos proporcionais as praticadas são bem baixas, se destacando o papel das artesãs e revendedora de produtos femininos, seguidos por Design de sobancelhas e maquiadoras. A maioria das atividades não chegam a representarem 4% cada uma. As quatro atividades mais praticadas são: revendedora de produtos femininos, com aproximadamente 23%, design de sobancelhas, maquiadora e artesã, todas com 10%, cada uma (QUADRO 3).

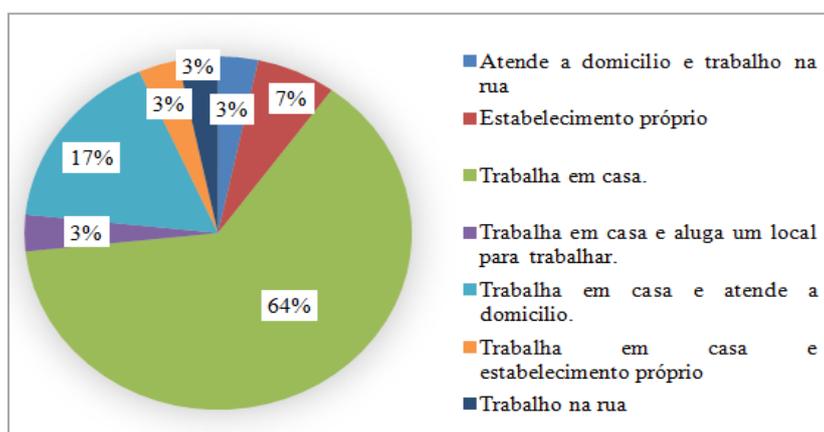
Quadro 3: Atividades desenvolvidas pelas mulheres

Atividade	Atividades por Mulher
Artesã	7
Cabeleireira	1
Comerciante	1
Confeiteira	2
Revendedora de produtos femininos	7
Costureira	2
Criadora de conteúdo	1
Design de sobrancelhas	3
Escritora	1
Queijeira	2
Lubrificante automotivos	1
Maquiadora	3
Manicure	2
Vendedora de Comida	1
Total	30

Fonte: Própria autora, 2022.

Com relação ao local de trabalho das pesquisadas percebeu-se que a maioria exerce suas atividades diretamente em seus lares. Portanto, foi assim observado: 64% das mulheres trabalham em suas residências, enquanto 36% desenvolvem suas atividades nas ruas da cidade. Foi também visto que 17% dessas mulheres atendem a domicílio, e 7% trabalham em estabelecimento próprio, e as que trabalham em local alugado representam 3%. As revendedoras de produtos femininos abrangem desde cosméticos, moda íntima e moda geral, representam 23%, as artesãs 10%, as cabeleireiras 3,3%, as comerciantes 3,3% e as vendedoras de comida também representam 3,3% do total (FIGURA 9 – GRÁFICO 3).

Gráfico 3: Local de trabalho das pesquisadas



Fonte: Própria autora, 2022.

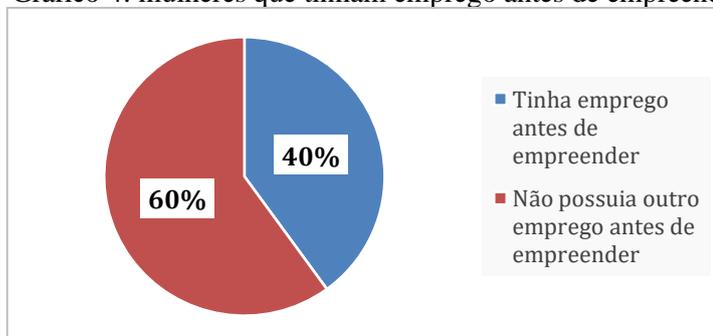
Figura 9: Produtos produzidos e comercializados pelas mulheres



Fonte: Própria autora, 2022.

Ao analisar os dados coletados foi possível observar que 50% das empreendedoras começaram a empreender por necessidade e 50% por oportunidade. Mas percebeu-se que, 60% não tinham emprego algum antes de empreender. Chegou-se à conclusão de que este questionamento não foi fidedigno, ficando o questionamento respondido duvidoso, já que foi um percentual muito alto de respondentes que não tinham emprego antes de empreender (GRÁFICO 4).

Gráfico 4: mulheres que tinham emprego antes de empreender.

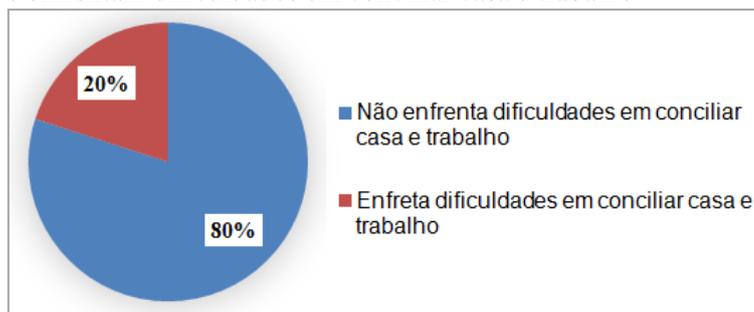


Fonte: Própria autora, 2022.

Já o número de mulheres que tinham emprego antes de começarem a empreender representou 40%. Dentre esse número observou-se que aproximadamente 83% têm filhos. Em contraste as mulheres que não tinham nenhum emprego antes de empreenderem, e com relação à maternidade, notou-se, que 50% delas tinham filhos e 50% não tinham.

Foi possível revelar que 80% das mulheres não encontram dificuldades em conciliar o empreendimento com a vida familiar, já 20% tiveram dificuldades em conciliar família e empreendimento. Aproximadamente 57% do público-alvo investigado disseram priorizar a família, enquanto aproximadamente 33% priorizam o trabalho, e um pequeno número de 10% disse não possuir família (GRÁFICO 5).

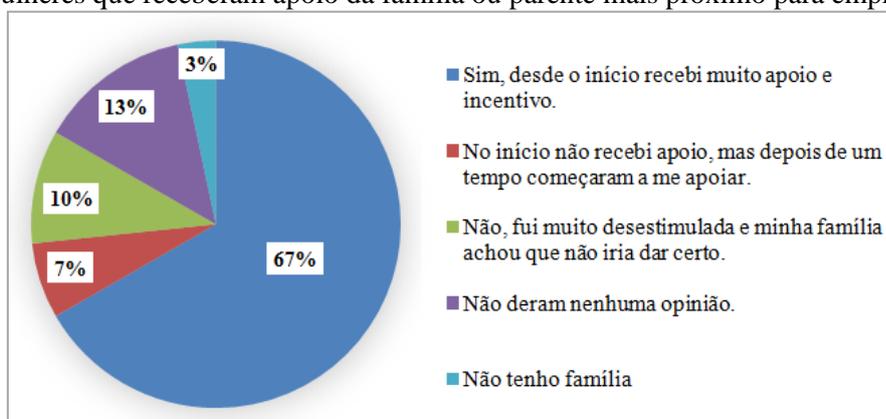
Gráfico 5: Mulheres que enfrentam dificuldades em conciliar casa e trabalho



Fonte: Própria autora, 2022.

A maioria, ou seja, 80% conseguiram conciliar a família com o empreendimento, enquanto 20% enfrentaram dificuldades em conciliar os dois. Foi possível observar que do número total de pesquisadas, 70% conseguiram conciliar os afazeres domésticos com o negócio sem a necessidade de ajuda, ao passo que, aproximadamente 27% necessitam de ajuda de familiares para conseguirem dar conta dos afazeres domésticos. E aproximadamente, 3% delegam as tarefas domésticas para um funcionário (GRÁFICO 6).

Gráfico 6: Mulheres que receberam apoio da família ou parente mais próximo para empreender



Fonte: Própria autora, 2022.

Aproximadamente 17% já tiveram conflitos familiares por causa do empreendimento, enquanto 83% não tiveram nenhum problema. Foi constatado que aproximadamente 67% tiveram apoio da família ao iniciarem o empreendimento; 7% não receberam apoio, mas depois de um tempo começaram a receber, e 13% não receberam nenhum apoio da família; porém, 10% foram muito desestimuladas e a família achou que não daria certo. Somente 3% não

responderam por não possuírem família. Também foi analisado que 23% têm algum familiar que necessitava de alguma atenção especial que demandasse cuidado e investimentos financeiros, enquanto 77% não tinham.

Foram notados que entre os principais problemas para empreender, os resultados foram: 13% dificuldade e falta de tempo; 20% problemas relacionadas com a matéria prima; 20% desconfiança dos clientes; 13% ausência de capital de giro; 7% sobrecarga no trabalho; 20% não tinham dificuldades; e 7% não souberam responder (QUADRO 4).

Quadro 4: Dificuldades enfrentadas pelas empreendedoras

Dificuldade	Porcentagem
Falta de tempo	13%
Dificuldades com a matéria prima	20%
Desconfiança do cliente	20%
Capital de giro	13%
Sobrecarga no trabalho	7%
Não encontra dificuldades	20%
Não souberam responder	7%
Total	100%

Fonte: Própria autora, 2022.

Do total das entrevistadas, 38% alegaram que seu empreendimento gerava renda o suficiente para suprir as suas necessidades básicas, 28% alegaram que não obterem renda suficiente para suprir suas necessidades básicas. Apenas 34% alegaram que dependendo das vendas conseguem suprir suas necessidades. Foi observado que 33% tinham outro emprego, além do empreendimento, e 67% não possuem outro trabalho, passando a sobreviver apenas da renda adquirida por meio do empreender (QUADRO 5).

Quadro 5: Renda gerada

Geração de Renda	Porcentagem
Gera renda o suficiente	38%
Não gera renda o suficiente	28%
Gera renda dependendo das vendas	34%
Total	100%
Outro Emprego	Porcentagem
Possui outro trabalho	33%
Não possui outro trabalho	67%
Total	100%

Fonte: Própria autora, 2022.

Dentre as que possuem outro emprego, 38% afirmaram ser suficientes para garantir o seu sustento, enquanto 34% dependem do volume de vendas para conseguir a renda necessária

para o sustento. Por último, 28% afirmam que o empreendimento não é suficiente para gerar a renda necessária.

Na pesquisa foi possível observar que 3% das pesquisadas não formalizaram os seus empreendimentos por serem pequenos e considerarem que as taxas para formalizar um negócio são altas; 56% consideram ser pequeno e não veem necessidade em formalizá-lo; 7% não sabem formalizá-lo; 20% não tem dinheiro suficiente para pagar as taxas de formalização; e 7% possuem benefícios do governo e não querem perdê-los. E, aproximadamente, 7% têm outro trabalho e este não permite ter um empreendimento (QUADRO 6).

Quadro 6: Questionamento sobre a formalização do empreendimento

Formalização do Empreendimento	Porcentagem
Não formalizaram por serem pequenos	3%
Ser pequeno e não veem necessidade	56%
Não sabem formalizar	7%
Não tem dinheiro suficiente para pagar as taxas	20%
Recebe benefícios do governo e não querem perdê-los	7%
Tem outro trabalho que não permite empreender	7%
Total	100%

Fonte: Própria autora, 2022.

O motivo que levou as mulheres patoenses a iniciarem um empreendimento foi à necessidade de ganhar dinheiro para suprir suas necessidades básicas ou a oportunidade de começarem um negócio que lhes proporcione bem-estar e qualidade de vida. Contudo, foi possível analisar, que apesar do número de empreendimentos por necessidade e de empreendimentos por oportunidade serem equivalentes, as mulheres que começaram por necessidade são aquelas que em sua grande maioria tem filhos e que trabalhavam e por algum motivo largaram seus empregos habituais para iniciarem este tipo de negócio.

CONCLUSÃO

Observou-se no decorrer deste estudo, que o motivo que levou as empreendedoras a permanecerem na informalidade em sua grande maioria e a acreditarem que o negócio é pequeno demais e não veem necessidades de formalização. Outras não formalizam por acharem as taxas de formalização muito caras, algumas não sabem como formalizar o negócio e outras possuem empregos ou benefícios do governo e tem medo de perdê-los.

Pode-se concluir dizendo que a maioria das mulheres entrevistadas, 80% do total, não enfrenta dificuldade em conciliar as tarefas domésticas com a atividade empreendedora. Isto devido a maioria delas trabalharem em casa, pois trabalhando no ambiente doméstico estas têm mais tempo para se dedicarem a casa e a família. Este dado colaborou com a ideia de que muitas deixaram o trabalho anterior para se dedicarem mais à família.

Com relação aos problemas relacionados à vida pessoal das pesquisadas, uma pequena parcela relatou sentir dificuldade em conciliar a vida familiar com o negócio, porém a maior parte delas afirmaram priorizar a família e não sentir dificuldade em conciliar os dois. Já quanto aos principais problemas enfrentados com relação ao empreendimento, a maioria das empreendedoras relatou que a falta de tempo, a dificuldade de encontrar matéria prima na região, a dificuldade de conquistar a confiança do cliente, a falta de um capital de giro e a sobrecarga de Trabalho, são as principais dificuldades que enfrentam.

Com relação a geração de renda ser suficiente ou não para suprir as necessidades das entrevistadas, a maioria relatou ganhar dinheiro suficiente, outras alegaram que depende das vendas, uma vez que alguns serviços têm mais procura em determinadas épocas do ano e outras disseram que não conseguem gerar renda suficiente para viver, e usam o empreendimento como uma fonte de renda extra.

Outro ponto observado foi de que a maioria relatou não terem nenhum tipo de conflito familiar, sendo que a grande maioria afirma que desde o início do empreendimento foram bastante encorajadas pelos familiares.

Chegou-se à conclusão de que a maior parte das mulheres começou a empreender devido a necessidade de estarem mais próximas do cuidado com a família, enquanto ganhavam uma renda através de habilidades que já possuíam ou que adquiriram. Mesmo que a necessidade tenha surgido a partir de uma demissão ou falta de oportunidade no mercado, essas empreendedoras se beneficiam ao poderem trabalhar gerenciando seu próprio tempo e tendo tempo para dedicar aos familiares e ao lar.

REFERÊNCIAS

- AIDAR, M. M. Empreendedorismo. **Coleção Debates em Administração**. São Paulo: Thompson, 2007.
- AMORIM, R. O.; BATISTA, L. E. **Empreendedorismo Feminino: Razão Do Empreendimento**. São Paulo: UNIESP, 2019.
- ACS, Z. J. **How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth?** Innovations: Technology, Governance, Globalization, v. 1, n. 1, 2018.
- CANTILLON, R. **Ensaio Sobre a Natureza do Comércio em Geral**. Curitiba: SEGESTA, 2002.
- CAVALCANTE, V. L. U. A Centralidade da Cidade de Patos-PB: um estudo a partir de arranjos espaciais. **Dissertação de Mestrado**. Centro de Ciências Exatas e da Natureza. Programa de Pós-Graduação em Geografia. Universidade Federal da Paraíba. João Pessoa: UFPB, 2008.
- CESIT. Centro de Estudos Sindicais e Economia do Trabalho. Mulheres: mundo do trabalho e autonomia econômica. **Caderno de Formação**. São Paulo: Instituto de Economia – UNICAMP, 2019.
- CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor**. 4 ed. Barueri, SP: Manole, 2012.
- COSTA, R. M. B. C. A Centralidade de Patos-PB: um estudo sobre os estudantes que utilizam o Transporte Universitário Intermunicipal (TUI). **Monografia de Graduação**. Curso de Bacharelado em Administração da Universidade Estadual da Paraíba. Centro de Ciências Exatas e Sociais Aplicadas. Campus VII, Patos-PB: UEPB, 2020.
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Empreender/LTC, 2015.
- ELY, R. T.; RESS, R. H. **Outline of economics**, 6 ed. 1937.
- FEGER, J. E. Empreendedores Sociais e Privados: existem diferenças? In: ENAPG, 1. **Anais**. Rio de Janeiro, 2004.
- FIALHO, F. A. P. et al. **Empreendedorismo na Era do Conhecimento**. Florianópolis: Visual Books, 2007.
- GEM Global Entrepreneurship Monitor. **Análises dos Resultados Por Gênero: 2018**. Disponível em: < <https://ibqp.org.br/wp-content/uploads/2021/02/Empreendedorismo-no-Brasil-GEM-2019.pdf> >. Acesso em 14 de maio. 2022.
- _____. **Empreendedorismo no Brasil 2018**. Disponível em: < <https://ibqp.org.br/PDF%20GEM/Livro%20Empreendedorismo%20no%20Brasil%20-%20web%20compactado.pdf> > Acesso em: 15 de maio, 2022.
- _____. **Empreendedorismo no Brasil 2010**. Disponível em: <<https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://www.sebrae.com.br/>

Sebrae/Portal%2520Sebrae/Anexos/livro_gem_2010.pdf&ved=2ahUKEwjloLb3uOL3AhUblbkGHSsmCN0QFnoECACQAQ&usg=AOvVaw00OZ1uObnq_JHLVzRjw_It> Acesso em: 15 de maio, 2022.

_____. **Dificuldades e Condições para Empreender no Brasil**. Disponível em: <https://ibqp.org.br/wp-content/uploads/2016/09/I-Semin%C3%A1rio-GEM-2006-GEM-2005.pdf>. Acesso em: 11 de maio, 2022.

HISRICH, R.. D. et al. **Entrepreneurship**. 1986..

KEPLER, E. & SHANE, S. Os Empreendedores Masculinos E Femininos São Realmente Tão Diferentes? **Small Business Association**. Office of Advocacy, SBAHQ-06-M-0480, 2019.

KUVIATKOSKI, C. **Empreendedorismo Feminino**: como mulheres empreendedoras alcançam o sucesso. Novembro de 2021. Disponível em:< <https://www.ideianoar.com.br/empreendedorismo-feminino-como-mulheres-empreendedoras-alcancam-o-sucesso/>.> Acesso em 11 de maio de 2022.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **IBGE Estatística dos Municípios - Paraíba-Patos**. Rio de Janeiro: IBGE, 2021.

MATOS, C. M. F.; SANTOS, J. J. A.. Empreendedorismo Informal Desenvolvido em uma Intuição de Ensino Superior: Estudo de Caso. **Id on Line Rev.Mult. Psic.** ISSN: 1981-1179. Dezembro, 2019, vol.13, n.48, p. 904-918.

MELO, A. C. **Foto de Patos-PB**. Arquivo Pessoal, 2018.

MEREDITH; NELSON; NECH. **Empreendedorismo**. Apostila. s/d.

MCKINSEY CONSULTING E COMPANY. **Eliminando as Barreiras ao Crescimento Econômico e à Economia Formal no Brasil**. São Paulo: Consulting e Company, 2003.

MORAES, I. R.. **Oportunidade ou Necessidade?** 2017. Disponível em: <<https://sebraers.com.br/momento-da-empresa/oportunidade-ou-necessidade/>>. Acesso em 11 de Abril, 2022.

OLIVEIRA, L. R. A. Os Microempreendedores Individuais (MEIS) Meio à Pandemia da Covid-19 no Interstício de 2020 a 2021 na Cidade de Patos-PB. **Monografia de Graduação**. Curso de Bacharelado em Administração do Centro de Ciências Exatas e Sociais Aplicadas da Universidade Estadual da Paraíba. Campus VIII. Patos-PB: UEPB, 2021

PERIARD. G. **A Hierarquia de Necessidades de Maslow – O Que é e Como Funciona**. 2018. Disponível em: <<https://www.gov.br/infraestrutura/pt-br/assuntos/porta-da-estrategia/artigos-gestao-estrategica/a-hierarquia-de-necessidades-de-maslow> >. Acesso em 15 de maio de 2022.

PNAD. Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD). **Donas de Negócios**. 2018. Disponível em: https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/20A%20a%20Z/Empreendedorismo%20Feminino%20no%20Brasil%202019_v5.pdf>. Acesso em 30 de junho de 2022.

POTRICH, A. C. G.; RUPPENTHAL, J. E. **Empreendedorismo na Informalidade**: um estudo de caso no Shopping Independência de Santa Maria-RS. GEPROS. Gestão da Produção, Operações e Sistemas, Bauru, Ano 8, nº 3, jul-set/2013, p. 145-158.

SANTOS, P. P. **Apostila de Empreendedorismo**. Centro de Ensino Técnico. São Paulo: MUNDI, 2018.

SEBRAE. **Relatório Especial do Empreendedorismo Feminino no Brasil. 2019**. Disponível: https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/GO/Sebrae%20de%20A%20a%20Z/Empreendedorismo%20Feminino%20no%20Brasil%202019_v5.pdf>. Acesso em 30 de junho de 2022.

RANGEL, F. **O Trabalho Informal no Comércio Popular**: ressignificando práticas na nova cultura do trabalho. São Carlos: UFSCar, 2015.

REVISTA ETCO. **Defesa da Concorrência Leal**. Edição 27. Dezembro, 2021. Disponível em: <https://www.etc.org.br/publicacoes/revista-etc/informalidade-volta-a-crescer-no-pais/> Acesso em: 14 maio. 2022.



**Universidade Estadual da Paraíba
Centro de Ciências Exatas e Sociais Aplicadas
Curso de Bacharelado em Administração
Campus VII – Patos-PB**

QUESTIONÁRIO/ENTREVISTA

(EMPREENDEDORISMO FEMININO: o empreender sobre o perfil das mulheres no contexto informal da Cidade de Patos-PB)

Nº Questionário/Entrevista: _____

Data da aplicação: _____

1. Idade: _____

2. Escolaridade:

- () Sem Escolaridade () Fundamental Completo () Fundamental incompleto
() Médio Completo () Médio Incompleto () Superior Completo
() Superior Incompleto

3. Tem Filhos: () Não () Sim, 1 () Sim, 2 () Sim, 3 ou mais.

4. Estado Civil: () Casada () Solteira () Divorciada () União Estável () Viúva

5. Antes de se tornar empreendedora possuía algum trabalho formal ou informal?

() Sim () Não / Se sim, qual? _____

6. Possui algum trabalho além do seu empreendimento? () Sim () Não

Se sim, qual? _____

7. Em qual ano começou a empreender? _____

8. Por que escolheu esse negócio? _____

9. Você Empreende como:

- () Confeiteira () Costureira () Cabeleireira () Maquiadora
() Artesã () Cozinheira () Manicure () Outro _____

10. Quais os produtos/serviços que você oferta em seu negócio? _____

11. Você consegue produzir seus produtos/serviços em larga escala ou poucas unidades/atendimentos por dia? () Sim, consigo produzir () Não consigo produzir

12. O que te diferencia da concorrência? _____

13. Qual o perfil de seus clientes? (São homens ou mulheres de qual faixa etária?)

14. Você começou a empreender por:
 Necessidade de ganhar dinheiro para sobreviver
 Oportunidade de começar um negócio que me trouxesse satisfação e lucro
15. Sobre seu local de trabalho pode-se dizer que você: (Pode marcar mais de uma opção).
 Trabalha em casa Aluga um local para trabalhar
 Trabalha em um local emprestado Atende a domicílio
 Estabelecimento próprio Trabalho na rua
16. Possui Funcionário ou ajudante informal: Sim Não
17. Por qual razão ainda não formalizou o seu empreendimento?
 porque possuo benefícios do Governo e tenho medo de perder
 porque trabalho e meu trabalho não permite ter um empreendimento formal
 Porque não sei como faço para formalizar meu negócio
 Por que não tenho dinheiro suficiente para pagar as taxas mensais de formalização
 porque meu empreendimento é muito pequeno e não vejo necessidade
Outras Razões: _____
18. Quem são seus fornecedores? _____
19. Enfrenta dificuldade com os fornecedores por falta de CNPJ? _____
20. O dinheiro que você ganha empreendendo é suficiente para suprir as suas necessidades básicas?
 Sim Não Depende das vendas
21. Você enfrenta dificuldades de conciliar seu empreendimento e sua vida familiar?
 Sim Não / Se sim, qual sua maior dificuldade: _____
22. Na hora de dedicar seu tempo você prioriza mais seu empreendimento ou sua família?
 Priorizo minha família
 Priorizo meu empreendimento
 Não possuo familiares dependentes de mim, por isso priorizo meu negócio
 Priorizo meu empreendimento pois dependo dele para cuidar da minha família
23. Você é responsável por cuidar do seu negócio e dos afazeres domésticos da sua casa?
 Sim, cuido de casa e empreendo
 Não, delego as tarefas domésticas para um(a) funcionário(a)
 Cuido de algumas tarefas domésticas mas tenho ajuda da família
24. Sua Família (parentes mais próximos) te apoiou quando você decidiu empreender?
 Sim, desde o início recebi muito apoio e incentivo
 Não, fui muito desestimulada e minha família achou que não iria dar certo
 No início não recebi apoio, mas depois de um tempo começaram a me apoiar
 Não deram nenhuma opinião
 Não tenho familiares
25. Seu empreendimento já foi motivo de brigas ou desavenças na família? Sim Não

26. Algum familiar seu possui alguma necessidade especial que demande seus cuidados e investimentos financeiros? () Sim () Não

27. Quais as maiores dificuldades que você encontra empreendendo informalmente? _____