



Barreiras Ao Empreendedorismo Por Mulheres

Alana Buaride, Centro Universitário FECAP, Brasil¹
Jesus de Lisboa Gomes, Centro Universitário FECAP, Brasil²
Miriam P. E. de Medeiros Vale, Centro Universitário FECAP, Brasil³
Vânia Maria Jorge Nassif, Universidade Nove de Julho, Brasil⁴

Resumo

A quantidade de empreendedores tem crescido de forma constante no Brasil, mesmo nos períodos de recessão econômica. Os dados estatísticos têm indicado que o número de homens é maior do que o de mulheres empreendedoras. Diante disso, este estudo teve como objetivo identificar as barreiras que as mulheres brasileiras enfrentam para empreender e analisar se estas barreiras, em sua maioria, são habituais no empreendedorismo por mulheres e, caso não sejam, apresentar os fatores que fazem com que uma mulher enfrente mais barreiras em relação às demais. O estudo se caracteriza como sendo uma pesquisa qualitativa, de natureza exploratória e descritiva. Os dados foram coletados por meio de um roteiro de entrevista semiestruturado. A análise dos dados foi feita através de uma matriz de resultados e análise de conteúdo com auxílio do software MAXQDA. Os resultados indicaram que as principais barreiras encontradas pelas mulheres foram questões de ordem familiar e psicológica, gestão, crédito e condições do Brasil para empreender. Apenas as barreiras psicológicas e de crédito foram comuns a todas elas, sendo as demais barreiras variadas de acordo com a formação acadêmica, setor de atuação e maternidade.

Palavras-chave: Empreendedorismo por mulheres; Barreiras; Criação do próprio negócio.

1. INTRODUÇÃO

O empreendedorismo no Brasil vem crescendo de forma constante. Os dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio Contínua (PNADC) mostram que houve um crescimento de 14% no período de 2012 a 2018 (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística [IBGE], 2018). O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) (2014), destaca que a pesquisa do PNADC enquadra dois tipos de indivíduos como donos de negócios: o trabalhador por conta própria, que explora o seu próprio empreendimento sem ter empregado; e o empregador que explora o seu empreendimento com, pelo menos, um assalariado.

¹ alana.buaride@hotmail.com, ORCID 0000-0003-0480-6346

² jgomes@fecap.br, ORCID 0000-0002-3868-4714

³ miriam.vale@fecap.br, ORCID 0000-0001-5513-0919

⁴ vania.nassif@gmail.com, ORCID 0000-0003-3601-2831

O *Global Entrepreneurship Monitor* [GEM] (2018) destaca que o crescimento do empreendedorismo no período de 2012 a 2018 foi de 7,8%. Com relação a estes dados, é pertinente destacar que o número total é composto pelo empreendedorismo inicial, que cresceu cerca de 2,5%, e estabelecido que cresceu mais de 5% no período (GEM, 2018).

No Brasil, a taxa de empreendedorismo inicial para homens e mulheres tem sido constante e semelhante para os dois gêneros. No entanto, analisando o caso do empreendedorismo estabelecido, verifica-se uma predominância masculina quando, em 2018, a taxa de homens foi superior em 25% ao de mulheres (GEM, 2018) atuantes nessa modalidade. Os dados da Pesquisa Nacional de Amostra a Domicílio Contínua [PNADC] (2018) também reforçam estes números ao indicarem que, em 2018, os homens empreenderam mais que as mulheres, sendo 66% dos donos de negócios pertencentes ao público masculino. É válido destacar que essa predominância ocorre tanto para trabalhadores por conta própria, quanto para empregadores.

Tendo em vista as estatísticas apresentadas, as quais indicam que os homens empreendem mais que as mulheres no Brasil, este artigo foi elaborado visando responder a seguinte pergunta: Quais são as barreiras que as mulheres enfrentam no processo empreendedor?

Somado a estes dados, destaca-se a existência de uma lacuna na literatura brasileira com relação às dificuldades que as mulheres enfrentam no processo empreendedor, de modo que o foco das pesquisas tem sido, em grande parte, direcionado às motivações e questões referentes à dupla jornada. Para Alperstedt, Ferreira e Serafim (2014), as mulheres encaram conflitos familiares ao empreender e dificuldades de lidar com a dupla jornada e, muitas vezes, sentem-se culpadas por não poderem se dedicar tempo integral à família. O fato de o trabalho doméstico ainda ser visto como responsabilidade da mulher no Brasil também atua como reforçador destes entraves (Bertolin & Machado, 2018).

No que corresponde à literatura estrangeira, foram localizadas pesquisas específicas sobre as barreiras encontradas no processo empreendedor e alguns estudos específicos sobre aquelas enfrentadas pelas mulheres (Arora & Agarwal, 2019; Bardasi, Sabarwal, & Terrel, 2011; Davis & Abdiyeva, 2012). No estudo de Arora e Agarwal (2019) são enfatizados os conflitos familiares. Bardasi et al. (2011) destacam que os critérios para concessão de crédito à mulher são muito mais rígidos e, no caso da pesquisa de Davis e Abdiyeva (2012), são destacadas as barreiras socioculturais, que, em sua maioria, ocorrem quando o negócio é liderado por uma empreendedora.

Nesse contexto, o presente artigo tem como objetivos: identificar as barreiras que as mulheres enfrentam para empreender no Brasil e analisar se estas barreiras, em sua maioria, são habituais no empreendedorismo por mulheres e, caso não sejam, apresentar os fatores que fazem com que uma mulher enfrente mais barreiras em relação às demais.

Na primeira parte do estudo foi feito um levantamento teórico para buscar os motivos que levam as pessoas a empreender e seus perfis, as barreiras ao empreendedorismo e as conquistas e dificuldades da mulher na sociedade. Com base na teoria estudada, foi elaborado um roteiro de entrevista semiestruturado para a coleta de dados. A análise dos dados foi feita através de análise de conteúdo, na qual as respostas das entrevistadas foram separados por categorias, com base na literatura e na pesquisa, e posteriormente comparadas entre si e com a teoria.

2. EMPREENDEDORISMO

Empreender é identificar uma oportunidade de negócio e desenvolver uma atividade econômica que gere valor para o indivíduo e para a sociedade (Carreira et al., 2015). Bernardi (2007) destaca que nem sempre um negócio começa por uma oportunidade, podendo ser também decorrente de uma necessidade. Nesse sentido, tem-se que o empreendedorismo por oportunidade ocorre quando um negócio em potencial é identificado em uma situação de mudança social, econômica ou política, e que o empreendedorismo por necessidade força o indivíduo a obter novas fontes de renda através de um negócio próprio (Ardichvili, Cardozo, & Ray, 2013; Sivapalan & Balasundaram, 2012).

De acordo com Davis e Abdiyeva (2012), homens e mulheres empreendem porque buscam a independência, porém, a motivação do homem, em sua maioria, está envolvida com a atração ou oportunidade. A mulher também pode empreender por atração, mas há um leque de motivadores além deste, entre eles a necessidade de uma renda, autossatisfação, propósito de vida e falta de melhores alternativas no mercado de trabalho.

Machado, Barros e Palhano (2003) apresentam três razões pelas quais as mulheres empreendem. A primeira é por acaso, quando esta pratica alguma atividade sem o objetivo de que aquilo se torne um negócio. O empreendedorismo forçado, ou por necessidade, ocorre quando a mulher precisa de renda. O último deles é o empreendedorismo por oportunidade ou criativo. Nele, a mulher abre a empresa por vontade própria, muitas vezes concretizando um sonho ou objetivo de vida.

Nassif, Andreassi, Tonelli e Fleury (2011) apontam que os principais fatores que levam a mulher a empreender é a busca pela independência financeira e a saturação do mercado de trabalho. Nesse sentido, Bardasi et al. (2011) revelam que as dificuldades encontradas pelas mulheres nesse contexto podem ser um fator determinante para levá-las ao empreendedorismo, sendo as principais delas, de acordo com Franco (2014): a desigualdade salarial, a dupla jornada, a dificuldade na construção de uma carreira e a falta de voz feminina ainda presente no mercado de trabalho.

As competências para empreender estão presentes em ambos os gêneros. Os homens são mais propensos a assumir riscos, são mais autoconfiantes, criativos e otimistas. Já as mulheres são mais disciplinadas e independentes, dedicam mais tempo ao trabalho, assumem mais para si as decisões, prezam pelo bom relacionamento interpessoal e valorizam o ambiente familiar na organização. Elas são mais colaborativas, assertivas, valorizam o indivíduo, são mais sensíveis e compreensivas (García & Cañizares, 2010; Gelain & Oliveira, 2014; Franco, 2014).

3. BARREIRAS AO EMPREENDEDORISMO

No país, tomando-se como referência o relatório do GEM (2018), a taxa de empreendedorismo em estágio inicial cresceu de 13,5% para 17,9% no período de 2002 a 2018. Já o empreendedorismo estabelecido saiu de 7,8% para 20,2% no mesmo intervalo de tempo. Na perspectiva de Souza, Coelho, Esteves, Lima e Santos (2017), a falta de um ambiente propício gera inseguranças ao empreendedor, fazendo com que muitas vezes ele desista de criar o próprio negócio por medo de fracassar.

O relatório em questão analisa ainda as condições em determinada economia para a criação de negócios. Nele, o Brasil ocupa a 43ª posição entre as cinquenta e quatro nações e a falta de condições propícias para empreender justifica o baixo índice do empreendedorismo inicial (Global Entrepreneurship Monitor [GEM], 2020).

De acordo com o *World Bank Group* [WBG] (2020), o Brasil ocupa a 124ª posição entre cento e noventa países no ranking de facilidade para fazer negócios. O *The Global Entrepreneurship and development institute* [GEDI] (2018), também possui um índice que analisa as condições de um país para empreender, chamado ecossistema do empreendedorismo. No último relatório publicado em 2018, o Brasil ocupa a 98ª posição entre cento e trinta e sete países (GEDI, 2018).

Machado, Gazola, Fabricio e Anez (2015) enfatizam que as mulheres possuem mais dificuldades para estabelecer seus negócios, pois as barreiras enfrentadas por elas são maiores que as enfrentadas pelos homens. Elas podem ser divididas em três grupos: I) individuais: relacionadas com questões psicológicas, familiares e de educação; II) organizacionais: abrangem questões relacionadas ao funcionamento e gestão do negócio, como crédito, rede de relacionamentos e operacional; III) ambientais: dizem respeito ao meio em que o negócio se encontra, envolvendo legislação, regulamentação e questões socioculturais (Banha et al., 2017; Bobera et al., 2014; Gorji, 2011).

Jain e Ali (2013) destacam que, no quesito psicológico, as principais barreiras ao empreendedorismo são a insegurança, o medo de falhar e a aversão ao risco. E como destacado por Alperstedt et al. (2014), para as mulheres as barreiras podem ser ainda maiores porque estas precisam lidar com conflitos pessoais que envolvem diretamente a relação com o marido, os filhos e os parentes e, na maioria das vezes, a falta de apoio deles.

As mulheres, ao empreender, muitas vezes abdicam do tempo que passariam com a família devido ao negócio. Por ter de aprender a conciliar as atividades empreendedoras, família e hobbies acabam sentindo-se pressionadas e culpadas, pois, tradicionalmente na visão da sociedade, sua função é cuidar dos filhos e das atividades domésticas (Alperstedt et al., 2014; Arora & Agarwal, 2019).

Arelado a estas dificuldades, é importante considerar ainda a precariedade do sistema educacional e a ausência de cursos relacionados ao empreendedorismo como cenários que impactam diretamente na criação de novos negócios (Jain & Ali, 2013). Em decorrência disso, alguns autores têm indicado que as mulheres optam por criar empresas de menor porte por falta de conhecimento específico (Akehurst, Simarro, & Mas-Tur, 2012) e por conta de dificuldades relacionadas à vida financeira da empresa e falta de experiência em gestão (Fabrício & Machado, 2012).

A dificuldade na obtenção de crédito é também uma das principais barreiras para homens e mulheres empreenderem. A falta de garantia para empréstimos acaba tornando o crédito de difícil acesso e, quando acessível, possui um custo elevado (Krasniqi, 2007; Jain & Ali, 2013).

Para Bardasi et al. (2011), as mulheres possuem mais dificuldade que os homens em obter recursos financeiros para o próprio negócio. Tal condição ocorre porque, até empreenderem, muitas mulheres eram dependentes financeiras de seus cônjuges ou familiares, e essa posição de dependência faz com que as instituições financeiras adotem posturas mais

conservadoras para a concessão de crédito às mulheres, por não haver garantia (Alperstedt et al., 2014).

Mediante esses fatores, as mulheres tendem a priorizar a utilização de recursos próprios ao invés de financiamentos bancários. Todavia, caso opte por obter crédito no mercado, além de maior dificuldade para consegui-lo, será em condições menos favoráveis que o obtido pelos homens (Akehurst et al., 2012).

Davis e Abdiyeva (2012) pontuam o quanto os programas de incentivos são importantes para que os empreendedores criem uma rede de relacionamento. Embora essas redes criem oportunidades e inspirem os empreendedores, os autores relatam que há falta de apoio às mulheres nos programas do Governo, atravancando ainda mais essas iniciativas. Vale, Serafim e Teodósio (2011) salientam que ter uma rede de relacionamentos é essencial ao empreendedor e, no caso das mulheres, ainda mais, pois estas tendem a se relacionar com pessoas mais próximas, que acabam não agregando substancialmente ao negócio. Enquanto os homens, por sua vez, se relacionam com pessoas que acrescentam ao empreendimento.

A falta de regulamentação e legislação adequada para o empreendedorismo implica em altos custos regulatórios e procedimentos burocráticos, tornando o processo mais penoso (Banha et al., 2017). A escassez de incentivos fiscais e de uma estrutura tributária adequada aos negócios em estágio inicial é uma das principais queixas dos empreendedores, sendo a forma de tributação tão complexa que é preciso buscar por auxílio externo, o que repercute em maiores despesas ao negócio (Krasniqi, 2007).

Davis e Abdiyeva (2012) destacam o fato de que ser mulher já é uma barreira ao empreendedorismo. Arora e Agarwal (2019) relatam que as mulheres enfrentam, muitas vezes, percalços socioculturais por empreenderem em áreas consideradas masculinas. Em diversos setores há resistência e discriminação simplesmente por serem mulheres, fazendo até mesmo com que algumas delas ajam e vistam-se como homens para serem melhor aceitas (Alperstedt et al., 2014). A respeito disso, Machado et al. (2015) explica que culturalmente as mulheres são consideradas dóceis e frágeis, por isso não teriam capacidade de trabalhar em uma empresa.

4. A MULHER NA SOCIEDADE

A primeira luta das mulheres por seus direitos buscava a igualdade formal por meio da reivindicação do direito ao estudo, ao voto e ao trabalho (Bertolin & Machado, 2018). Em 1962, a Lei 4.121, conhecida como o Estatuto da Mulher casada, permitiu que as mulheres trabalhassem, retirando-as do lugar de incapazes. Até então, elas precisavam de autorização do

marido para exercer atividade profissional e este poderia revogá-la a qualquer momento (Bertolin & Machado, 2018; Lei n. 4.121, 1962).

Sem acesso ao crédito, uma das justificativas para negá-lo a elas seriam os filhos: alegava-se que as mulheres com filhos teriam mais despesas e, dessa forma, não conseguiriam honrar o compromisso. A única forma de uma mulher obter crédito era com a assinatura do marido, ou seja, o empréstimo ou financiamento era feito em nome do homem. Mulheres solteiras e viúvas não tinham acesso ao subsídio mesmo que tivessem condições de honrar com a dívida (Abraham, 2016).

Em 1979, a Assembleia Geral das Nações Unidas redigiu um tratado de modo a acabar com todas as formas de discriminação contra a mulher. Ele previa que homens e mulheres fossem tratados de forma igualitária, independente do estado civil da mulher. Elas deveriam ter os mesmos direitos que os homens na esfera pública, na educação, no emprego, no serviço médico e na vida econômica, incluindo a obtenção de empréstimos e financiamentos bancários. O Art. 5º, parágrafo I, da Constituição Brasileira de 1988, prevê que “homens e mulheres são iguais em direitos e obrigações” – nove anos após o tratado da ONU para acabar com a desigualdade contra a mulher.

Atualmente, as mulheres buscam uma igualdade que não se restringe aos direitos cívicos: elas buscam as mesmas oportunidades no mercado de trabalho e salários equiparados. Desejam que a responsabilidade das tarefas domésticas e da criação dos filhos não seja apenas de sua incumbência, mas sim de ambos os gêneros e a representação política passa a ser uma de suas ambições (Bertolin & Machado, 2018).

De acordo com o relatório sobre diferenças de gêneros, do World Economic Forum (WEF) (2020), o Brasil ocupa a 130ª posição no quesito de igualdade salarial entre homens e mulheres, em uma lista de 153 países. Ele também destaca que apenas 20% das empresas possuem mulheres em cargos de alta. A barreira profissional, conhecida como teto de vidro, faz com que, quanto mais alto o nível hierárquico, menor seja a quantidade de mulheres (Lima, Carvalho, Lima, Tanure, & Versiani, 2013).

As mulheres precisam provar constantemente que são capazes e que possuem as competências necessárias para o papel que desempenham no mercado de trabalho. A discriminação e preconceito se fundem com o conflito trabalho-família – oriundo da dupla jornada, e faz com que se estabeleça uma barreira invisível que dificulta a ascensão da mulher no mercado de trabalho (Lima et al., 2013).

5. METODOLOGIA

Este estudo se caracteriza como sendo de cunho qualitativo, de natureza exploratória e descritiva. Exploratória, pois, nele buscou-se identificar as barreiras que as mulheres enfrentam ao empreender, e analisar se essas barreiras são habituais entre as mulheres. E descritivo, pois, através das histórias contadas, procurou-se entender e identificar quais fatores fazem com que uma mulher enfrente mais barreiras em relação às demais (Godoy, 1995).

Para a coleta de dados foi utilizado um roteiro de entrevista semiestruturado dividido em nove blocos. Os dois primeiros abordaram o perfil empreendedor, a motivação e o mercado de trabalho. Do terceiro ao oitavo bloco tratou-se das barreiras ao empreendedorismo, sendo elas as dificuldades de forma geral, questões psicológicas, questões familiares, de gestão e crédito, condições para empreender no Brasil e rede colaborativa. O nono bloco abordou as questões socioculturais e o papel da mulher na sociedade.

A amostra foi escolhida de forma intencional e selecionada com base em conveniência. A busca de mulheres brasileiras foi feita através do Programa de Qualificação para exportação – PEIEX, unidade FECAP, mídias sociais e redes de relacionamentos. Foram contatadas 28 mulheres, das quais 14 demonstraram interesse em participar da pesquisa, 1 não teve interesse e 13 não retornaram o contato. Das 14 que demonstraram interesse, 10 participaram da pesquisa e as demais não participaram por incompatibilidade de agenda.

O número de participantes não foi definido previamente. A pesquisadora encerrou a fase de coletas de dados pelo método de exaustão, ou seja, quando identificou que novas entrevistas não estavam acrescentando maiores informações à pesquisa (Nascimento et al., 2018). A limitação do método está relacionada à amostra intencional, e tendo em vista que a amostra é não probabilística, ela não pode representar a população estudada. Portanto, não é possível generalizar os resultados dela obtidos (Fontanella, Ricas, & Turato, 2008).

No tocante aos resultados, estes foram analisados por meio de análise de conteúdo, seguindo as três etapas propostas por Bardin (2011). A primeira etapa consistiu na transcrição e organização do material. Na segunda etapa, as entrevistas foram codificadas com base nos nove blocos do roteiro de entrevista. Para a categorização, observou-se que alguns dos assuntos abordados convergiam para um mesmo tema e com respostas interligadas. As categorias foram extraídas da literatura e as demais emergiram do resultado de pesquisa. Na última etapa, foi elaborada uma matriz com as respostas, para que elas pudessem ser comparadas tanto com a teoria como entre si.

6. RESULTADOS DE PESQUISA

6.1 CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA

No quadro abaixo são apresentadas as principais características das empreendedoras e de suas respectivas empresas. As participantes foram denominadas como: E01, E02, E03, E04, E05, E06, E07, E08, E09 e E10.

Tabela 1

Caracterização da amostra

Nome	Tempo de atividade	Setor	Área de formação
Empreendedora 1	5 anos	Festas e Eventos	Educação Física
Empreendedora 2	6 anos	Festas e Eventos	Contabilidade
Empreendedora 3	3 anos	Comércio Exterior	Comércio Exterior
Empreendedora 4	3 anos	Treinamento e Consultoria	Turismo
Empreendedora 5	5 anos	Serviços Jurídicos	Direito
Empreendedora 6	7 anos	Logística/Consultoria	Comércio Exterior
Empreendedora 7	9 anos	Alimentação	Turismo
Empreendedora 8	13 anos	Alimentação	Marketing
Empreendedora 9	1 ano	Treinamento e Consultoria	Economia
Empreendedora 10	13 anos	Turismo	Turismo

Ao longo das entrevistas, notou-se que algumas dificuldades que as mulheres enfrentam podem variar conforme tempo de atividade, setor e área de formação – itens estes que serão discutidos ao longo desta seção.

6.2 DESCRIÇÃO DOS RESULTADOS

6.2.1 Perfil empreendedor

Gelain e Oliveira (2014) e García e Cañizares (2010) relatam que a tendência a assumir risco é uma característica mais presente em homens. A maioria das entrevistadas relatou ter um perfil de moderado a arrojado, porém destacaram que antes de tomar qualquer decisão analisam o cenário antes de agir. A respeito desse aspecto, E05 revelou: "*risco eu penso que ele faz parte do empreender. Se você não corre risco, você não pode ter uma empresa, porque quando você cria uma empresa você está sujeito a diversos riscos no dia a dia*".

De acordo com Franco (2014) e Gelain e Oliveira (2014), a busca por soluções, resolução de problemas e relacionamento interpessoal está mais presente nas mulheres. Elas também possuem um estilo de liderança mais colaborativo e valorizam o indivíduo. No caso deste estudo, a maioria das entrevistadas assumiu, em algum momento, a característica de centralizadora quando estão diante de um problema. A respeito disso, a E10 disse: "*eu resolvo,*

eu puxo, inclusive se não toca totalmente a mim, eu puxo a mediação disso. Já a E05 enfatiza: "a liderança, ela tem que ser humilde. Ela tem que ser através de exemplos. Através de exemplos você consegue influenciar pessoas e você consegue de fato ter o resultado de uma boa liderança".

Por meio dos relatos de fala apresentados, é possível identificar que a maioria delas valoriza o relacionamento interpessoal. A E06 diz: *"nunca me coloquei como chefe de ninguém, eu sempre me coloquei como parceira"*. E10: *"eu acho que eu sou muito participativa, muito, eu sempre disse essa questão de que eu estou ali para assumir o compromisso e a responsabilidade de todos e também para trabalhar pelos sonhos e realizações de todos ali"*.

6.2.2 Motivação e mercado de trabalho

As mulheres podem empreender buscando autossatisfação, propósito de vida ou a realização de um sonho. O motivo também pode ser a independência financeira, saturação do mercado de trabalho, conciliação da vida pessoal e profissional ou dificuldade de ascensão na carreira. A busca também pode ser pela necessidade imediata de uma renda (Davis & Abdiyeva, 2012; Franco, 2014; Machado, Barros, & Palhano, 2003; Nassif et al., 2011).

Apenas uma entrevistada pontuou a necessidade financeira, porém sempre vinculada a um sonho ou realização pessoal. Com relação a saturação do mercado de trabalho, também foi relatada por apenas uma entrevistada.

Algumas das empreendedoras eram bem-sucedidas em suas áreas de atuação e ocupavam altos cargos executivos e optaram por empreender devido à exaustão profissional. Sobre este fator, a E02 contou que chegou ao seu limite: *"era muito complicado, então eu estava sobrecarregada, cansada"*. Atrelado à exaustão, também há fatores relacionados à conciliação da vida pessoal e autossatisfação. Já a E04 disse: *"eu não tinha vida pessoal, minha vida era o trabalho, eu não tinha construído um relacionamento a dois, nada disso"*.

6.2.3 Dificuldades gerais

Ao serem questionadas sobre as principais barreiras que enfrentaram ao empreender, as respostas convergiram para dificuldades relacionadas à gestão de uma forma geral, envolvendo desde dificuldades com determinadas áreas como contabilidade e finanças, até o conhecimento específico do mercado de atuação. A E10 pontuou que a principal dificuldade foi: *"me organizar em todos os papéis [...] O conflito entre meu papel de gestora geral, e poder estar nessa função de atendimento ao cliente, e buscar formas estratégicas de colocar o produto no*

mercado”. A E06 disse: *“dificuldade de uma empresa é ter clientes, é vender, seja serviço, seja produto”*.

A segurança financeira da família não foi localizada na literatura e foi relatada por E02: *“Ele [marido] perdeu o emprego, e o negócio desandou, porque se pelo menos um deles tem segurança, suas filhas estão cobertas (benefícios CLT), está tranquilo. Você não tem segurança nenhuma. Eu não tinha plano de contingência”*. A E03 seguiu a mesma linha do relato da participante anterior: *“eu saí de uma empresa privada que me dava o recurso financeiro todo mês certinho, que era um valor x, você tem benefício, você tem uma perícia médica. Entrei numa questão que eu não sabia o quanto (iria ganhar)”* Ela também pontuou dificuldades com gestão, e contou ainda que: *“primeiro contador que eu contratei para fazer o meu serviço de abertura de empresa, sumiu, me deu um golpe”*.

A E09 comentou a dificuldade de estar sozinha à frente de uma empresa: *“tive várias vezes a sensação de solidão”*. E completou: *“Quando você trabalha para uma empresa, por mais que você acha que conhece muito, você sente lá e cumpre um pedaço dentro de um quebra-cabeça. Quando você é um empreendedor não, o quebra-cabeça é todo teu”*.

6.2.4 Questões psicológicas

As principais barreiras psicológicas ao empreendedorismo são a insegurança e o medo de falhar. A falta de apoio da família e de amigos pode tornar o processo ainda mais difícil (Alperstedt et al., 2014; Jain & Ali, 2013).

Todas as entrevistadas sentiram-se inseguras em algum momento durante o processo e metade delas revelaram ter recebido algum tipo de apoio. A E01 contou: *“já fiquei bem insegura, já pensei (em fazer) outra coisa. Será que vale a pena, será que é isso mesmo?”*.

A E04 recebeu apoio: *“a minha rede de amigos deu muito suporte, muito apoio”*, mas quando questionada se alguém agiu diferente, ela contou: *“lembro de ter um namorado nessa época que disse: Cara, depois você não vai mais conseguir nenhum trabalho CLT e tal”*. E06 relatou: *“sentir insegurança, eu acho que não tem quem empreenda que não se sintam inseguro, porque você dá o passo sem conseguir enxergar ali na frente”*.

Uma conversa com um amiga foi relatada por E09: *“você não leva o menor jeito para falar com o público, como assim, você vai ensinar o que? Você não sabe nada, você nunca trabalhou em restaurante”*.

6.2.5 Questões familiares, socioculturais e a mulher na sociedade

Ao empreender, as mulheres precisam aprender a conciliar a vida profissional e pessoal. O sentimento de culpa e cobrança é constante nas empreendedoras. Além disso, na visão da sociedade, o papel de cuidar da casa, da família e dos filhos ainda é da mulher. (Alperstedt et al., 2014; Arora & Agarwal, 2019; Gebran & Nassif, 2010).

Das dez entrevistadas, apenas quatro delas não possuem filhos e, para elas, a conciliação acabou vindo de forma natural. Acerca disso E05 contou: *“acredito que isso faz parte da mulher atual, multitarefa, multicotidiana, cosmopolita. Tudo isso junto na mulher. E gerir isso é importante tanto, na verdade, para a mulher, quanto para o homem”*. E acrescentou: *“eu faço meus horários”*. Já a E06 pontuou: *“eu acabei organizando um pouco mais, e aí uma ou outra vez eu tive que trabalhar horas a mais”*.

Das empreendedoras que são mães, o sentimento de culpa foi unanimidade. E08 conta que, quando começou a empreender, não era casada e não tinha filhos. Mas, após se casar e tornar-se mãe, precisou começar a fazer escolhas: *“é bem difícil, tem que fazer algumas escolhas: às vezes, você escolhe seu filho, às vezes, você escolhe o seu marido e, às vezes, você escolhe o trabalho”*. E10 foi enfática ao ser questionada sobre o sentimento de culpa: *“nasce uma mãe, nasce a culpa”*. E ela se lembrou, de forma emocionada, quando falou sobre sua filha mais velha: *“eu não estava quando ela deu os primeiros passos, eu estava a dez minutos de lá, mas eu não vi. Então isso pega até hoje, se eu for falar dá um nozinho na garganta”*.

Quando questionadas sobre as crenças da sociedade em relação às mulheres, as entrevistadas concordaram que isso, de alguma forma, as prejudica no momento de empreender, mas divergiram sobre a forma de lidar com isso. A E05 contou: *“influencia muito, de fato. É um desafio a ser transposto pela mulher. Ela tem que saber as regras do jogo, que é ela se posicionar, ela ser forte dentro do que ela tem de propósito de vida”*. Ela completou: *“E eu costumo dizer que a mulher precisa provar a todo tempo, a partir da competência dela e da posição dela, o quanto ela é capaz”*.

A E08 relatou uma dificuldade durante a entrevista:

“eu tinha entrevista com você agora às dez, eu tinha a live da escolinha às dez para ensinar para a minha filha de quatro anos e eu tenho trabalho para fazer, o meu celular está apitando. O que é que eu vou fazer primeiro? Meu marido está aqui também, não passou pela cabeça dele se ele ia ter que participar da live da escolinha ou trabalhar, ele vai trabalhar. Eu falei: você pode fazer? Porque eu tenho uma entrevista, eu tenho

umas coisas do trabalho. Ele falou: eu vou ver, deixa ela fazendo aí. Então é essa coisa masculina feminina que não bate muito bem às vezes”.

As mulheres foram questionadas sobre eventuais situações de preconceito, machismo e assédio. As empreendedoras, tanto do setor de alimentação, quanto do de festas e eventos, pontuaram que trabalham e lidam muito mais com mulheres. Dessa forma, vivenciar esse tipo de situação é bem mais difícil. A E03 discorreu: *“eu já sofri muito machismo, em mesa de negociações, por exemplo, onde os homens simplesmente me excluíram porque era um assunto de homem, uma negociação. Assédio muitas vezes também”.* A E10 contou: *“já recebi propostas absurdas”* e *“já teve um abraço apertado demais depois de uma reunião*

As mulheres foram questionadas sobre os diversos movimentos pela busca de igualdade entre homens e mulheres. Elas concordaram que o exagero pode ser prejudicial. E01 disse: *“eu acho importante sim, acho que tem que existir. Mas eu só não gosto dos exageros”.* A E05 revelou: *“esses movimentos de igualdade de gênero, eles são importantes e tem cumprido esse papel para que na sociedade isso seja respeitado”.* Já a E06 advertiu: *“mas uma coisa que não dá para enfiar a fórceps na sociedade, acho que vai acontecer gradualmente da mulher ser mais vista”.*

6.2.6 Gestão, crédito e condições do Brasil para empreender

Entre cinquenta e quatro nações, o Brasil está na 43ª posição de condições para o empreendedorismo. O acesso ao crédito é complicado para empreendedores: não há incentivos, além do custo elevado que ele demanda (GEM, 2018; Krasniqi, 2007). De acordo com Bardasi et al. (2011), as mulheres têm mais dificuldade na obtenção de crédito do que os homens e possuem dificuldades em gerenciar a empresa, principalmente no âmbito financeiro (Fabrício & Machado, 2012).

Todas as entrevistadas empreenderam utilizando recursos próprios e algumas nunca cogitaram fazer um empréstimo ou financiamento.

As empreendedoras que tentaram, em algum momento, fazer um empréstimo, relataram as dificuldades inerentes a esse processo, mas nenhuma delas pontuou o fato de ser mulher como uma barreira adicional ao crédito. Todas atribuíram as dificuldades à burocracia e a juros altíssimos. E02 contou: *“por ele [negócio] ser informal, eu não tenho linha de crédito. Eu vou ao banco e ele fala: qual seu volume de faturamento? Eu não tenho como comprovar aquilo”.*

O banco a estimulou a E03 a ter um sócio, alegando que seria mais fácil conseguir uma linha de crédito. Mencionou ainda que o banco queria alguma garantia: *“Você é sozinha? Você*

não tem sócio? Você não tem carro? E o apartamento que você mora é financiado? Então, você não tem nenhum imóvel?”.

De todas as entrevistadas, a única que não encontrou dificuldades para gerir a empresa foi a empreendedora 02, devido a sua formação contábil. Duas delas tinham uma bagagem anterior de empresas em que já haviam trabalhado. E04 compartilhou: *"olha, não vou dizer que foi tranquilo, mas não foi a parte mais difícil. O modo de gestão já estava acionado na minha cabeça. [...]Minha formação ajudou. Eu tinha feito um MBA, que me ajudou bastante na capacitação”.*

As que tiveram mais dificuldade buscaram cursos e ajuda profissional, e o SEBRAE foi o mais mencionado. A E01 pontuou que cliente e precificação foi sua principal dificuldade. Ela adicionou: *“Procuro sempre fazer cursos, mesmo online[...] fiz curso no SEBRAE”.*

A forma como lidou com a situação foi contada por E03: *“Foi complicado, bastante atribulado . . . Foi tudo feito do jeito que eu sabia fazer. Eu aprendi a fazer uma gestão financeira com as coisas que chegavam para mim de novidade, o que eu não sabia, eu ia pesquisar”.* Ela acrescentou: *“Eu não tinha noção de como criar um portfólio, eu aprendi. Eu desenvolvi essa habilidade.”*

Com exceção da empreendedora 02, todas precisaram contratar um serviço de contabilidade. As empreendedoras concordam que não é possível abrir um negócio no Brasil sem um serviço de contabilidade. Acerca disso, a E03 contou: *“eu busquei (contador) porque eu não tinha conhecimento nenhum na parte contábil e fiscal”,* e ela acrescentou: *“até hoje, eu não consegui um contador que ofereça uma verdadeira assessoria contábil”.* Porém elas divergem quando questionadas sobre a burocracia. Algumas delas são Microempreendedor Individual (MEI), e concordam que o processo acaba sendo mais fácil nessa modalidade. E02 disse: *"não é burocrático, hoje você vai no SEBRAE e você sai com a empresa aberta. A MEI não é burocrática”.*

E05 disse: *"é um país que não dá incentivos suficientes para o empresário, é um país com uma incidência de carga tributária altíssima, que não facilita. O que nós pagamos de imposto é inacreditável e não é justificável pelo retorno que se tem”.* A E06 contou: *“essas burocracias, que acabam com qualquer um que quer empreender, e fora isso é que a nossa carga tributária é alta”.*

6.2.7 Rede colaborativa

As redes criam oportunidades e inspiram os empreendedores (Davis & Abdiyeva, 2012). No caso desta pesquisa, as empreendedoras apresentaram opiniões bastante conflitantes sobre o tema.

A importância das redes foi destacada por E05: *“elas precisam dessa palavra de apoio, e, sobretudo as mulheres que se sentem sozinhas [...]. Porque, quando você ouve experiências, como a que a gente está trocando aqui agora no momento, você se sente mais fortalecida”*.

E06 tem outra opinião: *“Então esse grupo de mulheres acho muito legal, acho que é uma rede bacana, mas para mim podia ter homem ali dentro, porque eu acho que o negócio é a gente se ajudar”*. Ela complementou: *“você não vai indicar uma mulher sabendo que o serviço dela é ruim em detrimento do homem sabendo que o serviço dele é bom.”*

Uma posição bem diferente das demais mulheres foi dado por E04: *“se juntas somos fortes então eu estou dizendo que eu sou fraca”*. Ela adicionou:

“Ninguém precisa de grupo de apoio, mulher não precisa de grupo de apoio, não. Uma pessoa que tem filho, mantém um relacionamento, um trabalho e uma casa, essa pessoa não precisa de grupo de apoio, pelo contrário inclusive, ela está mais inteira do que o resto, não faz sentido para mim”.

7. DISCUSSÃO DE RESULTADOS

Os resultados discutidos nesta seção baseiam-se na amostra estudada. A não representatividade da amostra é uma limitação do método estudado (Fontanella et al., 2008).

Nas primeiras definições de empreendedorismo, ele era classificado apenas como oportunidade e necessidade. Hoje, há um leque de motivadores que levam a mulher a empreender. Nesse sentido, por meio da realização do estudo foi possível encontrar seis diferentes motivos que levaram as mulheres a criarem o próprio negócio, sendo eles: exaustão profissional; conciliação da vida pessoal; empreendedorismo ao acaso; saturação do mercado de trabalho; autossatisfação; necessidade de renda. Porém, há um motivador comum em todas elas, a paixão. Todas as mulheres falam de suas empresas com paixão, ou seja, sempre há o motivador de autossatisfação e da realização de um sonho.

Uma parte das entrevistadas destacou a exaustão profissional como um dos fatores determinantes para empreender. Este aspecto, na maioria dos casos, está relacionado à conciliação da vida pessoal e profissional, pois, foi comum às entrevistadas dizer que trabalhavam demais e não tinham tempo para um relacionamento, para a família. Dessa forma, REGMPE, Brasil-BR, V.7, Nº1, p. 01-22, Jan./Abr.2022 www.revistas.editoraenterprising.net Página 15

embora a conciliação da vida pessoal esteja na literatura como um motivador, ela não está relacionada à exaustão profissional e pouco se fala sobre a vida de mulheres em altos cargos gerenciais – tendo em vista que o teto de vidro é uma teoria muito mais comum entre as mulheres.

Todavia, de acordo com Lima et al. (2013), um dos fatores que ocasiona o teto de vidro é a dificuldade de conciliar a vida pessoal e profissional, mostrando que as mulheres que a superam e atingem cargos executivos possuem, em sua maioria, dificuldade para manejar estas duas esferas.

Na teoria, são apresentadas diversas barreiras que permeiam o empreendedorismo. As barreiras psicológicas foram comuns a todas as entrevistadas e, além delas, aquelas relacionadas à gestão foram elencadas como as de maior dificuldade para a maioria das entrevistadas. Entretanto, duas empreendedoras citaram a insegurança financeira com relação ao futuro como uma barreira, possibilitando que esta seja considerada uma contribuição de pesquisa para o modelo teórico.

As questões psicológicas possuem relação com a falta de apoio que as empreendedoras receberam. Desse modo, percebeu-se que o empreendedorismo ainda é visto como algo muito incerto quando algumas das empreendedoras que relataram ter recebido apoio o vincularam a alguma história de empreendedorismo de sucesso na família.

Acerca das barreiras socioculturais, estas estão diretamente ligadas à evolução dos direitos das mulheres na sociedade e são elas que embasam as dificuldades relacionadas à família e ao sentimento de culpa. Mudar uma cultura de séculos é um processo lento e gradual. Embora homens e mulheres sejam iguais perante a lei, muitas vezes isso não ocorre na prática. As mulheres ainda precisam provar constantemente que são capazes de exercer sua profissão e acabam lidando com situações constrangedoras.

Apesar de o sentimento de culpa ainda ser muito presente nas empreendedoras que são mães, ao longo de todas as entrevistas foi possível notar que, ao abordar esse tema e tocar no sentimento de culpa, as mulheres se comoviam de alguma forma. O conflito “empreendedora *versus* mãe” permanece e as mulheres passam a vida toda tendo que escolher entre o filho e a empresa – muitas vezes elas não conseguem estar inteiras em nenhuma das funções. Como consequência disso, sentem-se na obrigação de dar conta de todas as atividades e de serem multifuncionais, mas, no final, há a sensação de não conseguir manejar nenhuma das demandas de modo satisfatório.

Outro fator a ser citado diz respeito ao crédito. O Brasil está entre os 10 países com as maiores taxas de juros nominais em um ranking com quarenta nações de acordo com a *Infinity Asset Management* (IAM) (2020). Nesse sentido, se os juros são considerados altos em uma esfera global, para empreendedores o cenário tende a ser pior. Os bancos fazem diversas exigências de faturamento, demonstrações contábeis e financeiras, que, na maioria das vezes, um empreendedor que está iniciando não possui. Conforme relatado pelas entrevistadas, as linhas de crédito existem e são atrativas, porém, na prática, é muito difícil conseguir aprovação.

Destaca-se que a dificuldade de gestão e o conhecimento específico é muito presente nas empreendedoras. A formação na área administrativa mostrou-se essencial para empreender, pois ela abrange diversos temas citados pelas entrevistadas, tais como conciliação financeira, precificação, marketing e recursos humanos. As empreendedoras sentem falta, também, de alguém para trocar ideias sobre temas específicos da empresa.

O Brasil possui colocações ruins em diversos índices quando analisado sob o ponto de vista das condições para empreender e tal constatação vem de encontro às respostas dadas pelas empreendedoras. Além da burocracia, os impostos são altíssimos, o que dificulta o início de qualquer negócio. Krasniqi (2007) destaca que a alta carga tributária e a falta de uma regulamentação adequada fomentam a corrupção – exatamente como ocorre no Brasil. Muitos empresários acabam sonhando impostos para conseguirem sobreviver.

As empreendedoras relatam a necessidade de um contador para seguir com as empresas, e não foram incomuns relatos de contadores que são sabiam como funcionava a tributação de determinado setor de mercado. Além disso, algumas delas também precisaram recorrer a outros profissionais para conseguirem entender questões legais e regulatórias. Pela complexidade do sistema, o empreendedor precisa dispor de custos extras com profissionais de outras áreas para conseguir iniciar o negócio.

Algumas delas relataram um processo menos ou nada burocrático por serem microempreendedoras individuais (o MEI foi uma forma que o governo encontrou de incentivar os pequenos empreendedores a saírem da informalidade). Entretanto, o MEI possui limitações: como um teto para o faturamento anual, limitações de contratações e também restrições com relação às atividades a serem exercidas (SEBRAE, 2020).

8. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este artigo teve como objetivos: identificar as barreiras que as mulheres enfrentam para empreender e analisar se estas barreiras, em sua maioria, são habituais no empreendedorismo

por mulheres e, caso não sejam, apresentar os fatores que fazem com que uma mulher enfrente mais barreiras em relação às demais.

De forma geral, pode-se concluir que as barreiras psicológicas e de acesso ao crédito são habituais a todas as mulheres que participaram do estudo. Todas, em algum momento do processo empreendedor, se sentiram inseguras, com medo ou pensaram em desistir. Elas adicionaram que a falta de apoio de familiares e amigos corrobora com a sensação de insegurança já que muitas vezes, além da falta de apoio, elas são desencorajadas a seguir em frente. Pelos relatos apresentados, há evidências de que as barreiras de acesso ao crédito são comuns a todos os empreendedores, e não apenas as mulheres.

Os fatores encontrados que tornam o processo mais difícil para uma mulher em relação à outra estão associados à maternidade, setor de atuação e formação. As que não passaram pela maternidade revelaram maior facilidade em conciliar a vida pessoal e profissional. Porém as mães, sem exceção, em algum momento, sentiram-se culpadas por estarem trabalhando e não estarem com os filhos. As empreendedoras pontuaram a alta carga tributária e a burocracia, entretanto, a burocracia e tributação podem variar de acordo com o setor de atuação. Por meio dos relatos de fala, foi possível identificar que as mulheres que conseguem atuar como MEI revelam um processo muito mais ágil e com impostos menores. Embora a gestão tenha sido uma dificuldade bastante apontada pelas participantes do estudo, é notório que essa dificuldade está relacionada à formação acadêmica ou experiências anteriores

Como sugestão para pesquisas futuras, indica-se a realização de estudos que envolvam apenas mães empreendedoras, com o intuito de entender como elas lidam com as cobranças sociais e questões psicológicas em sua atuação profissional. Sugere-se também o desenvolvimento de pesquisas que envolvam homens e mulheres visando a identificação de quais barreiras são comuns a eles no cenário empreendedor.

REFERÊNCIAS

- Abraham, A. (2016). Credit discrimination based on gender: The need to expand the rights of a spousal guarantor under the equal credit opportunity act. *Brooklyn Journal of Corporate, Financial & Commercial Law*, 10(2), 1-22.
- Akehurst, G., Simarro, E., & Mas-Tur, A. (2012). Women entrepreneurship in small service firms: Motivations, barriers and performance. *Service Industries Journal*, 32, 2489-2505.

- Alperstedt, G. D., Ferreira, J. B., & Serafim, M. C. (2014). Empreendedorismo feminino: Dificuldades relatadas em histórias de vida. *Revista de Ciências da Administração*, 16(40), 221-234.
- Ardichvili, A., Cardozo, R., & Ray, S. (2013). A theory of entrepreneurial opportunity identification and development. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 105-123.
- Arora, S., & Agarwal, S. (2019). Barriers and success factors of women entrepreneurship in India, *Global Journal of Enterprise Information System*, 10, 119-123.
- Banha, F., Almeida, H., Rebelo, E., & Ramos, A. (2017). The main barriers of Portuguese entrepreneurship ecosystem: Interpretive Structural Modeling (ISM) approach. *Tourism & Management Studies*, 13, 60-70.
- Bardasi, E., Sabarwal E., & Terrell, K. (2011). How do female entrepreneurs perform? Evidence from three developing regions. *Small Business Economics*, 37(4), 417-441.
- Bardin, L. (2011). *Análise de conteúdo*: Lisboa: Edições 70.
- Bernardi, L. A. (2007). *Manual de empreendedorismo e gestão: Fundamentos, estratégias e dinâmicas*. São Paulo. Atlas.
- Bertolin, P. T. M., & Machado, M. S. (2018). Cidadania e participação das mulheres: Um direito individual ou Social? *Revista de direitos fundamentais & Democracia*, 23(3), 182-199.
- Bobera, D., Lekovic, B., & Berber, N. (2014). Comparative analysis of entrepreneurship Barriers: Findings from Serbia and Montenegro. *Engineering Economics*, 25, 167-176.
- Carreira, S. S., Franzoni, A. B., Esper, A. J. F, Pacheco, D. C., Gramkow, F. B., & Carreira, M. F. (2015). Empreendedorismo feminino: Um estudo fenomenológico. *Revista de Gestão e Tecnologia*, 5(2), 6-13.
- Constituição da República Federativa do Brasil de 1988*. Recuperado de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Constituicao/Constituicao.htm
- Davis, P. J., & Abdiyeva, F. (2012). En route to a typology of the female entrepreneur? Similarities and differences among self-employed women. *Journal of Management Policy & Practice*, 13(4), 121-137.
- Franco, M. M. S. (2014). Empreendedorismo feminino: Características empreendedoras das mulheres na gestão das micro e pequenas empresas. *Encontro de Estudo em Empreendedorismo e Gestão de Pequenas empresas. Encontro sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas (EGEPE)*. Goiana, Goiás, Brasil, 8

- Fabricio, J., & Machado, H. P. (2012). Dificuldades de criação de empresas por mulheres: um estudo com empreendedoras do setor do vestuário. *Revista Gestão & Planejamento Salvador*, 12(3), 515-529.
- Fontanella, B. J. B., Ricas, J., & Turato, E. R. (2008). Amostragem por saturação em pesquisas qualitativas em saúde: Contribuições teóricas. *Caderno Saúde Pública*, 24(1), 17-27.
- García, J. J., & Cañizares, S. M. (2010). Analysis of the entrepreneurial profile from a gender perspective. *Estudios de Economía Aplicada*, 28, 1-27.
- Gebran, M. E., & Nassif, V. M. J. (2010, setembro). Empreendedorismo feminino: Em um mundo masculinizado, como as mulheres conquistam seu espaço? *Seminários de Administração - (SEMEAD)*, São Paulo, SP, Brasil, 13.
- Gelain, I. A. & Oliveira, E. C. (2014). A vaidade feminina enquanto nicho de mercado: Uma análise da mulher empreendedora pela oportunidade e exploração do segmento de salão de beleza. *Caderno de Administração*, 22(2), 31-46.
- Global Entrepreneurship Monitor. (2018). *Empreendedorismo no Brasil 2018*. Curitiba: Autor.
- Global Entrepreneurship Monitor. (2019). *Women`s Entrepreneurship Report 2018/2019*. London: Autor.
- Global Entrepreneurship Monitor. (2020). *Global Report 2019/2020*. London: Autor.
- Godoy, A. S. (1995). Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades. *Revista de Administração de Empresas*, 35(2), 57-63.
- Gorji, M. B. (2011). The study of barriers to entrepreneurship in men and women. *Australian Journal of Business and Management Research*, 1(9), 31-36.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2018). *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio Contínua (PNADC)*. Brasil. Autor.
- Jain, R., & Ali, S. W. (2013). A review of facilitators, barriers and gateways to entrepreneurship: directions for future research. *South Asian Journal of Management*, 20(3), 22-163.
- Krasniqi, B. A. (2007). Barriers to entrepreneurship and sme growth in transition: The case of kosova. *Journal Developmental of Entrepreneurship*, 12, 71-94.
- Lei n. 4.121, de 27 de agosto de 1962*. Dispõe sobre a situação jurídica da mulher casada.
- Lima, G. S., Carvalho, A., Lima, M. S., Tanure, B. & Versiani, F. (2013). O teto de vidro das executivas brasileiras. *Revista Pretexto*, 14(4), 65-80.
- Machado, H. P. V., Barros, G. V., & Palhano, D. Y. M. (2003). Conhecendo a empreendedora norte paranaense: Perfil, porte das empresas e dificuldades de gerenciamento. *Encontro de*

- Estudo em Empreendedorismo e Gestão de Pequenas empresas (EGEPE)*, Brasília, DF, Brasil, 3.
- Machado, H. P. V., Gazola, S., Fabricio, J. S., & Anez, M. E. M. (2015). Women entrepreneurs: Reasons and difficulties for starting in business. *Revista de administração do Mackenzie*, 17(3), 15-38.
- Nassif, V. M. J., Andreassi, T., Tonelli M. J., & Fleury, M. T. L. (2011). Women entrepreneurs: Discussion about their competencies. *African Journal of Business Management*, 6(26), 7694-7704.
- Nascimento, L. C. N., Souza, T. V., Oliveira, I. C. D., Moraes, J. R. M. M., Aguiar, R. B., & Silva, L. F. (2018). Saturação teórica em pesquisa qualitativa: Relato de experiência na entrevista com escolares. *Revista Brasileira de Enfermagem*, 71(1), 228-233.
- Serviço brasileiro de apoio às micro e pequenas empresas. (2014). *Os donos de negócios no Brasil: análise por sexo (2002-2012)*. Brasília: Autor.
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. (2020). *Tudo o que você precisa saber sobre o MEI*. Brasília: Autor. Acesso em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/o-que-e-ser-mei,e0ba13074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD>
- Sivapalan, A., & Balasundaram, N. (2012). Level of entrepreneurial intention of the management undergraduates in the University of Jaffna, Sri Lanka: Scholars and undergraduates perspective. *South Asian Academic Research Journals*, 2(10), 24-42.
- Souza, G. H. S., Coelho, J. A. P. M., Esteves, G. G. L., Lima, N. C., & Santos, P. C. F. (2017). Inventário de barreiras e facilitadores ao empreendedorismo: Construção e validação de um instrumento. *Revista Eletrônica de Administração*, 22(3), 381-412.
- The Global Entrepreneurship and Development Institute. (2018). *Global Entrepreneurship Index*. Washington: Autor. Recuperado de <https://thegedi.org/2018-global-entrepreneurship-index/>
- Vale, G. M. V., Serafim, A. C. F., & Teodósio, A. S. S. (2011). Gênero, imersão e empreendedorismo: Sexo, frágil, laços fortes? *Revista de Administração Contemporânea*, 15(4), 631-649.
- World Bank Group (2020). *Doing Business 2020*.
- World Economic Forum. (2020). *Global Gender Gap Report 2020*. Geneva: Autor.

Barriers To Entrepreneurship By Women

ABSTRACT

The number of entrepreneurs has grown steadily in Brazil, even during periods of economic recession. Statistical data has indicated that the number of men is higher than that of women entrepreneurs. Therefore, this study aimed to identify the barriers that women face to undertake and to analyze whether these barriers, in their majority, are habitual in entrepreneurship by women and, if not, to present the factors that make a woman face more barriers compared to the others. The study is characterized as a qualitative, exploratory and descriptive research. Data were collected using a semi-structured interview script. Data analysis was performed through a matrix of results and content analysis with the help of the MAXQDA software. The results indicated that the main barriers encountered by women were issues of a family and psychological nature, management, credit and conditions for Brazil to undertake. Only psychological and credit barriers were common to all of them, the other barriers being varied according to academic background, sector of activity and maternity.

Keywords: Entrepreneurship by women. Barriers. Creating your own business.

Barriers À L'entrepreneuriat Féminin

RÉSUMÉ

Le nombre d'entrepreneurs n'a cessé de croître au Brésil, même en période de récession économique. Les données statistiques ont indiqué que le nombre d'hommes est supérieur à celui des femmes entrepreneurs. Par conséquent, cette étude visait à identifier les obstacles auxquels les femmes brésiliennes sont confrontées pour entreprendre et à analyser si ces obstacles, pour la plupart, sont courants dans l'entrepreneuriat féminin et, s'ils ne le sont pas, à présenter les facteurs qui poussent une femme à affronter plus barrières que les autres. L'étude se caractérise comme une recherche qualitative, exploratoire et descriptive. Les données ont été recueillies au moyen d'un scénario d'entrevue semi-structurée. L'analyse des données a été effectuée à l'aide d'une matrice de résultats et d'une analyse de contenu à l'aide du logiciel MAXQDA. Les résultats ont indiqué que les principaux obstacles rencontrés par les femmes étaient les problèmes familiaux et psychologiques, la gestion, le crédit et les conditions au Brésil pour entreprendre. Seules les barrières psychologiques et de crédit étaient communes à tous, les autres barrières étant variées selon le parcours scolaire, le secteur d'activité et la maternité.

Mots clés : Entrepreneuriat féminin ; barrières; Création de sa propre entreprise.