

Empreendedorismo Feminino Informal: Um Estudo Na Cidade de Guarabira- PB

Female Entrepreneurship Informal: A Study in the City of Guarabira- PB

Wanessa Gomes Bernardo

Instituto Federal de Educação Ciência e Tecnologia da Paraíba

Raissa de Azevedo Barbosa

Instituto Federal de Educação Ciência e Tecnologia da Paraíba

Wiliane Rolim

Instituto Federal de Educação Ciência e Tecnologia da Paraíba

Resumo

Os benefícios apresentados pelo empreendedorismo atualmente são as transformações que influenciam a vida social e econômica de países e regiões. Através do seu desenvolvimento exponencial e a capacidade de rápido crescimento, as pessoas inovadoras se sobressaem na frente daquelas que não são visionárias. Visto que é um tema abrangente e de grande importância, o empreendedorismo permeia por vários segmentos. Mais precisamente, o presente artigo buscou compreender quais os fatores que fazem com que as empreendedoras da Praça Lima e Moura, em Guarabira- PB, permaneçam na informalidade. Para que os objetivos deste trabalho fossem alcançados, foi utilizada uma pesquisa exploratória e de campo com essas empreendedoras, por meio de entrevistas gravadas e transcritas. O método utilizado na pesquisa foi o qualitativo. O universo deste estudo é composto pelas empreendedoras da cidade de Guarabira -PB, e a amostra foi composta por mulheres que trabalham na Praça Lima e Moura. Com a avaliação dos resultados podemos afirmar que a maneira com que os órgãos de incentivo e as políticas públicas distribuem suas informações ainda é ineficaz para consecução de abertura de novos negócios e que o público alvo ao qual as políticas de incentivo e os órgãos de apoio buscam atender para formalização ainda não é totalmente atingido.

Palavras Chave: Empreendedorismo, mulheres empreendedoras, dificuldades, informalidade.

Abstract

The benefits presented by entrepreneurship are currently the changes that influence the social and economic life of countries and regions. Through its exponential growth and the ability to fast-growing, innovative people stand in front of those who are not visionary. Since it is an overarching theme of great importance, entrepreneurship permeates by multiple threads. More precisely, this paper sought to understand the factors that make entrepreneurs of Lima Square and Moura, in Guarabira- PB, remain informal. So that the objectives of this study were achieved, an exploratory and field research was used with these entrepreneurs, through recorded and transcribed interviews. The method used in the research was qualitative. The universe of this study consists entrepreneurial city of Guarabira -PB, and the sample consisted of women working in Lima Square and Moura. With the evaluation of the results we can say that the way in which the organs of incentives and public policies distribute their information is still ineffective in achieving the opening of new business and

the target audience to which incentive policies and support agencies seek meet to formalize are not yet fully achieved.

Keywords: Entrepreneurship , women entrepreneurs , difficulties , informality .

1 INTRODUÇÃO

O empreendedorismo contribui para o desenvolvimento econômico e social de um país. As políticas de incentivo a microempreendedores tornaram-se um diferencial sendo aplicadas de maneira bem estruturada, pois promovem, assim, negócios mais duradouros e satisfatórios em questões de lucratividade. Quando essas políticas públicas de incentivo são bem introduzidas nas empresas, elas se refletem nos negócios como agentes de transformação (SARFATI, 2013; VIEIRA; FERREIRA, 2013).

De acordo com pesquisas realizadas na *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2010) sobre a motivação para abrir um negócio, os empreendedores podem ser orientados pela oportunidade ou pela necessidade. Ainda assim, é perceptível que várias pesquisas estão sendo realizadas na área de empreendedorismo, a fim de obter novos *insights* a respeito do tema (MELLO, 2010).

No Brasil, o empreendedorismo tem ganhado ênfase diante da necessidade da geração de renda complementar ou total, das partes interessadas em promover a abertura de um negócio. Empreender pode estar interligado a fatores familiares por seus antepassados, como também a busca de conhecimento e aprendizado por novas descobertas (TEIXEIRA, 2011; GOUVÊA, SILVEIRA, MACHADO, 2013).

Nesse sentido, os empreendedores conseguem enxergar uma oportunidade em meio à dificuldade, pois são proativos e conseguem antecipar-se aos fatos antes que eles ocorram. Sendo assim, conciliam suas características de acordo com a maneira que tratam seus empreendimentos, mantendo persistência em concretizar seus objetivos, trabalhando com dedicação e comprometimento com o que fazem. Vale destacar que as redes de relacionamento são primordiais para obtenção dos objetivos de conhecimento da área de inserção de cada um (TEIXEIRA, 2011).

A relação de diferença que existe entre homem e mulher é o foco: os homens são objetivos, centralizadores e diretivos no que querem, enquanto as mulheres são versáteis, desempenham múltiplos segmentos, e compartilham as informações que detêm (GOUVÊA; SILVEIRA; MACHADO, 2013).

Mais precisamente o empreendedorismo feminino vem adquirindo espaço considerável em relação à busca pelo direito de inclusão na sociedade de maneira igualitária. Esta inclusão se dá através da participação notória na renda familiar, bem como na continuação de seus traços culturais,

pois as mulheres conseguem agir com flexibilidade e com criatividade pela forma como se utilizam dos recursos que dispõe. Porém, ainda existe um *déficit* sobre o conhecimento geral da atuação de empreendedoras informais no país (VIEIRA; FERREIRA, 2013; TEIXEIRA, 2011).

Conforme estudo realizado por Carvalho (2013), a maioria das mulheres que possuem empreendimentos ainda não legalizaram seus negócios. Por isso, não fazem a contratação de funcionários, e seus empreendimentos são montados em suas próprias residências. Tratam o microcrédito como incentivo para o crescimento e desenvolvimento de seus negócios apesar de serem consideradas informais.

As empreendedoras em sua maioria possuem micro organizações e a versatilidade com a qual tratam seus problemas na sociedade faz com que visualizem diferentes soluções para resolução de diferentes problemas, executando suas tarefas com fortes traços de líderes (GOUVÊA; SILVEIRA; MACHADO, 2013; STROBINO; TEIXEIRA, 2014).

A partir deste cenário, escolhemos a cidade de Guarabira-PB por ser referência comercial para as outras cidades que a rodeiam. Dessa forma, à luz do exposto, coloca-se o seguinte problema de pesquisa: Quais os fatores que fazem com que as empreendedoras da Praça Lima e Moura, em Guarabira- PB, permaneçam na informalidade?

A identificação de oportunidades financeiras geralmente é advinda da necessidade de obter fins lucrativos (BOSZCZOWSKI, 2012) e a cidade dispõe de um fluxo econômico que gira fortemente em torno do comércio. Por conseguinte, possui empreendedores com ramos distintos que buscam realizações profissionais e pessoais, ainda que mantenham seus negócios na informalidade. Com isso, este estudo objetivou analisar quais fatores fazem com que as empreendedoras da Praça Lima e Moura, em Guarabira-PB, permaneçam na informalidade e teve como objetivos específicos identificar as dificuldades das empreendedoras ao tentarem legalizar seus negócios, identificar a percepção das empreendedoras sobre a abertura de novos negócios e descrever os riscos e as vantagens que essas empreendedoras compreendem por serem informais. A execução desses objetivos procedeu-se através de entrevistas com as mulheres que trabalham sem legalização na Praça Lima e Moura, em Guarabira- PB que se localiza no centro da cidade, que tem um fluxo e elevado número de pessoas que passam por lá para chegar a seus destinos finais.

O desenvolvimento deste estudo justifica-se pela alta concentração de empreendedoras informais, e, sendo Guarabira uma cidade comercial, houve um despertamento de interesse em saber os fatores enfrentados pelas empreendedoras sobre a permanência na informalidade. Essa investigação busca agregar novos *insights* aos já existentes.

2 EMPREENDEDORISMO E POLÍTICAS DE INCENTIVO

O empreendedorismo é um tema que tem gerado diversas discussões e vários conceitos nos dias atuais. Para Ferreira (2014), o fato de empreender não é considerado um fenômeno de existência intrínseca, e sim um objeto de inserção na vida das pessoas através de sua cultura, fazendo parte delas pelo modo com que é introduzido em seu meio. Ele ainda complementa: “Existem tantas características empreendedoras quanto há empreendedores” (... p.110). Estes querem ser vistos como heróis, pois consideram que a atividade desempenhada e os riscos que assumem são executados como ações excepcionais.

O Brasil é um país em desenvolvimento onde o empreendedorismo tem ganhado espaço em nossa economia, onde ainda se iniciam negócios através da necessidade da criação de renda e de sustentação de suas famílias, ao contrário da forma mais viável que seria a identificação de oportunidades nas quais há mais chances de sobrevivência devido ao crescimento econômico. A maioria desses empreendedores não são formalizados e detêm pouco conhecimento sobre o processo de abertura de empresas (DORNELAS, 2009). Na concepção de Gouvêa (2013), a iniciação do empreendimento pode decorrer da necessidade ou de outras motivações, dependendo apenas do meio em que o empreendedor está inserido.

Em estudos realizados pelo GEM (2012) os tipos de empreendedores diferenciam-se pelo estágio em que se encontram: nascentes ou novos, e os estabelecidos.

Os empreendedores nascentes são aqueles que possuem negócios com até três meses de existência, considerando como marco inicial o pagamento de salário a empregados ou a remuneração dos proprietários. Já os empreendedores novos são os proprietários de negócios com mais de três meses e menos de 42 meses de existência. Esses dois tipos de empreendedores – nascentes e novos – compõem o grupo dos empreendedores em estágio inicial que, em relação ao total da população de 18 a 64 anos, dá origem à Taxa de Empreendedores em Estágio Inicial – TEA. Os empreendedores à frente de negócios com mais de 42 meses são denominados empreendedores estabelecidos. O total desses empreendedores em relação à população de referência define a Taxa de Empreendedores Estabelecidos – TEE.

Ainda que o empreendedorismo caminhe por vários conceitos, um fator que se faz imprescindível discutir são as políticas de incentivo que beneficiam esses empreendedores. Franco (2014) acredita que um dos elementos que contribui para o crescimento do microcrédito é a confiabilidade que os bancos depositam nas pessoas, distribuindo oportunidades de investimento com financiamentos de longo prazo. Em razão disso está a justificativa da demanda que cresce

demasiadamente por empréstimos, sendo visto como grande impacto social na vida desses cidadãos, fazendo com que a população de baixo poder aquisitivo possa beneficiar-se desses financiamentos oferecidos, gerando, assim, mais investimento e por consequência lucratividade.

Outro meio pelo qual essas empresas podem alcançar maior longevidade é a busca de órgãos de apoio que possibilitam a promoção do empreendedorismo, como por exemplo: SEBRAE, SENAC, SENAI, entre outros, que auxiliam no desenvolvimento de cursos, palestras, apoio à abertura de empresas, e até mesmo na elaboração de plano de negócios (GEM, 2012). É nos países desenvolvidos que o empreendedorismo tem ganhado ênfase, principalmente por sua capacidade de geração de emprego e renda. Com isso, esses países oferecem programas de incentivo e apoio a iniciativas empreendedoras cada vez com mais frequência.

2.1 Empreendedorismo feminino e questões de gênero

A participação das mulheres na sociedade é notável através da paixão com que tratam de seus negócios e a maneira com a qual desempenham múltiplos papéis. Geralmente as empreendedoras abdicam de tempo para suas famílias por priorizar o acompanhamento de seus empreendimentos. Acredita-se que a abertura de um negócio decorre através de experiências vividas no passado e que as mulheres consideram seus concorrentes fatores principais de motivação para que elas inovem e busquem excelência de suas empresas (CRAMER, 2012; GODARTO; CORCETTI, 2014).

Segundo Cramer (2012), a autorrealização dessas empreendedoras sucedeu-se de suas experiências passadas, seus aprendizados e habilidades. A cobrança é perceptível partindo desde os *Stakeholders* até as pessoas que compõe o grupo familiar. Na concepção de Gouvêa (2013), a maioria das mulheres que têm negócios constituem famílias e participam em média com 50% do orçamento familiar administrando micro e pequenas organizações. Já para Silveira (2008), a renda familiar participativa dessas mulheres excede 50%, a fim de que haja a certeza do “sucesso do negócio”. Aponta ainda que elas possuem formação acadêmica superior e em sua maioria são casadas e com filhos, demonstrando importância a maneira com que agem na busca de conhecimento e aprimoramento para sentir-se autorrealizadas. Dedicam mais de dez horas a seus negócios e a principal fonte de conflito é a divisão entre trabalho e família, precisando ser conciliados. Apesar disso, buscam bons relacionamentos e sentem necessidade de que todos os envolvidos estejam satisfeitos através de negociações “ganha-ganha”. Não obstante, sentem-se realizadas por sua autonomia (BARBOSA et. al., 2011).

Franco (2014) defende que é presente a existência de características empreendedoras femininas no que diz respeito a seus funcionários, como podemos citar a sensibilidade, flexibilidade, e intuição com que os trata. Em estudos realizados por Ferreira (2014), o autor esclarece que ainda existe emancipação do sujeito na busca de igualdade entre os gêneros.

As diferenças que há entre homens e mulheres sobre seus atributos e oportunidades tornam-se visíveis em relação à delegação de tarefas de responsabilidade, diferenças salariais, e, até mesmo, nas oportunidades de tomada de decisões. Fatores como idade, orientação sexual, raça, religião, dentre outros, constata a predominância dessas desigualdades entre o sexo feminino e o masculino. Essas divergências são responsáveis por refletirem na sociedade bem como nos direitos dos dois gêneros não poderem desfrutar de coisas iguais (IBGE, 2012).

Cramer (2012) sugere que há divergências entre oportunidades e diferenças salariais com relação a homens e mulheres, e que os homens têm assumido cada vez mais papéis domésticos, deixando de seguir os padrões antigos de comportamento. Essas divergências salariais que tratam da questão de gênero estão entrando em equilíbrio segundo o *Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas* (IBGE, 2012) pressupondo que a diferença está em destacar-se dentre os outros na execução de suas atividades.

2.2 Informalidade

Silva et. al (2010) conclui em seus estudos que apesar da inserção de leis como a do Micro Empreendedor Individual (MEI), que auxilia na abertura de empresas e beneficia os empreendedores com a garantia de seus direitos diante da legislação, tornando-os formais, é possível identificar a existência dos que não querem aderir à formalização e permanecem resistentes em aceitá-la. Destaca também a desvalorização do capital humano agregado ao negócio, que pode ser observado na ineficiência identificada em exercícios informais, afirmando que o capital humano é um meio imprescindível de agregação de valor, considerando-o como sustentação para o desenvolvimento.

No conceito de Potrich (2013), embora a palavra “informal” seja entendida como referência ao descaso ou à marginalização, as pessoas consideram-se empreendedoras e há um significativo interesse pela formalização, já que estes enxergam a maneira de se tornar formal como um caminho pelo qual podem obter ascensão de seus negócios. A regulamentação de uma empresa pode representar benefícios ou não para esses profissionais, pois há os que optam por manter-se na informalidade, como também há os que, por muito tempo, já esperavam uma oportunidade de tornarem-se formais visando a uma futura segurança previdenciária.

Os empreendedores, independentemente de serem formais ou informais, possuem traços característicos dessa atividade, como recursos pessoais utilizados de maneira inadequada, o planejamento de atividades organizacionais de forma incoerente e o ambiente pouco propício para a execução da atividade (GOMES, 2005). Já na concepção de Potrich (2013) as características empreendedoras estão relacionadas à permanência com seus segmentos nos negócios, destacando que a sobrevivência da empresa diz respeito à formalidade.

O empecilho observado na informalidade é sobre a inacessibilidade de informações sobre os procedimentos de abertura de seus negócios, inclusive na burocracia enfrentada para realizar tais requisitos, ressaltando que o governo deveria disponibilizar uma melhor estrutura de apoio, desta forma, tornar mais conhecidas leis como a do MEI devendo receber suporte governamental para que seja melhor aproveitada (SILVA et. al, 2010; POTRICH, 2013).

3 MÉTODOS

Quanto aos objetivos, a metodologia utilizada na pesquisa é a exploratória e segundo Gerhardt; Silveira (2009, p. 35), “este tipo de pesquisa tem como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou a construir hipóteses”.

Quanto à abordagem do problema a pesquisa se caracteriza como qualitativa, uma vez que se preocupa com aspectos da realidade que não podem ser quantificados, centrando-se na compreensão e explicação da dinâmica das relações sociais (GERHARDT; SILVEIRA, 2009).

Quanto aos procedimentos, será realizada uma pesquisa de campo definida por Gonsalves (2001, p. 67).

A pesquisa de campo é o tipo de pesquisa que pretende buscar a informação diretamente com a população pesquisada. Ela exige do pesquisador um encontro mais direto. Nesse caso, o pesquisador precisa ir ao espaço onde o fenômeno ocorre, ou ocorreu, e reunir um conjunto de informações a serem documentadas [...].

Esta pesquisa se caracteriza, ainda, como estudo de caso. Para Gil (2002, p. 54), estudo de caso baseia-se em uma pesquisa aprofundada de um ou de poucos objetos, com o objetivo de que haja um vasto conhecimento de forma minuciosa, mesmo havendo dificuldades da obtenção dos resultados através de entrevistas. Este estudo é realizado a partir da percepção de situações da vida real.

As entrevistas foram semiestruturadas e gravadas com a autorização prévia das entrevistadas. O roteiro era composto de perguntas específicas, porém houve a liberdade da entrevistada falar abertamente. As entrevistas ocorreram entre os dias 05/05/15 e 12/05/15, no período da manhã, tarde e noite, para se adequar ao melhor horário das entrevistadas, ou seja, o horário de menor fluxo de

clientes. As entrevistas ocorreram, especificamente, na Praça Lima e Moura, em Guarabira-PB, onde há um grande fluxo de pessoas que circulam diariamente e promovem a movimentação financeira local. As mulheres que trabalham na praça disponibilizam diversos tipos de produtos, desde alimentos até produtos artesanais.

Segundo Andrade (2010, p. 130), o universo de uma pesquisa é composto pelos elementos de maneira abrangente sobre determinada classe ou toda população. Assim, o universo desta pesquisa é constituído por empreendedoras informais da cidade de GUARABIRA-PB, a qual é conhecida devido ao influente comércio que envolve cidades que a rodeiam. Esta cidade é um polo comercial e industrial que detém vários empreendedores de diferentes segmentos. A amostra foi composta pelas empreendedoras informais que trabalham na Praça Lima e Moura, em Guarabira-PB.

Para que o número exato de empreendedoras fosse obtido com eficiência, foi efetuado um levantamento de quantas delas trabalham na praça, nos períodos de manhã, tarde e noite, durante uma semana. Constatou-se que o número de mulheres a ser estudado seria de 20, entretanto, obtivemos dificuldades na coleta das entrevistas devido à resistência e ao tempo disponível das empreendedoras. Sendo assim, se fez necessário que da mesma forma que houve o levantamento para saber a quantidade exata de empreendedoras na praça, houvesse entrevistas em dias alternados quando oscilam o número de mulheres respondentes. Desta maneira, apenas 7 empreendedoras se dispuseram a participar e responder a pesquisa.

Para obtenção dos resultados, foram aplicadas entrevistas às empreendedoras informais da Praça Lima e Moura, em Guarabira-PB, através de um questionário semiestruturado com 12 questões subjetivas do tipo dissertativa-argumentativa, ou seja, questões que apresentam em sua resposta a livre expressão das entrevistadas, mantendo o sigilo. As entrevistas foram gravadas e posteriormente transcritas a partir da veracidade dos fatos relatados por essas mulheres.

O risco da pesquisa foi mínimo e se deu através da possibilidade de constrangimento, pela empreendedora, diante da entrevista aplicada. Para minimizar a ocorrência deste risco, o entrevistador esclareceu antecipadamente à entrevistada que ela tinha a opção de não responder às perguntas e não participar da pesquisa caso se sentisse constrangida.

Com os resultados obtidos neste estudo, compreendemos quais os fatores fazem as empreendedoras da Praça Lima e Moura, em Guarabira-PB, permanecerem na informalidade. Tivemos o intuito de demonstrar os resultados obtidos aos órgãos públicos e às políticas de incentivo e apoio, como o SEBRAE (Serviço Brasileiro de apoio às Micro e pequenas Empresas), a fim de que houvesse a promoção de melhorias, levando informação de forma mais abrangente acerca de como abrir seus negócios e de como manter uma vantagem competitiva sobre outras empresas.

4 ANÁLISE E RESULTADOS

Para a composição deste estudo, foram entrevistadas sete mulheres empreendedoras informais da Praça Lima e Moura, em Guarabira-PB. A coleta de dados sucedeu-se através de entrevistas semiestruturadas e os resultados foram apresentados de acordo com a ordem dos objetivos específicos.

Para que sejam mantidas em sigilo as identidades das empreendedoras, iremos tratá-las por A1, A2, A3, A4, A5, A6, e A7. Ademais, os resultados foram divididos em três categorias, que são: as dificuldades na legalização do negócio; Percepção sobre abertura de um novo negócio; e riscos e vantagens da informalidade. A tabela 1 trata dos tipos de empreendimentos estudados:

Tabela 1 - Tipos de Empreendimentos

Entrevistadas	Tipo de Empreendimento	Tempo exposto de Trabalho na Praça
A1	Empreendedora de cd's e variedades	3 anos
A2	Empreendedora de lanches	06 meses
A3	Empreendedora de batatinha I	15 anos
A4	Empreendedora de espetinho	Não Informado
A5	Empreendedora de cachorro-quente	1 ano
A6	Empreendedora de batatinha II	Não informado
A7	Empreendedora de pipoca doce	Não informado

Fonte: Dados da Pesquisa

4.1 Dificuldades na legalização do negócio

A empreendedora A1 comercializa algumas variedades no espaço da Praça Lima e Moura. Porém, ainda não possui seu negócio legalizado e enfatiza que sua maior dificuldade é a falta de

tempo que dispõe para buscar melhorias e formalizar sua empresa, mas complementa dizendo que isso se deve também a sua falta de interesse. Reclama, ainda, de sentir-se submissa ao marido, pois embora ela seja dona do negócio, ele é quem fica responsável por toda a movimentação financeira e a parte do contato com os fornecedores.

Quando a empreendedora A2 foi questionada sobre a legalização de seu negócio, foi concisa em expor que não tinha interesse de legalizar por estar iniciando agora, evidenciou que seu fluxo de caixa é totalmente controlado por ela e que mantém suas contas regulares com seus fornecedores graças a sua organização.

A empreendedora A3 relatou que sua maior dificuldade é a burocracia que ainda há nos dias de hoje para a abertura de um negócio. Apesar de existir políticas de incentivo como a do MEI (Micro Empreendedor Individual), ela sente que os órgãos públicos e o governo poderiam auxiliar na facilitação dos documentos necessários para abrir uma empresa. Ressalta, ainda, que mesmo trabalhando em frente ao SEBRAE, não tenta legalizar seus negócios, porque não tem tempo de buscar os documentos necessários para tal. Ela expõe que é totalmente descontrolada e que apenas sabe que o dinheiro que ganha dá para comprar a mercadoria novamente e sobreviver.

No caso da empreendedora A4, houve relato de que ela sente vontade de legalizar seus negócios, pois já está trabalhando há muitos anos na informalidade, no entanto, não pôde fazer isso devido ao pagamento de contribuição sindical que ela faz há muito tempo, e sobre o qual foi informada pelo SEBRAE de que perderia os benefícios adquiridos pelo tempo de contribuição, e isso não valeria a pena. Ela expõe seu pensamento como visto no trecho seguinte da entrevista:

[...] tem uma pessoa no SEBRAE que é muito amiga minha, mas, mesmo com ela querendo me ajudar a abrir minha empresa, isso não foi possível, porque eu contribuo há muitos anos com o sindicato rural, então eu ia perder esses benefícios do outro lado. Tinha que dar baixa em todos os meus documentos como agricultora.

A empreendedora A4 entra em consenso com a A1 e a A3 na questão financeira, pois não controla o seu fluxo de caixa e não sabe quanto ganha nem quando perde dinheiro em suas transações.

Partindo para o que a empreendedora A5 falou, existe uma falta de interesse em legalizar os negócios, como foi relatado em quase todos os casos. Ela ainda diz que pretende manter-se sem formalização, porque não depende apenas desta renda. Ressalva que tem total controle sobre seu empreendimento, na frase que diz: “Sempre anoto, senão eu me perco e não sei de nada mais sobre minhas vendas e sobre o que ganhei e quanto gastei. Essas coisas assim eu considero importantes.”.

Já no caso da empreendedora A6, ela expõe que é totalmente dependente do marido em relação a procedimentos burocráticos. Relata que não sente vontade de abrir sua empresa, por depender da

opinião dele sobre as decisões e também porque ele já possui empresa em seu nome. Complementa, ainda, que não possui nenhum meio de controle sobre suas finanças, fazendo, assim, referência aos casos A1, A3 e A4. Deixa evidente sua opinião quando expressa que: “[...] eu não sei de nada sobre como abre e nem o que precisa, essas coisas são todas com meu marido, eu não corro atrás disso, e muitas decisões aqui só são tomadas quando eu converso com ele”.

Por fim, a empreendedora A7 disse em sua entrevista que não legalizou seu negócio ainda pela indisponibilidade de tempo que possui. Ela divide a situação de ser empreendedora e mãe de crianças ao mesmo tempo. E apesar da vida corriqueira que leva, ela vive totalmente em harmonia com sua questão financeira, e diz: “Não posso perder o controle das coisas porque eu dependo disso”.

Sendo assim, é perceptível que as empreendedoras possuem tipos de dificuldades que divergem umas das outras, e em alguns casos são praticamente iguais, principalmente em se tratando da questão financeira, em que as empreendedoras A1, A3, A4, e A6 concordam que não utilizam nenhum meio de controle de suas finanças e as empreendedoras A2, A5 e A7 têm consciência total do valor investido e da lucratividade retornada.

É importante destacar que durante as entrevistas foi questionado se o apoio familiar era presente nos negócios ou se precisava fazer a contratação de terceiros. Diante disto, todas as empreendedoras responderam que a família é quem contribui com ajuda direta ou indiretamente, pois em alguns casos não se faz necessário que tenha mais que uma pessoa em seus pontos na praça, mas que é evidente o auxílio da família quando solicitada.

Sobre a rede de relacionamentos que tem com seus fornecedores, a empreendedora A1 é a única que apresenta dependência de seu marido para obter novas mercadorias e faz a demonstração disto dizendo: “quem mexe com essa parte de compras é meu marido, porque é ele quem faz as viagens pra buscar mercadorias novas”.

Não obstante, as empreendedoras A2, A3, A4, A5, A6 e A7 são totalmente independentes nas relações de aquisição de seus produtos, sendo imprescindível destacar que todas elas fazem o pagamento de suas mercadorias à vista, e mesmo que o banco que utilizam ofereça benefícios para ampliar seus negócios, nenhuma delas faz algum tipo de empréstimo para investimento.

4.2 Percepção das empreendedoras sobre a abertura de novos negócios

Nesta categoria, buscou-se compreender a respeito do entendimento que as empreendedoras possuem sobre a abertura de novos negócios. A partir disto, reconhecemos como elas agem no processo de decisão de como utilizar as informações que detêm para sobrevivência de suas empresas.

Pôde-se observar que há um *déficit* na distribuição de informações necessárias de maneira eficiente a essas empreendedoras e que as poucas informações que possuem não são utilizadas em seu benefício.

A empreendedora A1 destacou que sabe de algumas coisas sobre como abrir um novo negócio e que também já participou de cursos oferecidos pelo SEBRAE, como o ‘Sei Vender’ e ‘Sei Comprar’ e complementa dizendo que: “nesses cursos que eles ofereceram, eles falaram da importância do MEI (Micro Empreendedor Individual), mas eu nunca fui lá pra procurar saber apenas disso.”. A empreendedora também diz que: “O SEBRAE lhe ensina umas normazinhas que na hora da venda a gente sabe que na verdade aquilo não se aplica e às vezes eu prefiro não utilizar algumas dicas oferecidas por eles, porque sei que a reação do cliente não vai ser da forma como eles falam lá.”.

Diante do exposto, é possível visualizar que a empreendedora, ainda que tenha participado de cursos do SEBRAE, acredita que na vida real e na hora da venda as coisas não funcionam da maneira que eles ensinam. Para ela, tais informações são ineficazes, ou hipotéticas para utilização na realidade do dia a dia.

Já a empreendedora A2 desconhece qualquer informação sobre como abrir um novo empreendimento e também relata que nunca teve oportunidade de participar de nenhum curso. Trabalhava em uma casa de família e montou seu negócio justamente para tornar-se independente e não precisar submeter-se a receber ordens, conforme relata: “Antes eu trabalhava em casa de família, mas como eu não gosto de ser mandada por ninguém, resolvi montar uma barraca de lanches aqui com meu marido. Dessa forma, o retorno é mais rápido e eu não preciso ficar recebendo ordens.”.

No caso da empreendedora A3, ela tanto possui informações do SEBRAE, como também já tentou legalizar seu negócio. Porém, acredita que os documentos necessários para seu cadastro eram de difícil acesso para obter. Resolveu, então, contribuir pagando o seu INSS regularmente de outra maneira: “[...] resolvi pagar meu INSS por fora. Nesse, eu pago 86,00 reais. E se eu quiser meus direitos eu tenho que pagar por eles [...]”.

A empreendedora A4, por sua vez, ressalta que atualmente sabe da importância da abertura de uma empresa, para que não se mantenha na informalidade. Segundo a empreendedora, o fator principal que a faz obter essas informações vem através de uma amiga que trabalha no órgão de apoio, SEBRAE. Ela sempre a motivou e a deixou a par do que seria necessário e dos benefícios que seriam obtidos. Faz referência a isso ao relatar: “eu não conhecia nada sobre isso. A todo o momento foi ela quem sempre me orientou de que eu deveria formalizar meus negócios”.

Partindo para o pensamento da empreendedora A5, ela evidencia: “conheço algumas coisas sobre isso, mas são poucas e foi através de cursos que fiz no SEBRAE que fiquei sabendo.”. A

empreendedora A5 entra em consenso ao que a empreendedora A1 que disse sobre conhecer algo sobre a abertura de um novo negócio, embora sejam poucas informações.

A empreendedora A6 mostrou-se um tanto dependente com relação ao marido: “Não, eu não sei de nada sobre como abre e nem o que precisa, essas coisas são todas com meu marido, eu não corro atrás disso.”. A empreendedora possui limitações sobre seu empreendimento, pois ela age de acordo com a confiança que tem em seu companheiro e sobre seu conhecimento e experiência através de outro empreendimento que os dois possuem fora do espaço da praça.

Por fim, a empreendedora A7 reforçou que possui informações sobre como abrir uma empresa, mas que nunca soube disso através de nenhum órgão específico. Esta empreendedora encontra-se na informalidade pela falta de tempo que possui devido ao fato de dedicar-se a sua família nos momentos em que não está em seu negócio. E diz: “tenho criança em casa, aí tenho que me virar pra todo lado.”.

Contudo, observamos que na maioria dos casos, as empreendedoras A1, A3, A4, e A5 são detentoras de algumas informações e essas foram adquiridas através do SEBRAE. Já as empreendedoras A2 e A6 desconhecem totalmente qualquer informação, e a empreendedora A7 possui informações, mas que não foram adquiridas através de nenhum órgão. Ainda que possuíssem algum tipo de conhecimento, estes não foram fatores suficientes para fazer com que essas mulheres saíssem da informalidade.

Em todos os casos, ficou evidente que nenhum cliente dessas empreendedoras tem necessidade específica na hora de comprar suas mercadorias, com relação à necessidade de utilização de CNPJ. Salientaram que seus clientes são pessoas comuns que passam na praça todos os dias ou de maneira esporádica, e que compram seus produtos para satisfazer uma necessidade imediata no caso dos negócios de lanches.

4.3 Riscos e vantagens da permanência na informalidade

Neste tópico, a categoria definida discorreu sobre os riscos e as vantagens que as mulheres visualizam como sendo informais. Não podemos considerar e fazer o pressuposto de que a informalidade possui apenas malefícios. Cada empreendedora possui um caso diferente sobre a permanência na informalidade, como visto anteriormente nos subitens.

Os riscos de um negócio devem ser calculados e uma das características atribuídas aos empreendedores é que eles assumem esses riscos de maneira calculada. Os empreendedores reconhecem os seus objetivos e planejam o caminho a ser tracejado para que cheguem até ele. Dessa forma, vão em busca da obtenção de resultados positivos para o sucesso de seus empreendimentos.

A respeito disso, as empreendedoras da Praça Lima e Moura expuseram o que idealizam como risco para seus empreendimentos, que são:

Empreendedora A1: “Eu vejo como um risco essa questão de eu não ter empresa aberta ainda, porque uma hora eu sei que vou precisar, e não vou poder contar com benefício de nenhuma parte, já que não contribuo com nada. Mas, tirando isso, eu não vejo nenhum risco em ser informal.”.

Empreendedora A2: “Não vejo nenhum risco. Eu trabalho aqui, monto e desmonto minha barraquinha, vou pra casa quando dá certa hora, e fico satisfeita”.

Empreendedora A3: “Eu não. Eu trabalho aqui e não tenho medo de nada, porque se um dia quiserem me tirar daqui e me colocar em outro lugar eu vou aceitar, porque a gente só tem aquilo que Deus quer pra gente”.

Empreendedora A4:

Vejo sim, porque eu me descuidei e deixei o pagamento do sindicato atrasar por anos, então eu não estou amparada de todo jeito. Hoje em dia, eu tenho uma hérnia de disco e não posso nem correr atrás da cirurgia porque sei que não vou ficar amparada de nada. Então o jeito que tem é de continuar trabalhando.

Empreendedora A5: “Não. Eu só teria medo de ser informal se eu vendesse algo de valor alto e que o cliente fosse me pagar em promissórias”.

Empreendedora A6: “Não vejo nenhum risco, porque se aqui der errado em algum dia meu marido e eu também temos outro negócio em casa.”.

Empreendedora A7: “Vejo no caso de que eu possa precisar receber algum auxílio num momento se adoecer”.

Perante o exposto, três empreendedoras, A1, A4, e A7, concordam como riscos em seus negócios o efeito que teriam sobre o fator de serem informais, em um momento em que necessitem ficar amparadas pela lei. Nos casos das empreendedoras A2, A3, A5 e A6, contam como maioria das que não observam nenhum tipo de risco em permanecer na informalidade. Apesar dos riscos apresentados pelas empreendedoras A1, A4 e A7, podemos compreender que mesmo as empreendedoras A2, A3, A5 e A6 não visualizando nenhum risco, todas estão suscetíveis de passar por algum tipo, pois o índice de mortalidade de pequenos negócios se dá diante desses pequenos riscos não compreendidos no processo de sobrevivência. Sendo assim, fica transparente que essas empreendedoras detêm poucas informações sobre seus próprios negócios.

Questionadas sobre as vantagens de serem informais, as empreendedoras puderam expor vários motivos que veem como benefícios para elas. A empreendedora A1 pôde atrelar vários pontos positivos de trabalhar na Praça Lima e Moura com seu carrinho, dizendo:

A vantagem que eu vejo é de que meu carrinho pode ser locomovido do lugar dele facilmente pra outro, então se começar a chover ou se eu e meu marido percebermos que as vendas estão fracas, ou que tem poucas pessoas, nós procuramos um lugar mais movimentado e paramos. Tem a facilidade também de não precisar ser montado e desmontado. Aqui eu apenas reponho a mercadoria e tiro o que não precisa estar exposto. Tem ainda a parte de que nós não vendemos nada que estrague, então quando chegamos em casa é só guardar, assim eu sei que estará tudo em ordem no outro dia pra trabalhar de novo.

A empreendedora A2 também foi espontânea em falar dos benefícios que seu negócio na praça já trouxe para ela:

Tem sim! Só de não precisar trabalhar mais em casa de família, isso pra mim já é uma grande vantagem. A gente aqui se sente mais livre, pode ganhar um dinheirinho a mais, basta só se esforçar. Lá o salário você sabe que vai receber limitado, e aqui tem vezes que o movimento é fraco, mas dá melhor do que se eu estivesse ganhando pouco lá, e uma vez por mês. Diferente daqui que estamos sempre com dinheiro.

A empreendedora A3 mostra-se orgulhosa porque o sustento da casa é proveniente de seu negócio na praça e diz que essa é a vantagem. Já a empreendedora A4 quis deixar evidente que o fator de não precisar depender de ninguém financeiramente e de obter sua renda dali é o que se torna vantagem. Partindo para o que a empreendedora A5, A6 e A7 falaram, elas concordaram fazendo menção à renda extra que podem compartilhar dentro de casa. Para elas, essa é a grande proeza. Com isso, é perceptível que essas empreendedoras têm ciência mais das vantagens do que das desvantagens sobre se vale ou não a pena manter-se na informalidade.

5 CONCLUSÃO E CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa teve como objetivo geral analisar quais fatores fazem com que as empreendedoras da Praça Lima e Moura, em Guarabira- PB, permaneçam na informalidade. Para que o propósito fosse alcançado, estabelecemos três objetivos específicos.

Perante o já exposto, o estudo exploratório desenvolvido contou com a participação de sete empreendedoras informais da Praça Lima e Moura e o primeiro objetivo específico foi de identificar as dificuldades das empreendedoras ao tentar legalizar seus negócios. Para que houvesse a consecução deste objetivo, havia na entrevista semiestruturada, questionamentos sobre seus conhecimentos acerca da abertura de um novo negócio e através de qual meio esta empreendedora obteve tais informações. Ao final da análise, ficou explícito que a maneira com que os órgãos de incentivo e as políticas públicas distribuem suas informações ainda é ineficaz para consecução de abertura de novos negócios dentro da formalidade.

O segundo objetivo específico evidenciou nas entrevistas a percepção que as mulheres da praça detinham sobre abertura de novos negócios, porém, apenas algumas possuíam informações. Das entrevistadas que afirmaram ter informações, ficou evidente a participação efetiva e a importância do SEBRAE na disseminação dessas informações.

E o terceiro objetivo específico tratou dos riscos e das vantagens que as empreendedoras compreendiam por ser informais. Nesse tópico, algumas empreendedoras consideraram tipos de risco existentes, mas as vantagens foram tratadas de maneira preponderante em suas concepções.

É preciso que a informalidade seja tratada de forma mais abrangente e de fácil acessibilidade para conseguir atingir e atrair as pessoas que ainda encontram-se na informalidade. Sabemos que os avanços de informações atualmente são cada vez mais significativos e facilitados, entretanto, uma das limitações deste estudo foi justamente a ausência de conhecimento das empreendedoras que não se dispuseram a participar da pesquisa, fazendo com que a pesquisadora não conseguisse atingir um maior número da amostra. As empreendedoras se recusaram a participar da pesquisa por medo de que a entrevistadora fosse uma pessoa da prefeitura da cidade que estivesse especulando para retirá-las da praça. Apesar da limitação do número de entrevistadas e da resistência das mulheres em querer participar da pesquisa, este estudo permitiu concluir que o público alvo ao qual as políticas de incentivo e os órgãos de apoio buscam atender para formalização ainda não é totalmente atingido.

Os resultados obtidos nesse estudo apontam que há necessidade de novas pesquisas à luz das dificuldades que essas empreendedoras enfrentam na informalidade, a fim de que complemente a lacuna existente na literatura sobre o tema proposto.

6 REFERÊNCIAS

ANDRADE, M.M. **Introdução à metodologia do trabalho científico**. 10ª Edição. São Paulo: Atlas S.A., 2010. 158 p.

BARBOSA, F. et al. **EMPREENDEDORISMO FEMININO E O ESTILO DE GESTÃO FEMININA: ESTUDO DE CASOS MÚLTIPLOS COM EMPREENDEDORAS NA CIDADE DE ARACAJU – SERGIPE**. Revista da Micro e pequena Empresa, Campo Limpo Paulista, v. 5, n.2, p. 124-141. 2011(Maio/ Ago)

BOSZCZOWSKI, Anna Karina. **O empreendedorismo sustentável e o processo empreendedor: em busca de oportunidades de novos negócios como solução para problemas sociais e ambientais**. Revista Economia & Gestão – v. 12, n. 29, maio./ago. 2012.

CARVALHO, G. **Microcrédito e Empreendedorismo feminino em Recife: uma alternativa para a superação das desigualdades no mundo do trabalho**. NORUS Vol. 01 nº 01 janeiro-junho/2013.

CRAMER, L. **REPRESENTAÇÕES FEMININAS DA AÇÃO EMPREENDEDORA: UMA ANÁLISE DA TRAJETÓRIA DAS MULHERES NO MUNDO DOS NEGÓCIOS**. Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas - REGEPE, v.1, n.1, jan/abril de 2012.

DORNELAS, José Carlos Assis. **EMPREENDEDORISMO CORPORATIVO**, Rio de Janeiro: Campus, 2008.

FERREIRA, J. **EMPREENDEDORAS ESCREVEM A PRÓPRIA HISTÓRIA: ESTUDO REALIZADO A PARTIR DO TESTE DE COMPLEMENTO DE FRASES***.

RGO REVISTA GESTÃO ORGANIZACIONAL | VOL. 6 - EDIÇÃO ESPECIAL - 2014

FRANCO, M. M. S. **Empreendedorismo Feminino: Características Empreendedoras das Mulheres na Gestão das Micro e Pequenas Empresas.** EGEPE, Goiânia, 24 a 26 de março de 2014.

GERHARDT, T.E.; SILVEIRA, D.T. **Métodos de Pesquisa.** Porto Alegre: UFRGS, 2009.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa.** São Paulo: Atlas S.A., 2002. 4º Edição.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil. Relatório Global, 2010.** Disponível em: <<http://www.gemconsortium.org/docs/download/451>>. Acesso em: 10 nov. 2014

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil. Relatório Global, 2012.** Disponível em: <<http://www.gemconsortium.org/docs/download/2806>>

GODARTO, R. B. CORCETTI, E. **Empreendedorismo Feminino: Estudo das Mulheres Empreendedoras da Cidade De Guarapari-Es.** Goiânia, 24 a 26 de março de 2014.

GOMES, J. A. O Retrato do Empreendedor Informal. **XXV Encontro Nac. de Eng. de Produção –** Porto Alegre, RS, Brasil, 29 out a 01 de nov de 2005.

GONSALVES, E.P. **Conversas sobre iniciação à pesquisa científica.** Campinas, SP: Alínea, 2001.

GOUVÊA, A. B. C. T.; SILVEIRA, A.; MACHADO. H. P. V **Mulheres empreendedoras: compreensões do empreendedorismo e do exercício do papel desempenhado por homens e mulheres em organizações.** Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas, v. 2, n.2, p. 32-54, 2013.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). *Estatísticas de Empreendedorismo, 2012.* Disponível em: <ftp://ftp.ibge.gov.br/Estatísticas_de_Empreendedorismo/2012/empreendedorismo2012.pdf>

MELLO, Cristiane Marques. **Do Que Estamos Falando Quando Falamos Empreendedorismo no Brasil?** Revista de Administração da UNIMEP, v.8, n.3, Setembro/Dezembro– 2010.

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

SAFARTI, Gilberto. **Estágios de desenvolvimento econômico e políticas públicas de empreendedorismo e de micro, pequenas e médias empresas**

(MPMEs) em perspectiva comparada: os casos do Brasil, do Canadá, do Chile, da Irlanda e da Itália1. Rev. Adm. Pública — Rio de Janeiro 47(1):25-48, jan./fev. 2013.

SILVA, A. et al. UM ESTUDO SOBRE A PERCEPÇÃO DOS EMPREENDEDORES INDIVIDUAIS DA CIDADE DE RECIFE QUANTO À ADESÃO A LEI DO MICRO EMPREENDEDOR INDIVIDUAL (LEI MEI - 128/08) **Revista da Micro e Pequena Empresa**, Campo Limpo Paulista, v.4, n.3, p.121-137, 2010 (set/dez).

SILVEIRA, A. GOUVÊA, A. B. **EMPREENDEDORISMO FEMININO: MULHERES GERENTES DE EMPRESAS**. *FACES R. Adm.* · Belo Horizonte · v. 7 · n. 3 · p. 124-138 · jul./set. 2008.

STROBINO, M.R.C; TEIXEIRA, R.M. **Empreendedorismo Feminino e o Conflito Trabalho-Família: Estudo de Multicasos no Setor da Construção Civil da Cidade de Curitiba**. *Rev. Adm.*, (São Paulo) vol.49, n.1 São Paulo Jan./Mar. 2014.

TEIXEIRA, R.M. **Empreendedorismo jovem e a influência da família: A história de vida de uma empreendedora de sucesso**. *REGE*, São Paulo – SP, Brasil, v. 18, n. 1, p. 3-18, jan./mar, 2011.

VIEIRA, Vania Lúcia Leal de Paiva; FERREIRA, Wanyr Romero. **A Festa da Jabuticaba e o Empreendedorismo Feminino no Município de Sabará/MG**. *Revista Brasileira de Gestão e Engenharia*, v.3, n 1, jul-dez, 2013.