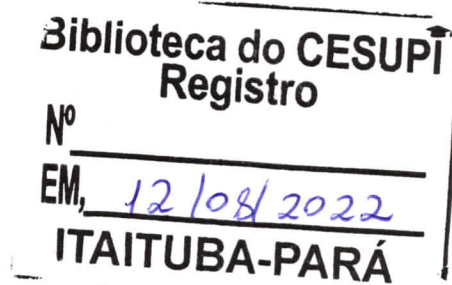




CENTRO DE ESTUDOS SUPERIORES DE ITAITUBA - LTDA
FACULDADE DE ITAITUBA – FAI
CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO

JAQUELINE DE ARAÚJO SILVA

**OS DESAFIOS DO EMPREENDEDORISMO FEMININO: Uma análise
com duas empresárias no município de Itaituba - Pará**



Itaituba – PA
2019

JAQUELINE DE ARAÚJO SILVA

**OS DESAFIOS DO EMPREENDEDORISMO FEMININO: Uma análise
com duas empresárias no município de Itaituba - Pará**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à
Faculdade de Itaituba para obtenção do título de
Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Esp. Flávio Sousa do
Nascimento.

Itaituba – PA
2019

JAQUELINE DE ARAÚJO SILVA

**OS DESAFIOS DO EMPREENDEDORISMO FEMININO: Uma análise
com duas empresárias no município de Itaituba - Pará**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à
Faculdade de Itaituba para obtenção do título de
Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Esp. Flávio Sousa do
Nascimento.

BANCA EXAMINADORA

Presidente: _____ Nota: _____

Prof. Flávio Sousa do Nascimento, Especialista

Avaliador: _____ Nota: _____

Prof. _____,

Avaliador: _____ Nota: _____

Prof. _____,

Resultado: _____ Média: _____

Data: _____ de _____ de 2019.

8-
5

8-
5

*Dedico a toda minha família, em especial a minha
pessoa por ser determinada e não desistir do objetivo
proposto. É com todo amor e carinho que ofereço as
minhas palavras como gratidão do meu esforço.*

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradeço a Deus por me abençoar e estar sempre ao meu lado em todos os momentos da minha vida e nunca ter me abandonado.

Agradeço a minha família por me incentivar em todos os momentos, nas horas difíceis que enfrentei trazendo palavras de conforto, sou muito feliz por ter todos vocês ao meu lado, principalmente as minhas mães, Mariquinha e Alda Célia, e ao meu pai Aldérico, com o amor infinito colaborarão com minha criação tornando-me essa pessoa com o desejo de crescer na vida pessoal e acadêmica. As minhas irmãs e irmãos por fazer parte do meu dia a dia trazendo felicidades para eu seguir em frente, eu amo todos vocês.

Não poderei deixar de agradecer ao meu namorado e fiel companheiro Igor Touta, pela paciência e paz que tens me transmitido, pois, diversas vezes busquei palavras de incentivo e forças para a construção do meu trabalho e sempre me ajudou em todas as horas torcendo pela minha conquista.

Quero agradecer a toda a minha turma pela convivência durante esses quatro anos, ao meu grupo de estudo conhecido como jardim verde, que juntas compartilhamos momentos inesquecíveis e construímos amizades verdadeiras, peço a Deus que abençoe todas nós e sejamos profissionais brilhantes.

A todos os professores que contribuíram na minha formação, a minha coordenadora e professora Ana Paula Maffezzoli que nunca mediu esforços para nos ajudar. Em especial ao meu orientador Flávio Sousa do Nascimento que me ajudou em todos os momentos me apoiando nas minhas decisões. Sou grata por te você na minha vida como professor e amigo e peço a Deus que continue abençoando com saúde, paz e sabedoria se não fosse você não teria conseguido concluir o objetivo proposto.

Por fim, agradecer a todos que direta ou indiretamente contribuíram com a minha jornada acadêmica, sou muito feliz por ter todos vocês fazendo parte da minha história.

É pelo trabalho que a mulher vem diminuindo a distância que a separava do homem, somente o trabalho poderá garantir-lhe uma independência concreta.

“Simone de Beauvoir”

RESUMO

O empreendedorismo feminino nos últimos anos vem crescendo e cada vez mais as mulheres estão se destacando no mercado competitivo mostrando que são capazes de conciliar a vida pessoal e o trabalho, conduzindo a sua carreira de uma forma viável para ambas as partes. O objetivo deste trabalho foi verificar quais os desafios das mulheres empreendedoras no mercado do município de Itaituba-Pará, e assim entender os motivos ou as causas que podem fazer gerar a desvalorização da mão de obra feminina. Gerentes, gestoras, empresárias, muitas vezes ocupam o mesmo cargo que os homens e ainda assim podem ocorrer a falta de isonomia salarial. Para o estudo, foram utilizados dados da pesquisa bibliográfica em livros, artigos e sites e também uma pesquisa de campo com característica qualitativa em duas empresas empregando como método de coleta de dados uma entrevista as gestoras por meio de um questionário semiestruturado. O estudo apresentado cumpriu o objetivo proposto, mostrando quais as dificuldades das empreendedoras no mercado de trabalho, evidencia que o motivo que levou uma das entrevistadas a empreender foi o empreendedorismo por necessidade, que é quando se cria um negócio por não haver alternativa de trabalho, ela conciliou a vida pessoal ao seu empreendimento, já a outra entrevistada, o motivo que a levou empreender foi o empreendedorismo por oportunidade onde ela percebeu um negócio lucrativo mesmo sabendo dos riscos que poderiam aparecer ao longo de sua jornada. Desse modo conclui-se que as mulheres ainda sofrem vários preconceitos e mesmo assim lutam contra o machismo social que vem sendo quebrado com o decorrer dos dias e assim encontrar maior igualdade entre os gêneros.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Preconceitos. Mercado. Dificuldades. Desvalorização.

ABSTRACT

Female entrepreneurship in recent years has been growing and more and more women are standing out in the competitive market showing that they are able to reconcile personal life and work, leading their career in a way feasible for both parties. This research aims to analyze the challenges of entrepreneurs in the market of the municipality of Itaituba-Pará. For the study, we used bibliographic research data in books, articles and websites and also a field research with qualitative characteristics in two companies employing as method of data collection an interview the managers through a semi-structured questionnaire. The presented study fulfilled the proposed objective, showing the difficulties of the entrepreneurs in the labor market being that the reason that led one of the interviewees to undertake was the entrepreneurship by necessity that is when a business is created because there is no alternative work she conciliated the personal life to her enterprise, the other interviewee the reason that led her to undertake was entrepreneurship by opportunity where she perceives a lucrative business even knowing the risks that may appear throughout her journey. The research seeks to understand the reasons or causes that can lead to the devaluation of female labor and describe how women seek to innovate their enterprise. In this way it is concluded that women still suffer various prejudices and yet they fight against the social machismo that has been broken with the course of the days and thus seek greater equality between the genders.

Keywords: Entrepreneurship. Prejudices. Competitive market. Entrepreneurial difficulties. Devaluation.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – As características do empreendedor	24
Figura 2 – Empresa Parada Obrigatória	42
Figura 3 – Empresa Look Chic	42

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Os cinco passos que levam o empreendedor ao sucesso.....	22
Quadro 2 – Dez perigos que atrapalham a jornada empreendedora.....	23
Quadro 3 – Características dos Homens e das Mulheres.....	27
Quadro 4 – Habilidades necessárias dos empreendedores.....	29
Quadro 5 – O processo empreendedor.....	31

LISTA DE SIGLAS

GEDI – Instituto Norte Americano

GEM – Global Entrepreneurship Monitor

GENESIS – Geração de Novas Empresas de Software, Informação e Serviços

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

ONU – Organização das Nações Unidas

PDCA – Planejar, Fazer, Checar, Agir

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SOFTEX – Sociedade Brasileira para Exportação de Software

SPM – Programa pró-equidade de Gênero e Raça

SUMÁRIO

_Toc1683915

1 INTRODUÇÃO	13
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	15
2.1 ABORDAGEM HISTÓRICA DO EMPREENDEDORISMO	15
2.1.1 As teorias do empreendedorismo	15
2.1.2 O empreendedorismo no Brasil	16
2.2 O EMPREENDEDORISMO E O EMPREENDEDOR	19
2.2.1 Perfil do Empreendedor	21
2.2.2 Tipos de Empreendedorismo	22
2.2.3 Características do espírito empreendedor	24
2.2.4 Características dos Empreendedores e das Empreendedoras	26
2.3 AS HABILIDADES DO EMPREENDEDOR	28
2.4 O EMPREENDEDORISMO E SEUS PROCESSOS	30
2.5 O EMPREENDEDORISMO FEMININO NA ATUALIDADE	32
2.5.1 Os principais desafios para as mulheres empreendedoras	34
2.5.1.1 Vida Pessoal	35
2.5.1.2 Preconceitos	35
2.5.1.3 Desigualdade salarial entre homens e mulheres	36
2.5.1.4 Falta de Incentivo	37
3 METODOLOGIA	39
3.1 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	39
3.1.1 Tipos de pesquisas	39
3.1.2 Contexto do ambiente da pesquisa	40
3.1.3 Coleta de dados	41
3.1.4 Caracterização da pesquisa	42
4 RESULTADO E DISCUSSÃO	45
4.1 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS	45
4.2 IDENTIFICAÇÃO DOS ENTREVISTADOS	45
4.3 EMPREENDEDORISMO	45
4.4 DIFICULDADES DE EMPREENDER	47
4.5 HABILIDADES DO EMPREENDEDOR	48
4.6 EMPREENDEDORISMO FEMININO	50
4.7 SUGESTÕES E MELHORIAS	51

5 CONCLUSÃO	54
REFERÊNCIAS.....	59
APÊNDICES	56

1 INTRODUÇÃO

Nos dias atuais as mulheres têm ganhado espaço no mercado de trabalho, elas estão buscando cada vez mais se capacitar para enfrentar os desafios em gerenciar suas empresas. Sabe-se que por muito tempo a mulher vem lutando pelos seus direitos e quebrando barreiras contra o machismo social e assim ganhando espaço para um cenário de maior igualdade entre os gêneros. É cada vez mais frequente encontrar empresas, organizações ou segmentações de mercado que são gerenciadas por mulheres.

Conforme pode ser acompanhado em pesquisas realizadas pelo Serviço Brasileiro de Apoio a Micros e Pequenas Empresas o empreendedorismo feminino, nos últimos anos vem aumentando com muita frequência. O empreendedorismo possibilita a execução de várias tarefas que poderão ser tanto pessoais como organizacionais e sempre serão acompanhados de riscos (SEBRAE, 2018). Como todo empreendimento, sendo bem calculados os riscos poderão ser analisados e assim possibilitar um bom desenvolvimento das tarefas a serem executadas (Baggio e Baggio, 2014).

O objetivo deste trabalho é de verificar quais os desafios das mulheres empreendedoras no mercado do município de Itaituba, e assim entender os motivos ou as causas que podem fazer gerar a desvalorização da mão de obra feminina. Gerentes, gestoras, empresárias, muitas vezes ocupam o mesmo cargo que os homens e ainda assim podem ocorrer a falta de isonomia salarial.

É importante ressaltar a jornada dupla da mulher, pois além de enfrentar desafios para o seu crescimento profissional exerce o papel de dona de casa, esposa, mãe, e ainda assim consegue se destacar no mercado de trabalho em busca de cargos de liderança nas organizações.

As mulheres fazem várias tarefas ao mesmo tempo, o fato de ser vista como uma dona de casa não impede que a mesma possa ir à busca dos seus direitos e alcançar igualdades, pois as mulheres já comprovaram que não ficam atrás dos homens, elas também são boas motoristas, advogada, professora etc. Elas conciliam a carreira, a família e a maternidade.

As questões norteadoras deste trabalho propõem analisar quais são os desafios vivenciados pelas mulheres empreendedoras em Itaituba? Quais as

ferramentas utilizadas para inovar o seu empreendimento? Quais as vantagens de ser uma empreendedora?

A metodologia utilizada para desenvolver o presente trabalho teve como base a pesquisa bibliográfica, tendo fonte em autores como Baggio e Baggio (2014), Dornelas (2005), Chiavenato (2012) e a pesquisa de campo com característica descritiva, que fez uso de um questionário aplicado a duas empresarias do município de Itaituba no setor de confecções, roupas e acessórios. O método de análise caracteriza-se como qualitativo, onde foi possível obter maiores informações sobre o objeto pesquisado.

O desenvolvimento desta temática de pesquisa é importante, pois o estudo servirá como fonte de informação e conhecimento para a sociedade e os acadêmicos que poderão utilizar para a construção e o crescimento profissional.

A estrutura do trabalho foi dividida em cinco sessões, onde a primeira faz um breve comentário dos principais pontos a ser abordado no trabalho, a segunda é descrever o referencial teórico, a terceira aborda todo o processo metodológico de como foi feito a pesquisa, a quarta apresenta os resultados alcançados com a pesquisa e as sugestões, a quinta apresenta as considerações finais, onde são abordados os resultados alcançados sobre os objetivos proposto do trabalho, e por fim tem-se as referencias bibliográficas utilizadas para o embasamento da pesquisa e assim concretizando todo o contexto abordado.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 ABORDAGEM HISTÓRICA DO EMPREENDEDORISMO

Os primeiros relatos sobre o empreendedorismo começaram a partir do século XVII. Nesta época um fator marcante é exemplificado através de um contrato de comercialização entre um grupo de produtores e o governo. Conforme Brito *et.al* (2013) os produtores fizeram o acordo com o governo com o intuito de fornecer seus produtos e serviços no mercado de trabalho, nesse momento surgem as primeiras relações de risco, pois mesmo a venda sendo certa, não era o recebimento.

Segundo Chiavenato (2012) o termo empreendedorismo é citado pela primeira vez por escritor chamado Richard Cantillon, onde este diferencia em um texto o empreendedor do capitalista. O empreendedorismo é um fenômeno individual, ligado ao aproveitamento de uma oportunidade ou simplesmente da necessidade de sobrevivência. É também um fenômeno social que pode levar o indivíduo ou uma comunidade a desenvolver capacidade de solucionar problemas e de buscar a construção do próprio futuro (ZARPELLON, 2010).

A origem do termo empreendedorismo não é precisa, no entanto, constata-se que desde os primórdios da humanidade existem pessoas que se destacam, inovando suas atividades ou produtos. A essas práticas inovadoras dá-se o nome de empreendedorismo (BRITO *et. al.*, 2013, p.17).

Fica claro que na antiguidade já havia a prática de administrar grandes negócios, muitas vezes as pessoas nem sabiam que essas práticas seriam chamada de empreendedorismo onde os mesmos realizavam projetos e assumiam grandes riscos. Contudo foi só a partir da década de 1990 que o ato de empreender ganhou força. O avanço tecnológico impulsionou as pessoas a inovar para se tornar competitivo no mercado.

Percebe-se que o empreendedorismo gera tanto capital social como humano através da busca de soluções de problemas que levam a realização de um futuro seja por necessidade ou oportunidade sempre haverá desafios. Cabe ao empreendedor superá-los com o objetivo de alcançar o topo.

2.1.1 As teorias do empreendedorismo

Baggio e Baggio (2014) destacam como as principais teorias do empreendedorismo, a teoria econômica e a teoria comportamentalista. A teoria

econômica ou Schumpeteriana relata que os economistas foram um dos primeiros a observar o empreendedorismo e avaliar a sua importância na economia e buscar entender quais seriam o impacto do empreendedorismo.

Carvalho (2010) relata que os economistas foram os primeiros a visualizar a importância do empreendedorismo e assim compreender o papel do empreendedor na economia, e daí nasce a teoria econômica conhecida como schumpeteriana.

O referencial teórico da teoria econômica diz que “os economistas associaram o empreendedor a inovação e os comportamentalistas que enfatizam aspectos atitudinais, com a criatividade e a instituição” (ZARPELLON, 2010, p. 49).

Assim, a teoria comportamentalista é uma forma de avaliar o comportamento humano. Sua base dá elementos a estudos de psicólogos, psicanalistas e sociólogos. Esta teoria tem como finalidade observar e conhecer a abordagem do empreendedorismo dando ênfase na motivação e o comportamento humano.

As teorias se complementam, sendo que a teoria econômica está voltada á inovação, ou seja, o empreendedorismo está ligado a criação, e a teoria comportamentalista dá ênfase nas atitudes humanas ou até mesmo na intuição.

2.1.2 O empreendedorismo no Brasil

Para Dornelas (2005) o empreendedorismo no Brasil começou na década de 1990, antes disso, praticamente não se falava em empreendedorismo e em criação de pequenas empresas, os empresários praticamente não encontravam informações para auxiliar na jornada empreendedora.

O movimento do empreendedorismo no Brasil começou a tomar forma na década de 1990, quando entidades como SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e Softex (Sociedade Brasileira para Exportação de Software) foram criadas. Antes disso, praticamente não se falava em empreendedorismo e em criação de pequenas empresas (DORNELAS, 2005, p. 26).

Brito *et.al.* (2013) também relata que o empreendedorismo no Brasil teve início na década de 1990 tendo destaque com a abertura da economia, e sendo alavancado depois da abertura de vários órgãos que facilitou e incentivou os empreendedores com vários programas de auxílio.

Ainda de acordo com Brito *et.al.* (2013) ao longo dos tempos vários programas de incentivo ao empreendedorismo foram criados no Brasil. O Softex e

Genesis (Geração de Novas Empresas de Software, Informação e Serviços), criados na década de 1990 foram apenas o início. O programa Softex foi reformulado e continua em atividade. De 1990 até 2002 vigorou o programa Brasil Empreendedor do Governo Federal, que realizou mais de cinco milhões de operação de crédito. Também são destaque investimentos com a capacitação do empreendedor e o lançamento do Empretec e Jovem Empreendedor do SEBRAE, líderes em procura e de ótima avaliação.

Contudo, é importante ressaltar que estes programas vêm até a atualidade contribuindo com a evolução da legislação em prol dos micros e pequenas empresas, e o aumento da quantidade de brasileiros a criar negócios, melhorando o cenário econômico, e oferecendo oportunidades de empregos.

De acordo com Dornelas (2005) os últimos 20 anos foram repletos de iniciativa em prol do empreendedorismo, dois grandes exemplo que podem representar esse fenômeno foi a Copa do Mundo de Futebol de 2014 e as Olimpíadas de 2016, que estimularam novas oportunidades e proporcionaram o desenvolvimento de novos negócios no País. Com a criação desses órgãos facilitou aos pequenos empresários brasileiros a busca em informação para o gerenciamento de suas empresas e assim buscar soluções para possíveis e eventuais problemas que poderão aparecer.

Fica Claro que a criação do SEBRAE incentivou a abertura de novas empresas. Os serviços de consultoria e auxílio na elaboração do plano de negócio deram oportunidade as pessoas que precisavam abrir o seu próprio empreendimento com segurança, eliminando as chances de possíveis erros no empreendimento. A Softex por sua vez impulsionou o desenvolvimento de software no Brasil o que diretamente influenciou o crescimento das empresas através da oferta de novos recursos tecnológicos.

Apesar das dificuldades, o Brasil apresenta algumas perspectivas positivas em relação ao empreendedorismo. Desde alguns anos atrás, foram criados órgãos e iniciativas de apoio ao empreendedor, como o SEBRAE, as fundações estaduais de apoio á pesquisa, as incubadoras de novos negócios e as escolas superiores, que tem oferecido cursos e outros tipos de programas sobre o empreendedorismo (MAXIMIANO, 2006, p. 6).

O empreendedorismo impulsiona e aquece a economia, gerando emprego, renda e desenvolvendo territorial. Fica claro que o Brasil depende dos

empreendedores para continuar crescendo, todos esses órgãos que foram criados servem para incentivar os pequenos e médios empreendedores. O SEBRAE é um órgão para dar suporte aos empresários e assim garantir o crescimento do País, o acompanhamento abre portas para o aumento das receitas dos empreendimentos, melhora a economia e torna o ambiente empresarial mais seguro.

Dornelas (2005) também aponta um fator que só dependerá dos brasileiros para ser seguido, que é a quebra de um paradigma cultural de não valorizar homens e mulheres de sucesso que tem construído esse país e gerado riquezas. São eles os grandes empreendedores que precisam ser reconhecidos e admirados, e não vistos como pessoas de sorte e que não são enxergados pela sua competência.

Brito *et.al.* (2013) relata que em muitos países inclusive no Brasil o empreendedorismo vem sendo apoiado, pois o contexto atual é propício. Muitas universidades estão criando cursos e matérias específicas para ser uma alternativa aos jovens profissionais recém-formados a investir na criação de um negócio próprio, pois antes se uma pessoa jovem fosse abrir sua própria empresa era considerado loucura porque muitas empresas multinacionais e nacionais ofereciam bons salários, status e possibilidade de crescimento dentro das organizações.

Dornelas (2005) acrescenta que o ensino da administração era focado em formar profissionais para administrar grandes empresas e não para criar empresas, mas quando esse cenário mudou muitos profissionais não estavam preparados para esse novo contexto, e finalmente o empreendedorismo começou a ser visto no Brasil com o grau de importância que é devido, buscando se espelhar em exemplos de países desenvolvidos como os Estados Unidos, onde os empreendedores são propulsores da economia.

Portanto, o empreendedorismo é, e continuará a ser o grande propulsor do desenvolvimento econômico de um país. Nos Estados Unidos o governo americano, gasta centenas de milhões de dólares anualmente em programas de apoio ao empreendedorismo, e o sucesso desses programas são vistos como modelos por outros países que visam a aumentar o nível de sua atividade empresarial. O empreendedorismo é o combustível para o crescimento econômico, através dele surge empregos, criação de novas empresas e prosperidade.

2.2 O EMPREENDEDORISMO E O EMPREENDEDOR

O empreendedorismo é a habilidade de criar e constituir algo a partir de muito pouco ou de quase nada (BARRETO, 1998, p.190). Segundo Fillion (1999) o empreendedor tem a capacidade de atingir objetivos idealizados por ele mesmo. Para ser empreendedor não precisa ter uma empresa, existem pessoas que trabalham com outras profissões mais tem visões empreendedoras, e até mesmo tem ideias ou projetos que podem ser colocados em prática por pessoas que tem capital e estão à procura em empreender através de um projeto ou planejamento elaborado por outros, nesse caso é chamado de empreendedores anjos.

Embora haja muitas definições para o que vem a ser empreendedorismo, a que é mais adequada ao presente estudo é a dada pelo *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) que conceitua empreendedorismo a qualquer tentativa de criar ou da continuidade em um negócio novo ou até mesmo uma atividade autônoma ou um empreendimento existente pode ser considerado empreendedorismo (GEM, 2010).

Segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas-SEBRAE (2009) o empreendedor tem como característica básica o espírito criativo e pesquisador. Ele está constantemente buscando novos caminhos e novas soluções, sempre tendo em vista as necessidades das pessoas.

Baggio e Baggio (2014) ao definir o empreendedorismo são encontrados pelo menos os seguintes aspectos referentes ao empreendedor, tem iniciativa para criar ou dar continuidade a um negócio e paixão pelo que faz; aproveita todos os recursos de forma criativa para a melhoria do ambiente onde vive; assumir riscos calculados sempre tendo em mente a possibilidade de fracassar.

A essência do empresário de sucesso é a busca de novos negócios e oportunidades e a preocupação sempre presente com a melhoria do produto. Enquanto a maior parte das pessoas tende a enxergar apenas dificuldades e insucessos, o empreendedor deve ser otimista e buscar a realização de seus sonhos, apesar das dificuldades.

Um empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões. O termo empreendedorismo aponta para a execução de planos ou impulsos para a realização de um negócio ou para a introdução de uma inovação de gestão numa organização já estruturada (CAMARGO; FARAH, 2010, p.22).

De acordo com o SEBRAE (2009) um empreendedor de sucesso precisa ter imaginação, habilidade de organizar, determinação, habilidade de liderar pessoas e habilidade de conhecer tecnicamente etapas e processos.

Para Chiavenato (2012) o empreendedor é a pessoa que administra uma empresa ou um negócio, assumindo riscos ou responsabilidades pessoais, o empreendedor era visto como aquele que adquiria uma determinada matéria-prima por um preço e já vendia por outro preço, por tanto, podemos entender que o empreendedor sempre foi uma pessoa com características diferenciadas, pois sempre se destacaram no mercado ate os dias atuais.

O termo "empreendedor" deriva da palavra francesa *entrepreneur* e foi usado pela primeira vez em 1725 pelo economista Richard Cantillon, que dizia ser *entrepreneur* um individuo que assume riscos e começa algo novo". Em 1949, o economista austríaco Ludwig Von Mises afirmava que o "empreendedor é o tomador de decisões". E Friedrich Von Hayek (1959), economista austríaco afirmava que o processo de descoberta das condições produtivas e das oportunidades de mercado por parte dos próprios atores sociais (CHIAVENATO, 2012, p. 6).

Segundo Dornelas (2005), os empreendedores são pessoas visionárias que questionam e arriscam, quer sempre algo novo, eles são pessoas diferenciadas, que possuem motivação e são apaixonadas pelo que fazem, não querem ser mais um no meio da multidão, eles desejam ser reconhecidos e admirados, buscam ser referência no mercado.

O papel de empreendedor foi sempre fundamental na sociedade, são os empreendedores que estão eliminando barreiras comerciais e culturais, buscando e criando novas relações de trabalho e novos empregos e gerando riqueza para a sociedade.

Barreto (1998), afirma que o empreendedor tem a capacidade de desenvolver ou criar algo, ele busca a inovação, faz as coisas acontecerem tomando decisões e assumindo riscos calculados. É o estudo dedicado ao desenvolvimento de competências e habilidades relacionadas à criação de novos produtos ou serviços.

Chiavenato (2012) acrescenta que o empreendedor é alguém que sabe aonde quer chegar, ele traça suas metas e objetivos a partir de sua visão de futuro e elabora um planejamento que permita criar condições necessárias para a realização de seus projetos de vida, tanto no aspecto pessoal, familiar, profissional, acadêmico ou empresarial, uma vez definidos seus sonhos, ele os projeta estipulando um prazo

que pode ser curto, médio ou longo prazo. “O empreendedor é alguém que sonha e busca transformar seu sonho em realidade” (DOLABELA, 2010, p. 25).

Ser empreendedor significa possuir, acima de tudo, o impulso de materializar coisas novas, concretizar ideias e sonhos próprios e vivenciar características de personalidade e comportamento não muito comuns nas pessoas (BAGGIO E BAGGIO, 2014, p. 27).

O empreendedor é capaz de conceder a algo já existente uma nova funcionalidade. Ele está sempre buscando oportunidade pra inovar, sem medo de assumir novos riscos. O empreendedor sempre está em busca de oportunidades que der lucro, para que isso aconteça ele está sempre em busca de conhecimentos e se aperfeiçoando na área do seu empreendimento, pois o mercado competitivo está sempre em mudança e o empreendedor procura está sempre um passo a frente de seus concorrentes (BRITO *et. al.*, 2013).

2.2.1 Perfil do Empreendedor

Carvalho (2010) exemplifica o perfil do empreendedor e enfatizar que, para serem empreendedores potenciais e futuros eles precisam ter conhecimento para entrar no mercado, pois o conhecimento é o que torna o empreendedor preparado para exercer em um mercado cada vez mais competitivo.

O empreendedor é o profissional inovador que modifica, com sua forma de agir, qualquer área do conhecimento humano. Tem um novo olhar sobre o mundo á medida que presencia a evolução (CARVALHO, 2010, p. 9).

Chiavenato (2012) afirma algumas razões para que seu negócio seja bem-sucedido como, ter uma oportunidade de negócios potenciais; possuir espírito empreendedor adequadamente qualificado e motivado; estabelecer um planejamento sólido e bem detalhado; capital suficiente para suprir as necessidades do empreendimento e ter muita sorte pela frente em sua jornada.

Sertek (2011) relata que o potencial empreendedor deve ter como prioridade atender as necessidades dos clientes, pois é através deles que o empreendimento dará certo e terá o crescimento e o lucro desejado pelo gestor. O cliente deverá ser o foco principal de qualquer negócio, pois a atividade somente terá valor se agregar valor as necessidades que o cliente busca, portanto, o empreendedor mesmo que ele tenha a melhor ideia, inovação ou criatividade ele deverá está atento à aceitação

do produto ou serviço que o cliente deseja, pois todos os riscos deverão ser analisados para obter êxito nas necessidades atuais ou futuras.

2.2.2 Tipos de Empreendedorismo

Baggio e Baggio (2014) afirma que não há igualdade quanto aos tipos de empreendedores, pois é vasto o seu perfil, e assim ele classifica em dois tipos de empreendedorismo: O Empreendedorismo por necessidade e o empreendedorismo por oportunidade. O autor destaca que o empreendedorismo por necessidade é quando se cria um negócio por não haver alternativa e o empreendedorismo por oportunidade é quando surgir um negócio lucrativo e o empreendedor abraça essa oportunidade visando assim o crescimento.

Chiavenato (2012) destaca algumas dicas de como o empreendedor por oportunidade poderá alcançar seu sucesso:

Quadro 01: Os cinco passos que levam o empreendedor ao sucesso. Fonte: Adaptado de Chiavenato (2012)

1. Delegar autoridade para os seus colaboradores e assim alcançar com eficiência o crescimento organizacional de sua empresa.
2. Implementar estratégia de marketing e um leque de produtos variados para vender em sua empresa.
3. Obter capital próprio para a empresa e assim eliminar quais quer endividamento com terceiros.
4. Planejar a trajetória de sua empresa para o futuro contínuo do crescimento do negocio.
5. Instalar um sistema de registro e controle, para o suporte da gestão do negócio e assim receber informações concretas e precisas para as tomadas de decisões.

O empreendedorismo de oportunidade, onde o empreendedor visionário sabe aonde quer chegar, cria uma empresa com planejamento prévio, tem em mente o crescimento que quer buscar para a empresa e visa a geração de lucros, empregos e riquezas (DORNELAS, 2005, p. 28).

O empreendedorismo de necessidade, em que o candidato a empreendedor se aventura na jornada empreendedora mais por falta de opção, por estar desempregado e não ter alternativa de trabalho (DORNELAS, 2005, p. 28). Chiavenato (2012) aponta alguns perigos comuns que poderão atrapalhar na jornada empreendedora, conforme quadro a seguir:

Quadro 02: Dez Perigos que atrapalham a jornada empreendedora. Fonte: Adaptado de Chiavenato (2012)

1. Não identificar adequadamente qual será seu empreendimento.
2. Não escolher o público alvo ou o tipo de cliente que se deseja atingir.
3. Não fazer o planejamento financeiro do negócio.
4. Errar na escolha do local do empreendimento, e assim ter resultados negativos.
5. Falta de habilidade de administração do negócio, ou seja, não saber administrar as operações da empresa.
6. Falta de conhecimento dos padrões de qualidades tanto nos serviços como na produção, e assim deixando de analisar os custos dos produtos oferecidos pela organização.
7. Não conhecer o mercado e nem sua concorrência.
8. Ter dificuldades de lidar com os fornecedores.
9. Falta de treinamento no atendimento e vendas dos produtos e serviços oferecidos.
10. Não saber como lidar com os clientes que procuram pelos produtos da empresa.

Baggio e Baggio (2014) apontam ainda três tipos de empreendedores. O Empreendedor Corporativo que é aquele empreendedor interno. O Empreendedor Startup que está ligado em criar novos negócios e assim analisar o cenário diante de oportunidades de um negócio novo e o empreendedor social que cria empreendimentos e tem o foco de transformar a atualidade ou problemas sociais, podendo solucionar algumas situações como pobreza e exclusão social.

Para Dornelas (2005) no empreendedorismo de oportunidade o empreendedor é visionário e sabe aonde quer chegar, e tem em mente todo o planejamento prévio da empresa, pois ele visa o crescimento econômico gerando empregos e lucros. Já

o empreendedorismo por necessidade é quando surgir a falta de emprego e não tem alternativa de trabalho. Para o autor, esses tipos de empreendedorismo não são planejados de forma adequada e muitos fracassam aumentando o índice de criação e mortalidade dos negócios e assim não gera nem um tipo de desenvolvimento econômico.

De acordo com o referido autor para se ter eficiência na trajetória do empreendedorismo é importante um planejamento, calcular os riscos e ter em mente a possibilidade do fracasso, é aconselhável o empreendedorismo por oportunidade e assim garantir um bom desempenho nas tomadas de decisão.

2.2.3 Características do espírito empreendedor

O empreendedor transforma ideias em realidade para benefício próprio e para o benefício da sociedade e da comunidade, eles apresentam características e traços de liderança, promovem sua visão com paixão e entusiasmo, e desenvolve estratégia com persistência e determinação para transformar sua visão em realidade. Os empreendedores assumem responsabilidade inicial, a qual permite que sua visão venha a ser um sucesso (CHIAVENATO, 2007).



Figura 01: As 3 características do empreendedor . Fonte: Adaptado de Chiavenato (2007).

Brito *et. al.*, (2013) afirmam que para identificar um empreendedor ele precisa ter essas três características: necessidade de realização, disposição para assumir riscos e autoconfiança. São elas que de início mostram as primeiras identificações

do empreendedor, eles são pessoas destacadas e não passam despercebidos, são pessoas motivadas com o objetivo e metas estabelecidas para o alcance de seus sonhos.

De acordo com Chiavenato, (2007) a necessidade de realização consiste nos desejos dos empreendedores de competir com certos padrões em relação às pessoas, eles não querem ser mais um no meio da multidão. A disposição para assumir riscos refere-se às situações arriscadas, onde mesmo assim sempre estão com os pés no chão, pois assumem riscos calculados, avaliando custos, necessidade de mercado, clientes e persuadem os outros a juntar-se a eles. A autoconfiança contribui para os desafios, observar os problemas e fazer dos mesmos uma oportunidade de um novo negócio.

Brito *et. al.*, (2013) diz que um empreendedor tem várias características próprias, e complementa dizendo que eles são: Visionários e sonhadores, pois preveem o futuro tanto para sua vida quanto para seu negócio. Tomam decisões, só o fato de estarem seguros acaba tomando decisões certas tanto em momento de crise ou não. Assumem riscos calculados, estão sempre atentos a mudanças e fazem seu gerenciamento sem comprometer sua segurança.

Chiavenato (2012) apresenta algumas das principais características que um empreendedor bem-sucedido deverá possuir ou desenvolver ao longo da sua jornada, pois essas características são de suma importância na carreira de um empreendedor, e poderão contribuir para o crescimento de seu negócio. Iniciativa e busca de oportunidade; Planejamento; Comprometimento; Busca de qualidade e eficiência; Coragem para assumir riscos, mas calculados; Capacidade de persuasão e de estabelecer redes de contatos pessoais; Independência, autonomia e autocontrole são fundamentais.

Dornelas (2005) acrescenta que os empreendedores são indivíduos que sabem fazer a diferença, é através da dificuldade que ele enxerga uma ideia inovadora, tornando as mesmas em algo concreto. Assumir riscos tem relação com desafios, e esses desafios quanto maior mais estimulante será a jornada empreendedora.

Chiavenato (2012) diz que os empreendedores devem ter vontade de trabalhar duro, ter habilidades de comunicação, conhecer maneiras de organizar o trabalho, ter orgulho daquilo que faz manter boas relações interpessoais, assumir responsabilidades e desafios e tomar decisões. Contudo, entendemos que o

empreendedor é a essência da inovação no mundo, que torna obsoletas as antigas maneiras de fazer negócios, pois a inovação é algo totalmente novo e criativo sendo um diferencial na atualidade.

Carvalho (2010) também define como características básicas de um empreendedor a iniciativa, comprometimento, correr riscos calculados, independência e autoconfiança. O autor diz que é difícil reunir as características em perfeito equilíbrio, o importante é conhecer e saber quais as qualidades e deficiências. O autor aponta as principais características como; Assumir riscos, aproveitar oportunidades, conhecer o ramo, saber organizar, tomar decisões, ser líder, ter talento, ser independente, manter otimismo.

As pessoas criativas cultivam o pensamento produtivo, buscam as soluções para os problemas, enxergam novas saídas, identificam e atendem novas necessidades (SERTEK, 2011). A Motivação é segundo Robbins (2005) o processo responsável pela intensidade, direção e persistência dos esforços de pessoas para o alcance de uma determinada meta.

O empreendedor deve ser objetivo. Ele deverá ficar atento às mudanças para as tomadas de decisões, e saber o que é preciso fazer e o que deixar de fazer, pois as mudanças poderão afetar ou inviabilizar um negócio.

2.2.4 Características dos Empreendedores e das Empreendedoras

De acordo com Barreto (1998) ele enfatiza que os empreendedores são pessoas que sempre estão com um passo à frente, eles estão sempre em constantes mudanças, às vezes tornando difíceis as pessoas de fora o entender, pois o seu comportamento é diferente das demais pessoas que não empreende nem um tipo de negócio.

O crescimento significativo no número de mulheres trabalhando fora criou um novo campo de pesquisa interessado em verificar se mulheres trabalhadoras, administradoras e empreendedoras são diferentes dos seus colegas do sexo masculino. Está claro que empreendedores e empreendedoras têm muito em comum. Porém, apesar de algumas características de histórico e de personalidade serem muito semelhantes, há diferenças notáveis entre os sexos em termos de motivação, ponto de partida e habilidades para negócios levadas para o empreendimento (HISRIC; PETERS, 2004, p. 90).

As mulheres têm muitas coisas em comum com os homens mas, porém há diferenças na forma de gestão, sendo que as mulheres são mais tolerantes, por outro lado os homens tem alto nível de confiança, contudo esses dois modelos de gestão possuem as suas qualidades e são válidos para os empreendimentos.

Devido à necessidade de mudanças, o empreendedor cria muita confusão à sua volta, previsivelmente perturbadora para as pessoas que o ajudam em seus projetos. Por isso ele, muitas vezes, adianta-se demais aos outros. Quanto maior a dianteira dele, mais esforço será necessária para arrastar os outros com ele (BARRETO, 1998, p. 191).

Baggio e Baggio (2014) relata que as mulheres estão ocupando espaços no mercado competitivo dos negócios. Elas têm muitas qualidades específicas em relações aos homens, como mostrara o quadro à frente.

Quadro 03: Características dos Homens e das Mulheres. Fonte: Hisrich; Peter (2004, p. 86).

CARACTERÍSTICAS	HOMENS	MULHERES
Motivação	Realização – lutam para fazer as coisas acontecerem; Independência pessoal – auto - imagem 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 – fazer as coisas sozinhas.
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.	Frustação no emprego; Interesse e reconhecimento de oportunidade na área; Mudança na situação pessoal.
Fontes de fundos	Bens e economias pessoais; Financiamento bancários; Investidores; Empréstimos de amigos e familiares.	Bens e economias pessoais; Empréstimos pessoais.
Histórico profissional	Experiência na área de trabalho; Especialista reconhecido	Experiência na área de negócios; Experiência em gerência

	ou que obteve um alto nível de realização na área. Competente em uma série de funções empresárias.	intermediária ou administração; Histórico ocupacional relacionado com o trabalho.
Características de personalidade	Dá opiniões e é persuasivo; Orientado para 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 econômico.
Histórico	Idade no início do negócio: 25-35; Pai autônomo; Educação superior – administração ou área técnica (geralmente engenharia); Primogênito.	Idade no início do negócio: 35-45; Pai autônomo; Educação superior – artes liberais; Primogênita.
Grupos de Apoio	Amigos, profissionais conhecidos (advogados, contadores); Associados ao negócio; Cônjuge.	Amigos íntimos; Cônjuge; Família. Grupos profissionais; Associações comerciais.
Tipos de negócios	Indústria ou construção.	Relacionados à prestação de serviços – serviço educacional, consultoria ou relações públicas.

Nota-se as mulheres estão se destacando e ocupando espaços nas organizações, elas contribuem muito para o desenvolvimento dos negócios. O quadro anterior mostra algumas semelhanças entre as empreendedoras e empreendedores. Portanto, os mesmos tem capacidade de empreender um negócio, sendo que as mulheres têm suas qualidades diferenciadas dos homens.

2.3 AS HABILIDADES DO EMPREENDEDOR

O empreendedor de sucesso além de apresentar as características importantes, ele deverá ter as seguintes habilidades: habilidades técnicas, habilidades administrativas e habilidades pessoais, pois são essas as habilidades empreendedoras que vem se desenvolvendo ao longo do tempo (BRITO *et. al.*, 2013).

As habilidades do empreendedor poderão ser usadas por diversas pessoas, pois elas contribuirão em melhorar a empresa e também a vida pessoal de quem o utilizar essas importantes ferramentas. Baggio e Baggio (2014) contribui que o empreendedor não basta possuir apenas as habilidades técnicas e administrativas, ele precisa ter também habilidades empreendedoras ou pessoais como mostra o quadro comparativo de todas as habilidades citadas anteriormente.

Quadro 04: Habilidades necessárias dos empreendedores. Fonte: Hisrich; Peter (2004, p. 39).

HABILIDADES TÉCNICAS	HABILIDADES ADMINISTRATIVAS	HABILIDADES EMPREENDEDORAS PESSOAIS
Redação	Planejamento e estabelecimento de metas	Controle interno e de disciplina
Expressão oral	Capacidade de tomar decisões	Capacidade de correr riscos
Monitoramento do ambiente	Relações humanas	Inovação
Administração comercial técnica	Marketing	Orientação para mudanças
Tecnologia	Finanças	Persistência
Interpessoal	Contabilidade	Liderança visionária
Capacidade de ouvir	Administração	Habilidade para administrar mudanças
Capacidade de organizar	Controle	
Construção de rede de relacionamento	Negociação	
Estilo administrativo	Lançamento de empreendimentos	
Treinamento	Administração de crescimento	
Capacidade de trabalho em equipe		

Essas habilidades são ferramentas que uma vez aplicadas produzirá bons frutos ao longo de todo o trabalho, e relaciona-se com a gestão de mudanças, liderança, inovação, controle pessoal, capacidade de correr riscos e visão de futuro. Brito *et. al.*, (2013) acrescenta que as habilidades técnicas são relacionadas à redação, atenção, oralidade, organização, treinamentos, trabalho em equipe. As habilidades administrativas referem-se à criação, ao desenvolvimento e a

administração de empresas. E as habilidades pessoais diz respeito ao controle interno, assumir risco, capacidade de inovar, persistência, liderança visionária e orientação para mudanças, conhecimento do negócio, identificar oportunidade.

2.4 O EMPREENDEDORISMO E SEUS PROCESSOS

Baggio e Baggio (2014) afirmam que os empreendedores fazem acontecer, pois a sua capacidade é criatividade e inovadora. O autor destaca o processo empreendedor em vários passos, sendo o primeiro como a identificação de oportunidade para um novo negócio, o segundo, o empreendedor deve analisar a viabilidade financeira do negócio, terceiro, determinar captação dos recursos necessários e quarto, fazer o gerenciamento da organização criada para o crescimento do negócio.

São fases do processo do empreendedor: a) identificar e avaliar a oportunidade; b) desenvolver o plano de negócios; c) determinar e captar os recursos necessários; d) gerenciar a organização criada. O processo empreendedor envolve todas as funções, ações, e criatividade associadas com a percepção de oportunidade e a criação de meios para persegui-las. (HISRIC; PETER, 2004, p. 53)

Dornelas (2005) também afirma que o processo empreendedor tem como finalidade identificar e avaliar a oportunidade, desenvolver o plano de negócios, determinar e captar os recursos e gerenciar o negócio. Embora as fases do processo do empreendedor sejam apresentadas de forma sequencial, nenhuma delas precisa ser completamente concluída para que se inicie a seguinte.

O coração do processo de empreendedorismo é o aspecto que melhor distingue o empreendedor do gerente e do pequeno empresário parece recair no desenvolvimento e na implementação do processo visionário (FILLION, 1999, p. 12).

Chiavenato (2012) menciona que o processo empreendedor realiza-se pela identificação e desenvolvimento de uma oportunidade na forma de visão; validação e criação de um conceito de negócio e estratégias que ajudem a alcançar essa visão por meio de criação, aquisição, franquia etc.; captação dos recursos necessários para implementar o conceito, ou seja, talentos, tecnologias, capital e crédito, equipamentos etc.; implementação do conceito empresarial ou do empreendimento para fazê-lo começar a trabalhar; captura da oportunidade por meio do início e

crescimento do negócio e a extensão do crescimento do negócio por meio da atividade empreendedora sustentada.

Assim que as ideias emergem a partir de fontes ou da solução criativa de problemas, elas precisam de um desenvolvimento e aperfeiçoamento posteriores até o oferecimento do produto ou serviço final'. (HISRICH; PETER, 2004, p.164). Muitas pessoas abrem o seu próprio negócio mais são poucas pessoas que tem coragem de assumir riscos. Existem alguns motivos que facilitam o processo empreendedor, como a resistências a mudanças, ansiedade diante do conhecimento, a percepção distorcida e os interesses pessoais.

Quadro 05: O processo empreendedor. Fonte: Adaptado de Hisrich; Peter (1998).

IDENTIFICAR E AVALIAR A OPORTUNIDADE	DESENVOLVER O PLANO DE NEGÓCIOS	DETERMINAR E CAPTAR OS RECURSOS NECESSÁRIOS	GERENCIAR A EMPRESA CRIADA
Criação e abrangência da oportunidade.	Sumário executivo. O conceito do negócio.	Recursos pessoais.	Estilo de gestão.
Riscos e retornos da oportunidade versus habilidades e metas pessoais.	Equipe de gestão. Mercado e competidores. Marketing e vendas. Estrutura e operação.	Recursos de amigos e parentes.	Fatores críticos de sucesso. Identificar problemas atuais e potenciais.
Situações dos competidores.	Análise estratégica. Plano financeiro. Anexos.	Capitalistas de risco: Bancos, Governo.	Implementar um sistema de controle.
Valores percebidos e reais da oportunidade.		Incubadoras.	Profissionalizar a gestão. Entrar em novos mercados.

Segundo Dornelas (2005) o processo e empreendedor engloba todas as funções e atividades que estão ligadas a criação de empresas. O empreendedorismo envolve o processo de geração de algo novo, comprometimento de tempo e o esforço necessário para fazer a empresa crescer e riscos calculados com decisões minuciosas, contudo é preciso ousadia e ânimo apesar das falhas e erros que poderão aparecer.

2.5 O EMPREENDEDORISMO FEMININO NA ATUALIDADE

Historicamente as mulheres eram vista simplesmente como dona de casa, mas nos dias atuais essa visão está mudando e as mulheres estão ganhando espaço na sociedade, principalmente no mundo do empreendedorismo. Segundo Villas (2010, p. 51) “Existem importantes diferenças entre os estilos de empreender masculino e feminino”. As mulheres têm uma habilidade diferenciada, pois elas fazem várias atividades ao mesmo tempo, cuidam do marido, filhos, do lar e ainda dão conta do trabalho. Elas têm facilidade de comunicação dentro da organização, são preocupadas com os clientes e fornecedores e assim abre o espaço para uma gestão participativa de acordo com (GRZYBOVSKI, 2002)

No Brasil já existe várias ações, como o programa pró-equidade de gênero e raça, da Secretaria de Política para as Mulheres (SPM) que estabelece ações proativas e iguala homens e mulheres no meio corporativo. A mulher consegue construir um sentimento de comunidade, por meio do qual os membros da organização se unem, e aprendem a acreditar e a cuidar uns dos outros. As informações são compartilhadas e todos os que serão afetados por uma decisão têm a oportunidade de participar da tomada desta decisão (GRZYBOVSKI, 2002).

Portanto, a sociedade usou, por muito tempo, o argumento da diferença biológica para justificar a desigualdade entre homens e mulheres, porém como observado por Oliveira (1997, p.11) “o funcionamento do cérebro desvendado agora não indica, em nenhum momento, que as características masculinas são melhores e as femininas piores. Eles têm habilidades diversas”.

Inicialmente as mulheres eram consideradas menos capazes para o trabalho fora de casa que os homens, mas hoje elas estão mudando esse pensamento. Contudo existem algumas barreiras que impedem as mulheres de crescerem profissionalmente, pois a responsabilidade de casa, a educação dos filhos, entre outros contribui para o menor número de mulheres nas organizações, mas podemos observar que essa dificuldade está sendo quebrada e as mulheres estão conseguindo reverter essa situação, conciliando as duas coisas ao mesmo tempo.

De acordo com o SEBRAE (2009) a mulher vem delimitando seu espaço, elas estão liderando os índices de escolaridade em relação aos homens, estão ocupando com tendência de crescimento os cargos de chefia e posição gerenciais e políticas.

Antigamente, quando a mulher podia escolher, ela não trabalhava preferia ficar em casa fazendo artesanatos, cuidando do lar e da família. Hoje a carreira é uma fonte de identidade pessoal para ela é um orgulho se formar e buscar cada vez mais capacitação dentro do mercado de trabalho, mas essa noção é muito recente.

Na atualidade que estamos vivendo, o empreendedorismo é uma tarefa tanto para homens quanto para mulheres, independente de sua classe social ou profissão. Basta que a pessoa deseje, use da sua criatividade, inove, motive e assuma riscos. Segundo Dogen (1989, p. 11) “O empreendedor, por definição, tem de assumir riscos, e o seu sucesso está na sua capacidade de conviver com eles e sobreviver a eles”.

Nenhuma empresa consegue funcionar sem as pessoas. Mais do que isso: são as pessoas que proporcionam a excelência, a qualidade, a produtividade e a competitividade da empresa. Daí a sua importância vital para o sucesso do negócio. Além disso, convém não esquecer que o cliente avalia a sua empresa e o seu produto pelas pessoas que o servem e o atendem (CHIAVENATO, 2007, p. 161).

De acordo com Bernardi (2012), um empreendedor bem sucedido se diferencia no seu planejamento bem elaborado, pois aumenta as chances de sucesso. O fato de uma empresa ser empreendida por uma mulher não quer dizer insucesso. Ela enfrentará os mesmos desafios de qualquer empresário, pois partindo desse pressuposto podemos observar que o planejamento é uma das ferramentas muito importante em um empreendimento, e é independente de gênero.

De acordo com Chiavenato (2007), as mulheres demonstram eficiência e igualdade social, prioriza o respeito entre os clientes e colaboradores para que se atinja o sucesso da organização, buscando sempre a qualidade nos produtos oferecidos e um bom atendimento.

Conhecer profundamente o ambiente em que irá empreender é um ponto crucial da viagem e implica as características e necessidades de público-alvo; os concorrentes e as experiências de terceiros; o ciclo de vida do setor; as práticas do mercado; as variáveis que influenciam os negócios na área em termos tecnológicos, políticos, sociais, econômicos, financeiros, demográficos, legais (DOLABELA, 2010, p. 111).

Nota-se que independente do gênero, o mais importante é conhecer o ambiente, clientes, concorrentes e o próprio mercado em si, pois esses fatores deverão ser analisados constantemente para que o empreendimento dê certo, pois todos esses fatores influenciam na trajetória das empresas e o empreendedor

deverá ficar atento, pois nem tudo estará em seu controle como por exemplo: a economia, as políticas sociais etc.. Elas poderão sofrer mudanças em variados momentos podendo ter alterações na administração da empresa.

2.5.1 Os principais desafios para as mulheres empreendedoras

Só o fato de ser empreendedora já se torna um desafio. Pois acompanhar todas as fases do desenvolvimento de um negócio e mantê-lo no mercado é bem mais difícil que antigamente, pois a evolução da tecnologia faz ocorrer o impactos nas organizações em comparação ao passado.

Infelizmente ainda vivemos em um mundo onde as mulheres sofrem vários preconceitos, principalmente no meio empresarial, mas a mulher tem capacidade de administrar e fazer seu negócio dar certo, como qualquer empreendedor de sucesso faz, basta que tenha foco e resiliência para enfrentar os desafios que lhe esperam pela sua jornada empreendedora, como o “contexto econômico, legislativo, exportação/importação, a área e ramo de atividade, implantação, alcance das metas propostas, entre outros fatores, que interferem no desenvolvimento do negócio” (KUKI; KUKI; CALLEGARI, 2013, p. 7).

Porto (2002) desta alguns fatores que influênciam no empreendedorismo feminino, alguns desafios que as mulheres enfrentam para empreender no âmbito empresarial, a força do empreendedorismo feminino está em constante crescimento, mas ainda há muito que se fazer como preparar-se para enfrentar o cenário econômico, realizar planejamento, capacitar-se gerencialmente, estudar o mercado, promover a inovação e tecnologia como estratégia de competitividade.

Outro fator que segundo o SEBRAE (2009) causa a dificuldade do empreendimento feminino é a falta de mão de obra qualificada, alto imposto, alta carga horária de trabalho, dificuldade na gestão da empresa, conquistar clientes e burocracia empresarial.

Percebe-se que as mulheres mesmo com dificuldades estão evoluindo e mostrando a sua capacidade a cada dia que se passa. Todo esse contexto de diferenças está se modificando, com a ajuda da tecnologia e a evolução do mundo globalizado isso tem só tornado mais rápido.

2.5.1.1 Vida Pessoal

Algumas mulheres têm dificuldades em conciliar a vida pessoal com o trabalho, uma das situações mais comuns é quando ela começa a empreender antes do casamento e quando se casa e vem o primeiro filho, tornando-se mais difícil deixar o lar, e assim tendo que escolher entre a administração da empresa e a família.

Kuki; kuki; Callegari (2013) aponta algumas dificuldades que as mulheres empreendedoras enfrentam como a jornada dupla de trabalho, devido aos afazeres domésticos, educação e cuidado dos filhos, preocupação com as pessoas do lar, enquanto trabalha como mulher de negócios, o que gera conflitos e sentimento de culpa.

Algumas pessoas veem dificuldades nesse lado da vida das mulheres e chegam a dizer que isso pode atrapalhar no seu desempenho dentro das empresas. Mas com o passar do tempo, as mulheres foram se modernizando e logo percebendo a necessidade de trabalhar não apenas por necessidades econômicas, mas também para a satisfação pessoal, sendo que aumenta a renda familiar deixando-a mais motivada em poder ajudar nas obrigações de casa.

2.5.1.2 Preconceitos

Outro desafio encontrado é o preconceito que as mulheres sofrem, principalmente quando as mesmas tendem a prosperar no seu próprio negócio e tem como cliente finais homens. De acordo com Kuki; Kuki; Callegari (2013, p. 9), “as mulheres enfrentam mais dificuldades de ordem profissional que [...] falta de experiência gerencial, que segundo elas é bem menor do que a dos homens empreendedores” [...]; obtenção de recursos, principalmente financeiros, sobretudo os bancos que privilegiam a concessão de crédito para empresas criadas e dirigidas por homens.

O preconceito contra mulheres em cargos executivos existe e, quanto mais altas as posições nas empresas, maior a discriminação. Queiroz (1995, p. 16) destaca “(...) preconceito é um conceito prévio, formulado sem o cuidado de permitir que os fatos sejam investigados e possam contrariar nossos julgamentos ou opiniões”.

As mulheres buscam por novos empreendimentos quando se sentem vítimas de preconceitos. “Mulheres que sentem discriminações ou restrições em uma empresa e preferem iniciar um negócio que possam dirigir independentemente dos outros” (CHIAVENATO, 2007, p.11).

Uma pesquisa realizada pelo SEBRAE no ano de 2018 mostra que as mulheres já são 44% dos empreendedores estabelecidos. É um número muito expressivo, que demonstra que elas vieram para ficar e constituir negócios de sucesso também. Segundo o SEBRAE (2009) a participação das mulheres empreendedoras no mundo dos negócios não é passageira. A tendência é que ainda surgirão muitos negócios comandados por elas. Para isso, precisam superar os desafios e focar na gestão do negócio. Abrir mercados, explorar nichos e buscar novas oportunidades são algumas ações necessárias. Da mesma forma, é preciso incrementar a gestão, desenvolver ações para crescer e ocupar cada vez mais espaço.

Outro caminho importante é buscar capacitação. O apoio de entidades como o SEBRAE ajuda a vencer alguns dos desafios. Torna as mulheres empreendedoras muito mais confiantes e preparadas para administrar o próprio negócio. Participar de cursos como os que o SEBRAE oferece, dá a possibilidade ainda de conhecer outras mulheres empreendedoras, compartilhar experiências, na busca de soluções para o crescimento de suas empresas.

2.5.1.3 Desigualdade salarial entre homens e mulheres

A desigualdade salarial entre os gêneros é um problema reconhecido pela Organização das Nações Unidas (ONU) e toda mulher deve saber que ele existe para reivindicar um pagamento justo para si e para fazer a diferença na vida de outras pessoas sempre que possível. Alguns cargos como medicina, arquitetura que precisam de uma graduação, o salário dos homens é mais alto. Essa disparidade entre os gêneros também pode ser observada na análise da renda da população.

Os dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) no ano de 2017 mostram que a renda média nacional do brasileiro é de R\$ 2.043, mas os homens continuam recebendo mais. Enquanto eles ganham, em média, R\$ 2.251, elas recebem R\$ 1.762 (diferença de R\$ 489). Eles acreditam que as mulheres dão mais gastos para as empresas, e pelo fato de engravidar acaba interferindo muito no

ambiente de trabalho, pois os homens ao se tornarem pais não trazem muitas mudanças na empresa (SEBRAE, 2018).

Apesar de a escolaridade das mulheres serem comparativamente mais elevada do que a dos homens, as condições de trabalho e remuneração tendem a serem inferiores e ainda, podem ser consideradas limitadas as oportunidades de inserção das mulheres em posições mais qualificadas, estando estas mais restritas a alguns setores do mercado (LAGES, 2008, p. 3).

Segundo Munhoz (2000) as mulheres enfrentam várias barreiras no trabalho, salários inferiores a dos homens, dificuldades na carreira, jornada dupla e vários outros fatores. Por esse motivo as mulheres preferem abrir o seu próprio negócio, pois elas arriscam em deixar o seu emprego para investir na própria carreira e adotar o seu estilo de negócio.

2.5.1.4 Falta de Incentivo

Muitas vezes a falta de incentivo começa dentro de casa mesmo, a própria família e amigos não incentiva a mulher, talvez por não acreditar no seu potencial empreendedor. Nos dias atuais podemos acompanhar constantemente a jornada de empreendedoras de sucesso que na sua trajetória alcançaram o topo confiando apenas nas suas habilidades, pois não tiveram apoio das pessoas que consideram de mais importante na sua vida. "O empreendedor precisa ter uma visão clara das circunstâncias mutáveis e competitivas que o mercado vivencia, para que, então, possa enfrentá-las" (SERTEK, 2011, p. 104).

O autor relata que os empreendedores devem ter conhecimento do mercado para que possa ter sucesso no seu empreendimento, não basta ser incentivado por pessoas ao seu redor, ele terá que está preparado a enfrentar os desafios que iram aparecer ao longo de sua jornada e usar a seu favor todas as técnicas e habilidades.

De acordo com Machado (2003) a falta de apoio dos familiares e amigos atrapalha muito a carreira e acaba inviabilizam a concessão de empréstimos financeiros. A falta de confiança dos clientes, fornecedores e acionistas vem em seguida. Essas dificuldades estão diretamente ligadas a uma sociedade predominantemente machista.

Segundo o SEBRAE (2018) o numero de empreendedoras vem crescendo cada vez mais em todo o País, em uma pesquisa realizada pelo instituto norte-

americano GEDI no ano de 2018 relata que 50% das empreendedoras desejam crescer e empregar no mínimo 10 funcionários em um período de cinco anos aumentará para 7%, mas para que isso aconteça elas enfrentarão dificuldades tanto social como econômica tornando cada vez mais desafiador a sua jornada empreendedora.

Para entendermos melhor o atual cenário do empreendedorismo feminino e alguns dos desafios enfrentados por elas está no investimento desigual das instituições financeiras, que apostam mais nas empresas lideradas por homens e isso acaba desestimulando as mulheres.

3 METODOLOGIA

3.1 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A metodologia tem como finalidade obter respostas para os problemas mediante a pesquisa científica, ela busca entender qual o método que está sendo utilizada durante toda a pesquisa e facilita o entendimento, através dela é coletado dados instrumentos de pesquisas e assim mostrara de que maneira a pesquisa foi realizada e como seus objetivos foram atingidos (SILVA, 2003).

3.1.1 Tipos de pesquisas

Com base na pesquisa a ser apresentada, primeiramente, na busca em fundamentar e embasar a pesquisa, foi desenvolvido o referencial teórico do trabalho com uma pesquisa bibliográfica. "A pesquisa bibliográfica reside no fato de permitir ao investigador a cobertura de uma gama de fenômeno muito mais ampla do que aquela que poderia pesquisar diretamente". (GIL, 2002, p.45). "A pesquisa bibliográfica pode ser considerada um procedimento formal com métodos de pensamento reflexivo que requer um tratamento científico e se constitui no caminho para se conhecer a realidade ou para descobrir verdades parciais" (MARCONI, LAKATOS, 2011, p. 43).

A pesquisa bibliográfica também é indispensável nos estudos históricos, pois dependendo da pesquisa, não há outra maneira de conhecer os fatos passados se não com base em dados bibliográficos, pois a pesquisa bibliográfica oferece um conhecimento mais aprofundado e assim reduz erros nas informações coletadas ou possíveis incoerências ou contradição. Segundo Marconi e Lakatos (1991, p.158) "é um apanhado geral sobre os principais trabalhos já realizados, revestidos de importância, por serem capazes de fornecer dados atuais e relevantes relacionados com o tema".

A pesquisa bibliográfica deste trabalho foi embasada em artigos, livros, sites e entrevistas relacionadas com o assunto, e para entender melhor a pesquisa, foi desenvolvido estudos de casos, com a finalidade de entender melhor o processo, e assim relacionar o contexto da vida real das empreendedoras com a teoria.

Foram utilizados diversos autores sobre o assunto, que juntos esclareceram e comprovaram o assunto abordado. Para se obter melhor informações e o

enriquecimento do trabalho proposto. Também foi realizada uma pesquisa de campo para oferecer informações precisas e concretas sobre a pesquisa através da aplicação de questionários onde as informações a serem coletadas beneficiaram a construção do trabalho de conclusão.

Segundo Gil (2002), “a pesquisa de campo é basicamente desenvolvida por meio da observação ou explicações e interpretações do que ocorre, esse tipo de pesquisa é realizado pessoalmente, pois a experiência direta com a situação estudada é que se podem entender as regras, os costumes da organização”.

A pesquisa possui natureza descritiva, onde descreve as características das empresas analisadas. Conforme Leite (2008) a pesquisa descritiva tem como objetivo realizar a descrição das características da população ou fenômenos pesquisados, ela descreve e explica tudo o que acontece por meio de observação, registros, análise, classificação e interpretação dos acontecidos.

“As pesquisas descritivas têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relações entre variáveis”. São inúmeros os estudos que podem ser classificados sob este título e uma de suas características mais significativas está na utilização de técnicas padronizadas de coleta de dados, tais como o questionário e a observação sistemática” (GIL, 2002, p.42).

A abordagem deste trabalho é realizada pelo método qualitativo. Para Lakatos e Marconi (2011), “esse método preocupa-se em analisar e interpretar aspectos mais profundos, descrevendo a complexidade do comportamento humano”. Ele também fornece análise mais detalhada sobre as investigações, hábitos, atitudes, tendências de comportamento, facilitando o entendimento sobre o qual está sendo explorado. Para Mattar (2001) a pesquisa qualitativa engloba a obtenção de dados descritivos, por ter sido acompanhado a estrutura e o funcionamento do ambiente da empresa pesquisada.

3.1.2 Contexto do ambiente da pesquisa

O ambiente desta pesquisa refere-se ao cenário do empreendedorismo feminino que vem crescendo a cada dia mais. O tempo em que o empreendedorismo feminino não era encorajado ficou no passado e, hoje, elas não somente tocam seu próprio negócio como ocupam posições de grande destaque no

mercado de trabalho. Enquanto uns ainda insistem em tratar o gênero feminino como o “sexo frágil”, as mulheres cada vez mais conquistam espaços e respeito no mercado de trabalho.

Empreender pode ser uma ótima alternativa para a mulher que quer se manter no mercado, mas encontra dificuldades de conciliar a função de mãe com o trabalho formal. Pensando nisso, hoje existem diversas redes de apoio ao empreendedorismo materno, que oferecem capacitação e ajudam na divulgação do trabalho delas.

Uma pesquisa feita em 2013 pelo SEBRAE demonstrou que, no Brasil, existem mais de 7 milhões de mulheres à frente de negócios no país. No Mato Grosso do Sul, existem mais de 103 mil empreendedoras, a maioria na faixa entre 40 e 64 anos. Se você é mulher e se interessa por empreendedorismo, esta leitura pode inspirá-la a começar o seu próprio negócio (SEBRAE, 2018).

Muitas mulheres, em situações profissionais, se queixam de ter que se provar muito mais do que os homens que desempenham a mesma função. No entanto, as maiores dificuldades enfrentadas no empreendedorismo feminino não são relacionadas com seu gênero. Manter um empreendimento vivo durante a crise econômica, por exemplo, não tem a ver com a identidade de gênero, mas sim com a capacidade de gestão, saúde financeira da empresa, habilidade para administrar as ameaças e perspicácia para aproveitar as oportunidades.

Apesar da dificuldade de conciliar a vida pessoal familiar com a vida profissional e do receio de não ser levada a sério, muitos acreditam que as mulheres possuem características inatas que podem auxiliá-las na tarefa de liderar uma empresa.

Nesse sentido objetivou-se com essa pesquisa de conclusão de curso saber quais os desafios do empreendedorismo feminino e entender as causas que podem fazer gerar a desvalorização da mão de obra feminina. Surgiu assim a curiosidade de analisar e entender quais as ferramentas utilizadas para inovar o seu empreendimento para se destacar no mercado competitivo.

3.1.3 Coleta de dados

De acordo com Silva (2010) a coleta de dados é baseada em questões previamente realizadas, onde o entrevistado fornecerá as informações precisas ao

pesquisador. Na presente pesquisa o instrumento utilizado para obter as informações foi o questionário, as perguntas obtidas foram para esclarecer quais os desafios do empreendedorismo feminino e entender as dificuldades de empreender e as vivenciadas no dia a dia no município de Itaituba. O questionário aplicado foi composto de 13 questões aplicado em 19 de dezembro de 2018.

De acordo com Marconi e Lakatos (2003) o questionário tem como foco principal informar dados que ajudam na construção da pesquisa e deve ser preenchido pelo entrevistado, para que haja maior segurança nas informações obtidas.

Para o desenvolvimento da pesquisa de acordo com Steffan (1999) o pesquisador definir a população em estudo, que consiste em um conjunto de pessoas que oferecem informações ao pesquisador. Geralmente é utilizada uma amostra da população que seja suficiente para realizar a pesquisa, nesse caso, a população não é ampla.

A população desta pesquisa são empresárias do município de Itaituba-Pa. As amostras utilizadas consistem em duas empreendedoras proprietárias de empresas que trabalham com confecções femininas, adulto, crianças e enxoval para bebê. A pesquisa será destinada a gestora da organização, onde a mesma exerce suas funções buscando melhorias para sua empresa.

3.1.4 Caracterização da pesquisa

Para a seleção das empresas pesquisadas foi levado em consideração as características das mesmas tendo como elemento fundamental ser proprietária e administrada por mulheres.

A primeira empresa onde foi realizada a pesquisa (Empresa A), tem razão social MC Rodrigues, nome fantasia Parada Obrigatória e fica situada no município de Itaituba-Pará, na 16ª rua entre travessa João Pessoa e Lauro Sodré. A proprietária da empresa é a senhora Maria Consuelo Rodrigues, 51 anos de idade, possui o ensino médio completo e exerce a função administrativa e operacional da empresa.

A empresa iniciou suas atividades no ano de 2001 no ramo de confecções adulto, infantil e enxoval para bebê, a mesma esta no mercado há 17 anos e vem se

destacando no mercado competitivo através de seu atendimento e preços acessíveis.



Figura 02: Empresa Parada Obrigatória. Fonte: Dados da Pesquisa (2018).

O ambiente da empresa é um espaço amplo e bem organizado que oferece conforto para seus clientes a loja é anexada com a residência da proprietária, no seu quadro de funcionário tem somente um colaborador que realiza as atividades de vendas, limpeza e organização das mercadorias.

A segunda empresa pesquisada (empresa B) tem como nome fantasia Look Chic, fica localizada na travessa João Pessoa cidade alta situada na cidade de Itaituba-Pará. A empresa é administrada pela senhora Erika Denise Freire Prata, 36 anos de idade a mesma possui o ensino fundamental completo.



Figura 03: Empresa Look Chic. Fonte: Dados da Pesquisa (2018)

A empresa começou suas atividades no ano de 2016 no ramo de confecções adulto feminino, o quadro de funcionário é apenas uma colaboradora que realiza as atividades de atendimento, limpeza da loja e organização das mercadorias, o tempo de atuação é 3 anos e 10 meses com o intuito de promover a satisfação de todas as

suas clientes. Para a proprietária a abertura de sua empresa é a realização de um sonho, a mesma tem em mente sobre o cenário econômico e sabe que poderá enfrentar os riscos no decorrer de sua trajetória empreendedora.

4 RESULTADO E DISCUSSÃO

4.1 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

A entrevista foi realizada com as empresárias da empresa A e empresa B de forma que elas puderam manifestar suas respostas livremente, buscando desse modo identificar os desafios do empreendedorismo feminino e também o grau de conhecimento e percepção sobre o assunto, bem como verificar quais são os desafios encontrados pelas empreendedoras no município de Itaituba-Pa.

4.2 IDENTIFICAÇÃO DOS ENTREVISTADOS

Na primeira e segunda questão procurou-se identificar o nome, o grau de escolaridade e também a idade do respondente o nome da empresa e o tempo de atuação o número de empregados e os principais produtos e serviços oferecidos nas empresas.

Empresa A: entrevistada é a senhora Maria Consuelo Rodrigues que tem 51 anos, ensino médio completo e exerce a função administrativa e operacional, vendas, limpeza da loja, organização das mercadorias. O tempo de atividade no mercado é 17 anos, e tem apenas uma colaboradora, o principal produto da loja é confecções para adulto do gênero feminino e infantil masculino e feminino e enxoval para bebê.

Empresa B: a entrevistada é a senhora Erika Denise Freire Prata, tem 36 anos de idade, ensino fundamental completo e exerce a função administrativa, a mesma é a proprietária da loja Look Chic que atua no mercado a 3 anos e 10 meses com a principal atividade em vendas de roupas e acessórios feminino o número de empregado é apenas uma colaboradora.

4.3 EMPREENDEDORISMO

Sobre o empreendedorismo foi perguntado na **questão de número 3**, em sua opinião o que é o empreendedorismo.

Empresa A: *“Realizar investimentos”.*

Empresa B: *“Empreender um novo negócio ou produto que está ligado a inovação”.*

Conforme Camargo; Farah (2010) o empreendedorismo é a execução de planos para uma organização já estruturada ou para um novo negócio com o objetivo de fazer investimentos.

Nota-se que o empreendedorismo pode ser interpretado e executado de várias maneiras se tornando fácil de identifica-los. De acordo com as respostas encontradas pode-se afirmar que as entrevistadas detêm o conhecimento do conceito analisados.

Abordando ainda o empreendedorismo foi questionado na **questão número 4**, qual o motivo que levou você a empreender?

Empresa A: *"A abertura do meu próprio negócio foi uma maneira de ficar com meus filhos, que na época eram crianças, abrir minha loja em um ponto comercial anexo à minha própria casa".*

Empresa B: *"Realização de um sonho de um negócio próprio, mesmo sabendo do mercado competitivo na nossa região e dos riscos que eu enfrentaria".*

De acordo com Dornelas (2005) o empreendedorismo pode ser motivado pela de necessidade ou oportunidade. A necessidade é quando o candidato a empreendedor se aventura na jornada empreendedora mais por falta de opção, por estar desempregado e não ter alternativa de trabalho. A oportunidade é quando o empreendedor já tem em mente o que quer e sabe onde vai chegar visando o crescimento de sua organização, elaborando um planejamento com o intuito de alcançar os seus objetivos gerando lucros e empregos a sua empresa.

Os empreendedores têm características e personalidade forte, são determinados e corajosos e buscam sempre alcançar os seus sonhos tornando-os realidade. Conforme os dados coletados percebe-se que foi a necessidade que motivaram as entrevistadas a empreenderem.

Ainda sobre o empreendedorismo à **questão de número 5** foi perguntado quais as vantagens de ser uma empreendedora.

Empresa A: *"Ser patrão de si mesmo".*

Empresa B: *"É conduzir os negócios da maneira que eu gosto, de trabalhar com o que gosto, e conhecer as minhas clientes cada vez mais e manter um vínculo com eles".*

O processo empreendedor é segundo Hisrich e Peter (2004) identificar e avaliar a oportunidade; desenvolver o plano de negócios; determinar e captar os recursos necessários; gerenciar a organização criada. O processo empreendedor

envolve todas as funções, ações, e criatividade associadas com a percepção de oportunidade e a criação de meios para persegui-las.

Ser empreendedor além do já mencionado trás a quem empreende vantagens como ser responsável por realizar o seu próprio planejamento, ter o controle financeiro e a sua própria renda, poder trabalhar de forma independente e ter a gestão sobre a sua rotina de trabalho.

4.4 DIFICULDADES DE EMPREENDER

Sobre as dificuldades de empreender a **questão de número 6** indagou quais as dificuldades de empreender no município de Itaituba-Pá.

Empresa A: *“No meu caso é a distância dos polos de fornecimento de mercadorias. Por questões logísticas, é necessário realizar despesas altas, com gastos em viagens e fretes”.*

Empresa B: *“Questão geográfica por ser uma região distante dificulta a logística”.*

Segundo Kuki; Kuki; Callegari (2013) vários fatores podem influenciar o contexto econômico, legislativo, exportação, importação, a áreas e ramo de atividade, implantação, e assim dificulta o alcance das metas empresariais, interferindo no desenvolvimento do negócio.

Como relatado, fica claro que a questão geográfica é um dos fatores que tem limitado o desenvolvimento das atividades empresariais. Pode ser destacado como fator determinante no agravamento da situação geográfica é distância e a situação viária das rodovias que interligam o município de Itaituba aos demais centros urbanos fornecedores de materiais para revenda.

Abordando ainda as dificuldades de empreender a **questão de número 7** foi questionada da seguinte forma: você sente alguma dificuldade em resolver problemas na sua empresa.

Empresa A: *“Não”.*

Empresa B: *“Não, não tenho nenhuma dificuldade”.*

Conforme Robbins (2005) a motivação é o processo responsável pela intensidade, direção e persistência dos esforços de pessoas para o alcance de uma determinada meta. A motivação é a força interna, ou seja, ela contribui para que a realização de seus objetivos e metas seja alcançada.

De acordo com os dados da pesquisa nota-se que a motivação é o elemento que se faz presente no dia a dia das empreendedoras entrevistadas. É importante destacar que sem motivação difícil seria enfrentar a realidade no momento em que acontecem os problemas na empresa.

Para o melhor entendimento sobre as dificuldades de empreender na **questão de número 8** foi perguntado quais os incentivos que você gostaria de receber como empreendedora.

Empresa A: *“redução de impostos e taxas de juros mais baixas”.*

Empresa B: *“Poderia ser um reconhecimento maior vindo com premiação em destaques, etc.”.*

De acordo com Maximiano (2006) o governo criou vários órgãos para incentivar o empreendedorismo no Brasil apesar de serem encontradas muitas dificuldades o País apresenta algumas perspectivas positivas em relação ao empreendedorismo. Desde alguns anos atrás, foram criados órgãos e iniciativas de apoio ao empreendedor, como o SEBRAE, as fundações estaduais de apoio à pesquisa, as escolas superiores, que tem oferecido cursos e outros tipos de programas sobre o empreendedorismo.

A pesquisa nos mostra a evolução do empreendedorismo e percebe-se a necessidade de maiores investimentos e redução de impostos e incentivos do governo, ao longo dos tempos o governo criou vários programas que dão suporte ao micro e pequeno empreendedor e também aderiu a disciplina nos cursos superiores para que os jovens se sentisse motivados e assim despertar o desejo de empreender. É através desses incentivos que o empreendedorismo ganhara forças e terá o seu devido reconhecimento perante a população.

4.5 HABILIDADES DO EMPREENDEDOR

Com relação as habilidades do empreendedor a **questão de número 9** foi perguntado você como empreendedora utiliza alguma ferramenta ao seu favor para se destacar no mercado competitivo.

Empresa A: *“Realizar um bom atendimento”.*

Empresa B: *“Sim, as redes sociais pois divulgar a minha loja e meus produtos”.*

De acordo com Brito *et. al.*, (2013) para ser um empreendedor de sucesso, além de apresentar características importantes, algumas habilidades são também essenciais para aquele que empreende. São elas: habilidades técnicas que são relacionadas a trabalho em equipe, treinamentos. Habilidades administrativas referem-se a criação, ao desenvolvimento e a administração da empresa. habilidades empreendedoras que diz respeito ao controle interno, assumir riscos, capacidade de inovar, persistência, liderança visionaria e orientação para mudanças e conhecimento do negocio.

As habilidades empreendedoras têm diversas formas e ferramentas para ser usada a favor de uma organização e todas essas habilidades podem contribuir de forma positiva. As empreendedoras entrevistadas podem explorar cada habilidade buscando um diferencial no mercado competitivo pois essas ferramentas sendo bem aproveitadas poderão produzir bons frutos ao longo do trabalho não só na vida profissional como também na vida pessoal.

Ainda sobre as habilidades do empreendedor na **questão de número 10** foi perguntado, você consegue separar os problemas pessoais do seu empreendimento para que não interfira na gestão de seu negócio?

Empresa A: *"Nem sempre, mas me esforço. Considero que levo mais problemas de trabalho para a vida pessoal, do que o contrário".*

Empresa B: *"Sim, no meu ponto de vista em nenhum negócio você deve interferir seus problemas pessoais, porque nós trabalhamos com pessoas então a imagem, o tratamento da maneira que você passa, vai ser interpretado de maneira positiva ou negativa".*

Conforme Kuki; Kuki; Callegari (2013) a mulher tenta conciliar a vida pessoal do trabalho ela cuida dos filhos da casa do marido e todos os afazeres domésticos e ainda trabalha fora dando o melhor de si, tanto no lado da vida profissional como na vida pessoal.

No passado as mulheres eram vistas mais como dona de casa quase não se via mulheres empreendedoras, nos dias atuais esse paradigma esta sendo quebrado e as mulheres estão ganhando espaço no mercado de trabalho, muitas lutando para realizar os seus sonhos.

Um exemplo que não podemos deixar de citar é a empresa Magazine Luiza, fundada em 16 de novembro de 1957 que é administrada por uma mulher chamada

Luiza Trajano Donato, que administra muito bem a sua empresa, dando orgulho a classe feminina.

Conforme as referidas habilidades do empreendedor a **questão de número 11** foi questionado como são controlados os gastos pessoais sem comprometer o financeiro da empresa.

Empresa A: *“Busco honrar meus compromissos, garantindo um equilíbrio financeiro, com a alocação dos recursos mínimos suficientes para deixar as contas em dias, os meus gastos pessoais são realizados com os excedentes do meu empreendimento”.*

Empresa B: *“Não costumo usar o dinheiro do meu caixa com as coisas pessoais, então tudo que é da loja é somente dela para os gastos dela, meus gastos está relacionados com outro fator”.*

Brito *et. al.*, (2013) dentro das habilidades empreendedoras pessoais esta o planejamento, trabalho de preparação para qualquer atividade no qual se estabelecem os objetivos, as etapas, os prazos e os meios para a sua concretização, também como fator importante a liderança visionária onde o empreendedor visa alcançar um futuro importante para o seu empreendimento.

Ao analisar as respostas observamos que as entrevistadas detêm do conhecimento das habilidades administrativas e habilidades empreendedoras pessoais onde às mesmas fazem o planejamento financeiro o controle interno com disciplina. Toda essa administração resultara em bons resultados, pois a incerteza do mercado econômico poderá trazer grandes oscilações, e isso poderá afetar o financeiro da empresa.

4.6 EMPREENDEDORISMO FEMININO

Sobre o empreendedorismo feminino na **questão de número 12** a pergunta foi: na sua visão, quais os pontos positivos e negativos em uma empresa gerenciada por uma mulher?

Empresa A: *“No meu segmento, um ponto positivo por ser mulher é a facilidade de me comunicar com as clientes, já que vendo confecções femininas, um ponto negativo é ter que realizar esforço físico carregando as mercadorias que compro em feiras livres”.*

Empresa B: *“É que a mulher é mais detalhista, então de tal maneira sempre vai querer as coisas certas em relação ao seu negócio”.*

De acordo com Villas (2010) existem importantes diferenças entre os estilos de empreender masculino e feminino, onde as mulheres se destacam por serem mais atenciosas no que fazem e tem facilidade de comunicação dentro das empresas.

O empreendedorismo feminino tem aumentado nos últimos tempos, contudo as mulheres ainda sofrem vários preconceitos por ter uma vida dupla, as pessoas acham que isso pode atrapalhar na vida profissional mais as mulheres conseguem conciliar as duas coisas ao mesmo tempo, podemos observar que as mulheres lideram vários índices de escolaridade ocupam cargos altos como por exemplo cargos políticos ou cargos de chefia. No passado as mulheres não priorizavam os estudos ou o trabalho, mas hoje a carreira é algo importante na vida delas, e cada dia que se passa essa ideia ganha mais força pois, empreender é uma tarefa tanto para homens como para mulheres basta usar a sua criatividade.

Na **última questão** foram questionados quais os tipos de preconceitos enfrentados no dia a dia dentro de sua empresa por ser gerenciada por uma mulher.

Empresa A: *“Não passei por essa experiência”.*

Empresa B: *“Tem vários tipos como: por acharem que mulheres são mais frágil, etc...”.*

Chiavenato (2007) afirma que as mulheres que sentem discriminações ou restrições em uma empresa preferem iniciar um negócio que possam dirigir independentemente dos outros porque muitos acham que as mulheres não tem capacidade de elevar uma organização.

O preconceito com as mulheres empreendedoras é algo que ainda se encontra na sociedade principalmente quando uma empresa tem homens que precisa cumprir ordens. Um dos fatores que contribuem muito para o preconceito é a falta de experiência entre homens e mulheres ou por acharem que as mulheres são mais frágeis.

4.7 SUGESTÕES DE MELHORIAS

Ao analisarmos as respostas obtidas pelas proprietárias e para o melhor desempenho segue algumas recomendações que deveram ser implantadas para o melhor funcionamento da empresa.

a) Quanto as dificuldades de empreender: ao analisarmos essas dificuldades podemos sugerir como uma forma de economizar gastos com viagens para ir até os polos onde fornecem as mercadorias, propondo as empresárias a realizar uma parceria com os seus fornecedores onde os mesmo poderão estar enviando os produtos ate elas e assim facilitando a logística entre os mesmo. Esse tipo de parceria só seria possível se haver um grau de confiança entre fornecedores e clientes, ficando comprovado a responsabilidades entre os dois e assim obter produtos com qualidade e com os custos mais baixos a seus clientes.

b) Habilidade do empreendedor: além de realizar um bom atendimento, as empresarias poderão usar a seu favor a tecnologia para divulgar os seus produtos e controlar o financeira de suas empresas, baixando aplicativos gratuitos no celular para controle diário dos gastos pessoais ou até mesmos uma planilha do Excel para lançamentos com informações que poderão ajudar nas tomadas de decisões.

Todo e qualquer empreendimento necessita de um controle financeiro bem detalhado, atualmente existem no mercado diversas ferramentas que auxiliam nas tomadas de decisões, portanto, ter um caderno de fluxo de caixa ajuda muito, nele poderá ter o controle das entradas e saídas do financeiro, é aconselhável se ter dois tipos de controle um eletrônico e outro manual para eventual falha de comunicação.

Ao sugerir alternativas para melhorar as dificuldades das empreendedoras dentro de suas empresas, é importante destacar que elas poderão usar e aplicar as habilidades técnicas que esta relacionada a organização, treinamentos e trabalho em equipe, as habilidades administrativas referem-se ao planejamento e estabelecimento de metas, finanças, controle e administração de crescimento e as habilidades empreendedoras que é assumir riscos, capacidade de inovar, liderança visionaria e conhecimento do negocio, pois essas ferramentas contribuirão em melhorar as empresas e a vida pessoal de quem as aplica de forma correta.

- c) **Empreendedorismo feminino:** Sugerem-se, as proprietárias maiores investimentos em cursos em variadas áreas onde poderão estar elevando o grau de conhecimento dentro das práticas administrativas, podendo se especializar em diversos setores e assim conquistar cada vez mais a sociedades tornando-as mais habilidosas nas tarefas executadas. As mulheres são inteligentes o suficiente em elevar o crescimento de uma organização, basta se profissionalizar no que gosta e mostrara o seu potencial, também poderá ter contato com outras empreendedoras e assim uma incentiva a outra.

Uma sugestão que poderá ser usada dentro das empresas no empreendedorismo feminino é o ciclo PDCA, ondes as empresarias poderão planejar suas atividades, executar as tarefas colocando em práticas de acordo com o planejamento, verificar se estão sendo executadas e corrigir eventuais falhas ou erros durante o processo, essa ferramenta poderá contribuir com o crescimento das empresas.

5 CONCLUSÃO

O empreendedorismo feminino é algo recente no país e no mundo, onde as mulheres estão buscando maior igualdade entre os gêneros conquistando cada vez mais espaço no mercado de trabalho. O empreendedorismo feminino é algo que precisa ser mais reconhecido e incentivado, pois as mulheres já comprovaram que são competentes e se dedicam dentro de suas empresas, elas enfrentam os possíveis problemas quando surgem dentro de suas organizações.

O estudo realizado cumpriu com o objetivo proposto, mostrando os desafios do empreendedorismo feminino e assim buscou entender quais os aspectos que podem fazer gerar a desvalorização da mão de obra feminina. Para que isso fosse possível foi realizada uma entrevista com duas empresárias da cidade de Itaituba-PA, com intuito de obter respostas concretas e assim verificar as suas dificuldades de empreender no município.

A partir dessas informações obtidas entendeu-se que as entrevistadas detêm conhecimento do conceito de empreendedorismo e administram suas empresas com eficiência buscando sempre conciliar a vida pessoal e o trabalho para honrar com os seus compromissos. Os desafios encontrados pelas entrevistadas é voltado mais para as questões logísticas e geográfica sendo de difícil acesso e com custo alto nos preços de suas mercadorias, as empreendedoras requerem mais incentivos governamentais nos tributos e taxas cobradas, pois esses impostos acabam afetando o cenário do empreendedorismo podendo levar a recessão do mercado.

Sugeriu-se as entrevistadas fazerem parcerias com seus fornecedores em busca de alcançar preços mais viáveis em seus produtos e também aprimorar os seus conhecimentos fazendo cursos profissionalizantes para melhorar o seu desempenho dentro de suas organizações e sempre buscar ferramentas eficazes para inovar seu empreendimento, como as redes sociais, um bom atendimento e vários outros meios que poderão ser explorados para a melhoria da empresa.

Sendo assim, puderam-se alcançar as respostas das questões norteadoras, uma vez, que os resultados obtidos nas entrevistas esclareceram o entendimento do assunto tratado. Dessa forma, a pesquisa foi de fundamental importância, pois permitiu identificar que as entrevistadas são capazes de elevar o crescimento dessas organizações, elas só precisam de incentivos governamentais e da própria sociedade em si, e um olhar mais incentivador de todos que estão ao seu redor e

principalmente de suas famílias. O cenário atual nos mostra que as empreendedoras buscam empreender para alcançar a realização de um sonho ou até mesmo como uma forma de conciliação de trabalho com a família, isso é mais comum quando se tem filhos pequenos que necessitam da presença de suas mães.

Percebeu-se que as mesmas demostram conhecimento em administrar o financeiro das empresas, separando os gastos pessoais e honrando com os seus compromissos. Portanto, ficaram evidentes que as mulheres são competentes o suficiente em gerir suas empresas e com o passar do tempo elas vão quebrando o preconceito ainda existente na sociedade de que mulher gasta muito e não sabe se administrar. A contribuição desse trabalho foi a de ampliar o entendimento e o conhecimento do empreendedorismo feminino e de outros interessados, contribuindo da melhor forma para o entendimento sobre o tema pesquisado.

REFERÊNCIAS

- BRITO, Andréia Matos; Pedro Silvino Pereira; Ângela Patrícia Linard. **Empreendedorismo**. Juazeiro do Norte: Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Ceará – IFCE, 2013.
- BERNADI, Luiz Antônio. **Manual de Empreendedorismo e Gestão**_ 2. Ed_ São Paulo: Atlas, 2012.
- BAGGIO E BAGGIO, Adelar Francisco, Daniel Knebel. **Empreendedorismo: Conceitos e Definições**. Rev. De Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia, 1(1): 25-38, – ISSN 2359- 3539, 2014.
- BARRETO, Luiz Pondé. **Educação para o empreendedorismo**. Educação Brasileira, 20(41), pp.189-197, 1998.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo dando asas ao espírito empreendedor**. 2ª ed. rev. E atualizada - São Paulo: Saraiva, 2007.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo dando Asas ao Espírito Empreendedor**_ 4 Ed_ São Paulo: Manole, 2012.
- CARVALHO, Humberto Gonçalves de; **Manual do empreendedor: guia prático: conceitos, ideias**, – Rio de Janeiro : ed. Ferreira, 2010.
- CAMARGO, Sílvia, Helena Carvalho Ramos de Valladão; FARAH, Osvaldo Elias. **Gestão empreendedora e intraempreendedora: estudos de casos brasileiros**. Ribeirão Preto: Villimpress, 2010.
- DOLABELA, Fernando. **A corda e o sonho**. Revista HSM Management, 80, pp. 128132. São Paulo: De cultura, 2010.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 2. Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
- DOGEN, Ronald Jean. **O Empreendedorismo: Fundamentos da iniciativa empresarial**. São Paulo: McGraw _ hill, 1989.
- FILLON, Louis Jacques. **Diferenças entre sistemas gerenciais de empreendedores e operadores de pequenos negócios**. Revista de Administração de Empresas, 39(4), pp.6-20, 1999.
- GRZYBOVSKI, Denize. **Estilo feminino de gestão em empresas familiares gaúchas** (2002). Disponível em<http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1415-65522002000200011&script=sci_arttext>acessado em 6 de maio 2018.
- GIL, Antônio Carlos. **Como Elaborar Projetos de pesquisa**._ 4.Ed_ São Paulo: Atlas, 2002.

GEM – GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. Empreendedorismo no Brasil – 2010. IBQP, 2010. Disponível em: < http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/livro_gem_2010.pdf>. Acesso em: 09 jan. 2015.

HISRICH, Roberto D., & Peter, Michael P. **Empreendedorismo**. Porto Alegre: Bookman, 2004.

HISRICH, Robert D. **Empreendedorismo** / Robert D. Hisrich, Michael P. Peters, Dean A. SAHEPHERD; tradução: Francisco Araújo da Costa. – 9. Ed. – Porto Alegre: AMGH, 1998.

KUKI, D.; KUKI, M. Z.; CALLEGARI, N. M. **Empreendedorismo feminino: análise do perfil empreendedor da mulher e dos desafios enfrentados pela mesma na gestão de sua micro/pequena empresa na cidade de Carambeí – PR**. Congresso de Administração da América Latina. 23 a 27 de setembro de 2013.

LAGES, Sônia Regina Corrêa. Desafios do empreendedorismo feminino: uma reflexão sobre as dificuldades das mulheres pobres na condução de projetos geradores de renda. Revista Estação Científica, 2008.

LEITE, Francisco T. **Métodos e técnicas de pesquisa**. São Paulo: Ideias & letras, 2008.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed. São Paulo SP: Atlas, 2003.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade; **Metodologia do Trabalho Científico**. 7. Ed. São Paulo: Atlas, 2011.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade; **Metodologia do Trabalho Científico**. 4. Ed. São Paulo: Atlas, 1991.

MAXIMIANO, Antônio Cesar Amaru. **Administração para empreendedores: fundamentos da criação e da gestão de novos negócios**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

MACHADO, Hilka Vier.; ST CYR, L.; MIONE, Anne and ALVES, Marcia Cristina Moita. **O processo de criação de empresas por mulheres**. RAE-eletrônica. V. 2, n. 2, 2003. Disponível em: < <http://www.scielo.br/pdf/raeel/v2n2/v2n2a07>>. Acesso em: 09 jan. 2019.

MUNHOZ, Glaucia de Souza. **Quais as contribuições que o estilo feminino de liderança traz para as organizações** empreendedoras? In: Encontro Nacional de Empreendedorismo. Maringá, 2000.

MATTAR, Fauze Najib. **Pesquisa de marketing: metodologia e planejamento**. São Paulo: Atlas, 2001.

OLIVEIRA, Malu. **E Mulher a Caminho do Século XXI**. São Paulo: Ática, 1997. Disponível em: www.veja.abril.com.br/economia/das_200_maiores_empresas_do_brasil.apenas_tres_tem_uma_mulher_no_comando.

PORTO, Maria de Fátima Silva. **De batom e salto alto: experiências de emancipação de mulheres empresárias de Patos de Minas, 1980-1990**. São Paulo: ANNABLUME, 2002.

QUEIROZ, Renato da Silva. **Não vi e não gostei: O fenômeno do preconceito**. 3.ed. São Paulo: Moderna, 1995.

ROBBINS, Stephen. P. **Comportamento Organizacional**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2005.

SILVA, Jose Pereira. **Análise financeira das empresas**. São Paulo: Atlas, 2003.

SILVA, Antônio Carlos Ribeiro da. **Metodologia da pesquisa aplicada a contabilidade: orientações de estudos, projetos, artigos, monografias, dissertações, teses**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SEBRAE, **Serviço Brasileiro de Apoio as Micros e Pequenas Empresas**. Ponto disponível em: http://www.sebrae.com.br/br/home/index.asp/_acessado em 3 de dezembro de 2009.

SEBRAE, **Serviço Brasileiro de Apoio as Micros e Pequenas Empresas**. Ponto disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/os-desafios-da-mulher-empREENDEDORA,e74ab85844cb5510VgnVCM1000004c00210aRCRD/> acessado em 3 de dezembro de 2018.

SERTEK, Paulo. **Empreendedorismo**: 5. Ed. Ver., atual. E ampl.-Curitiba:lbpx, 2011.

STEFFAN, Heinz Dietrich. **Novo guia para a pesquisa científica**. Blumenau: FURB, 1999.

VILLAS BOAS, Andréa. **Valor Feminino: desperte a riqueza que há em você** – São Paulo: Ed. Do autor, 2010.

ZARPELLON, Sérgio Cristóvão. **O Empreendedorismo e a teoria econômica institucional**. Revista Iberoamericana de Ciências Empresariais y Economía, 1 (1), pp. 47-55, 2010.

APÊNDICES



CENTRO DE ESTUDOS SUPERIORES DE ITAITUBA - LTDA

FACULDADE DE ITAITUBA - FAI

CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO

QUESTIONÁRIO

1. Identificação do Entrevistado:

1.1. Nome: _____

1.2. Idade: _____

1.3. Escolaridade / Área de Formação: _____

1.4. Sócio ou Funcionário: _____

1.5. Função que ocupa na empresa: _____

2. Identificação da Empresa:

2.1. Nome da Empresa: _____

2.2. Tempo de Atividade: _____

2.3. Tipo de Empresa: () ME () EPP () Outra: _____

2.4. Número de Empregados: _____

2.5. Principais produtos e serviços: _____

3. Em sua opinião o que é empreendedorismo?

4. Qual o motivo que levou você a empreender?

5. Quais as vantagens de ser uma empreendedora?

6. Quais as dificuldades de empreender no município de Itaituba-Pa.?

7. Você sente alguma dificuldade em resolver problemas na sua empresa?

8. Quais os incentivos que você gostaria de receber como empreendedora?

9. Você como empreendedora utiliza alguma ferramenta ao seu favor para se destacar no mercado competitivo?

10. Você consegue separar os problemas pessoais do seu empreendimento para que não interfira na gestão de seu negócio?

11. Como você administra os gastos pessoais sem comprometer o financeiro da empresa?

12. Na sua visão, quais os pontos positivos e negativos em uma empresa administrada por uma mulher?

13. Quais os tipos de preconceitos enfrentados no dia a dia dentro de sua empresa por ser gerenciada por uma mulher?